



Instituto de Economía

Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República - Uruguay

Especializaciones productivas y desarrollo económico regional en Uruguay

Adrián Rodríguez Miranda, Pablo Galaso,
Sebastián Goinheix, Camilo Martínez

INSTITUTO DE ECONOMÍA

Serie Documentos de Trabajo

Agosto , 2017

DT 07/2017

ISSN: 1510-9305 (en papel)

ISSN: 1688-5090 (en línea)

Agradecimientos y reconocimientos.

Este documento es resultado del proyecto “Estudio de desarrollo productivo regional comparado en Chile, El Salvador, Paraguay y Uruguay. El rol de la cooperación entre empresas: evidencia e implicaciones para la política de desarrollo productivo”. Proyecto financiado por el fondo concursable *TTI's Opportunity Fund*, de la *Think Thank Initiative* del *International Development Research Centre* (IDRC) de Canadá. La institución proponente de dicho proyecto es la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES, El Salvador), asociada con el Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya (CADEP, Paraguay), el Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración de la Universidad de la República (IECON, Uruguay) y la Universidad de la Frontera (UFRO, Chile). Los autores agradecen los comentarios al documento original realizados por Santiago Picasso.

Forma de citación sugerida para este documento: Rodríguez Miranda, A. *et al.* (2017) “Especializaciones productivas y desarrollo económico regional en Uruguay”. Serie Documentos de Trabajo, DT 07/2017. Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, Uruguay.

Especializaciones productivas y desarrollo económico regional en Uruguay

Adrian Rodríguez Miranda, Pablo Galaso,
Sebastián Goinheix, Camilo Martínez (*)

Resumen

El principal objetivo de esta investigación es caracterizar a los departamentos de Uruguay en función de sus actividades y especializaciones productivas y de acuerdo a sus niveles de desarrollo económico relativo. A partir de la comprensión de dichas dinámicas económico-productivas territoriales el documento se propone analizar las implicaciones de política económica, en particular, dentro de un enfoque que busca promover el desarrollo local y regional del país. Para alcanzar tales fines el trabajo analiza en detalle la capacidad productiva del territorio, las especializaciones sectoriales departamentales, el grado de desarrollo empresarial y las condiciones socioeconómicas de entorno. Estos análisis permiten una propuesta de síntesis que resume los resultados en un indicador de desarrollo económico departamental y en indicadores detallados sobre el grado de diversificación y las especializaciones productivas de cada departamento. Estas caracterizaciones departamentales dejan en evidencia la necesidad de poner en interacción la escala local (departamental) con una interpretación de las dinámicas productivas y las especializaciones sectoriales en una escala mayor, de carácter regional. De esta forma se ensayan interpretaciones que permitan superar los límites jurídico-administrativos de la escala departamental. Como conclusión principal se deriva que la consideración de la escala regional es el gran desafío para poder planificar e instrumentar políticas de desarrollo productivo que permitan potenciar con éxito el desarrollo productivo local y contribuir de forma importante al desarrollo económico nacional.

Palabras clave: desarrollo local, desarrollo regional, especializaciones productivas, departamentos, Uruguay

Código JEL: R11, R58, O18

(*) Grupo de Investigación en Desarrollo Local y Regional del Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República. Contacto (autor de referencia): adrianrm@iecon.ccee.edu.uy (Adrián Rodríguez Miranda).

Productive specializations and regional economic development in Uruguay

Adrian Rodríguez Miranda, Pablo Galaso,
Sebastián Goinheix, Camilo Martínez

Abstract

The main aim of this research is to characterize the provinces of Uruguay according to their economic activities, productive specializations and their levels of economic development. Based on the analysis of these economic-productive territorial dynamics, the document intends to study its implications in economic policy, in particular, from an approach that seeks to promote the local and regional development of the country. To achieve these goals, the paper analyzes in detail the productive capacity of the territory, the provincial sectorial specializations, the degree of enterprise development and the socioeconomic conditions of the environment. From these exercises, the results are synthesized in an indicator of departmental economic development and indicators on the degree of diversification and the productive specializations of each province. These provincial characterizations highlight the need to combine the local scale with an interpretation of productive dynamics and sectorial specializations on a larger regional or inter-provincial scale. In this way, interpretations are proposed that allow to overcome the legal-administrative limits of the provincial scale. As a main conclusion, it is derived that the consideration of the regional scale is the great challenge to be able to plan and implement policies of productive development that allow to successfully promote local productive development and contribute in an important way to national economic development.

Key words: Local development, regional development, productive specializations, provinces, Uruguay

JEL code: R11, R58, O18

1. Introducción

Esta investigación se inscribe dentro de un conjunto de estudios desarrollados en el marco del proyecto “Estudio de desarrollo productivo regional comparado en Chile, El Salvador, Paraguay y Uruguay. El rol de la cooperación entre empresas: evidencia e implicaciones para la política de desarrollo productivo”. Este proyecto busca analizar las especializaciones productivas territoriales de los cuatro países, con un énfasis especial en la colaboración entre empresas en sectores y regiones determinadas. Está financiado por el fondo concursable *TTI's Opportunity Fund*, de la *Think Thank Initiative* del *International Development Research Centre* (IDRC) de Canadá y cuenta con la participación de investigadores de la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES, El Salvador), el Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya (CADEP, Paraguay), la Universidad de la Frontera (UFRO, Chile) y el Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración de la Universidad de la República (IECON, Uruguay).

El principal objetivo de este documento es caracterizar a los departamentos de Uruguay en función de sus actividades y especializaciones productivas y de acuerdo con sus niveles de desarrollo económico relativo. A partir de la comprensión de dichas dinámicas económico-productivas territoriales el documento se propone analizar las implicaciones de política económica, en particular, dentro de un enfoque que busca promover el desarrollo local y regional del país.

En el segundo capítulo (esta introducción es el primero) se presentan los aspectos teóricos y metodológicos de la investigación. El marco conceptual se basa en el enfoque del desarrollo local con especial consideración de las dimensiones del desarrollo empresarial local y el desarrollo socioeconómico del entorno. A su vez, se introducen los conceptos de distrito productivo, *cluster* y economías de aglomeración urbana, que son fuentes de explicación de la aglomeración de empresas y actividad económica en los territorios. Las herramientas conceptuales incluyen también una presentación de los principales rasgos de las estrategias y políticas para promover el desarrollo local. Por último, se presentan las fuentes de datos y los indicadores que se construirán para el análisis posterior. En particular, además de utilizar datos secundarios, principalmente con fuente en el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Banco Central del Uruguay (BCU), se trabaja también como insumo fundamental con una base de empresas para todo el país. Esta base es un registro proporcionado por el INE que es revisado y procesado de acuerdo a los fines del estudio.

El tercer capítulo ya se introduce de lleno en el análisis, caracterizando a los departamentos según su capacidad de generación de valor en el territorio (capacidad productiva), el grado de desarrollo empresarial y las condiciones socioeconómicas de entorno. A partir de este estudio se genera una propuesta de síntesis que resume los resultados en un indicador de desarrollo económico departamental.

El cuarto capítulo se focaliza en el análisis de las condiciones de diversificación o concentración productiva de los departamentos, así como en la identificación de sus principales especializaciones sectoriales relativas. Como indicadores se utilizan el Índice de

Herfindhal, coeficientes departamentales de especialización relativa y participaciones absolutas de los departamentos en los sectores productivos del país. A partir de esta caracterización se discute sobre la existencia de aglomeraciones de empresas y sectores en el país, en determinados departamentos y regiones (en escala supra departamental), intentando comprender si esos fenómenos responden a las características del efecto distrito, los *clusters* o las economías de aglomeración urbana. Por otra parte, como resultado de este capítulo, además de comprender las situaciones de cada departamento, se ensayan interpretaciones de las dinámicas productivas y las especializaciones sectoriales en escala regional (es decir, en unidades mayores a la escala departamental). Es decir, superando el límite de las jurisdicciones político administrativas que muchas veces no permiten apreciar el verdadero ámbito territorial de desarrollo productivo y económico.

Por último, el quinto capítulo concluye a partir de la evidencia encontrada poniendo un claro énfasis en la necesidad de adoptar un enfoque sistémico para analizar el desarrollo territorial, en el fortalecimiento de las capacidades del territorio y en la importancia de promover una organización productiva que genere desarrollo local y regional.

Entre las recomendaciones principales que se derivan de las conclusiones está la consideración de la escala regional como el gran desafío para poder planificar e instrumentar políticas de desarrollo productivo que permitan potenciar con éxito el desarrollo local y contribuir de forma importante al desarrollo económico nacional.

2. Marco conceptual y metodología

2.1. Marco conceptual

Desarrollo económico local

Como establece Vázquez Barquero (2005) el desarrollo económico territorial supone una visión compleja del proceso de acumulación de capital y cambio estructural. Esto se debe a que los determinantes de dichos procesos, asociados a los recursos disponibles (trabajo, capital, recursos naturales) y la capacidad de ahorro e inversión, muestran rendimientos que pueden no ser decrecientes debido a la existencia de externalidades tecnológicas que generen efectos de derrame asociados a los procesos de inversión (por ejemplo, como plantea Romer, 1986) o al conocimiento y la inversión en educación (por ejemplo, como plantea Lucas, 1988) y, en general, debido al cambio tecnológico y a la innovación, en sentido amplio (es decir, no solo productiva y de producto, sino también incluyendo a la innovación en gestión, organización y la innovación social). Pero, fundamentalmente, la complejidad radica en que esos procesos, que son endógenos, dependen, son afectados y condicionados por la organización social, económica, histórica e institucional de las poblaciones que habitan cada territorio (Alburquerque, 2015; Beccatini, 2006, 1979; Vázquez Barquero, 2005, 1988; Méndez, 2000; Aydalot, 1986).

La interacción y sinergia que se produce en el territorio entre el desarrollo del potencial competitivo del sistema productivo y la capacidad empresarial local, la introducción y difusión de innovaciones, el rol de las economías de aglomeración urbana, así como el marco institucional donde todo esto ocurre, es lo que determina el proceso de acumulación y, en definitiva, lo que impulsa o frena los procesos de desarrollo económico (Vázquez Barquero, 2005).

Como se puede observar, el desarrollo económico local no es solo un tema de las empresas y cómo se organiza el tejido empresarial local, por más que estos aspectos son centrales en dicho enfoque. Involucra también al entorno social y cultural, donde se desarrollan las actividades económicas, es decir, involucra a la sociedad local. Por lo tanto, aún desde una mirada económica del desarrollo local, es decir, pensando en desarrollo económico local, no se pueden perder de vista los factores extra económicos del territorio.

En este trabajo adoptamos la visión de Vázquez Barquero (1988), quien define al desarrollo económico local como:

“... un proceso de crecimiento económico y de cambio estructural que conduce a una mejora en el nivel de vida de la población local, en el que se pueden identificar tres dimensiones: una económica, en la que los empresarios locales usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados; otra, sociocultural, en que los valores y las instituciones sirven de base al proceso de desarrollo; y, finalmente, una dimensión político-administrativa en que las políticas territoriales permiten crear un entorno económico local favorable, protegerlo de interferencias externas e impulsar el desarrollo” Vázquez Barquero (1988: 129).

Este enfoque ha resultado útil para contribuir a explicar las diferencias en términos de desarrollo económico relativo entre los departamentos de Uruguay, así como las razones por las cuales algunos territorios y regiones del país han consolidado situaciones periféricas en términos de desarrollo (Rodríguez Miranda y Sienna, 2008; Rodríguez Miranda, 2006, 2010, 2014a, 2014b).

Considerando la definición de Vázquez Barquero, esta investigación se enfoca especialmente en el análisis a las empresas y los empresarios locales y, a través de ello, en la potencialidad de los territorios para desarrollar tejidos productivos locales competitivos. No obstante, esa información debe ser analizada en función del contexto socio-territorial en el que se inscribe. Esto implica, analizar las condiciones económicas y socio-económicas de los territorios en cuestión, y dentro del contexto nacional. Esto último es muy importante, porque, como lo plantea Arocena (2002), lo “local” solo tiene sentido cuando se considera en relación con un espacio más amplio. No es posible hablar de lo “local” sin hacer referencia al espacio más abarcador en el cual se inserta un territorio (municipio, departamento, región, país, el mundo).

En este sentido, la competitividad de una economía local no solo va a estar dada por sus empresas y cómo se organicen, sino por el entorno socio-territorial en el que se encuentran y su interrelación con el contexto regional y nacional en el que se inscriben.

Por lo tanto, aunque ya se ha advertido que este trabajo se pone el énfasis en el desarrollo empresarial local, para resaltar la importancia de los factores extra económicos (que de todas formas serán considerados para interpretar las potencialidades de desarrollo local) citamos a Becattini recordando un pasaje de *Principles of Economics* de Alfred Marshall, en el que Marshall critica la visión clásica sobre los factores que explicaban la productividad: “Ricardo y los economistas de su tiempo (...) no dieron suficiente importancia al aumento de eficiencia derivado de la organización. En realidad, cada agricultor recibe ayuda de la presencia de vecinos, sean ellos agricultores o gente del pueblo (...), gradualmente éstos le suministran buenas carreteras y otros medios de comunicación, organizan un mercado en el que puede adquirir a precios razonables lo que desea, bienes de primera necesidad, bienes de consumo y bienes de lujo para él y para su familia, además de todos los bienes y servicios necesarios para el trabajo agrícola. Éstos lo rodean de nuevos conocimientos: la asistencia médica, la instrucción y la diversión llegan a su puerta; su mente se abre, y su eficiencia productiva aumenta bajo muchos aspectos” (Becattini, 2006:26).

Desarrollo empresarial local

Muy a menudo se asocia el concepto de desarrollo local con los sistemas productivos de pequeñas empresas. Esto hereda los tempranos aportes de Marshall, quien a finales del siglo XIX analizó las ventajas económicas asociadas a las externalidades intra-industriales en sistemas de pequeñas empresas, llamadas efecto distrito o economías *marshallianas*. Esto se relaciona con la localización próxima de las empresas, en un territorio específico, en un determinado sector productivo, con economías de especialización en diferentes etapas de un mismo proceso productivo. Los territorios donde estas externalidades *marshallianas* eran más intensas fueron denominados distritos industriales (*industrial districts*), a los que más en general podemos referirnos como distritos productivos. Los distritos son concentraciones geográficas de empresas que, sobre la base de la especialización y la división del trabajo, logran economías que son externas a las empresas consideradas individualmente pero internas al distrito.

Las ventajas de los sistemas productivos locales o distritos refieren a (Vázquez Barquero, 2005; Becattini, 2002):

- La disponibilidad de una masa crítica de trabajadores calificados y especializados, lo que reduce los costos de búsqueda y reclutamiento de personal.
- La facilidad para conseguir e intercambiar información comercial y técnica entre empresas.
- Una “atmósfera productiva” particular.
- El intercambio formal e informal, el aprendizaje y educación mutua, en un concepto de proceso productivo que no se desliga de la misma vida social de las personas y comprende más que el ámbito puramente técnico.
- Lo anterior se relaciona con el rol del capital social e institucional que debe estar por detrás del proyecto productivo.
- Todo esto en función de generar un ambiente propicio para la creación, adaptación y difusión de innovaciones.

En particular, la forma de organización de la producción vinculada al desarrollo local implica el funcionamiento de las empresas en lógica de redes. De hecho, los sistemas productivos locales forman un tipo especial de red que se caracteriza por tener un fuerte enraizamiento en el territorio y por unas relaciones entre las empresas en las que se combina confianza y cooperación para competir (Vázquez Barquero, 2005).

Hay muchos ejemplos de la importancia de las redes para explicar el desarrollo localizado de una determinada actividad productiva. Por ejemplo, esto es clave en el *Silicon Valley* de California (Saxenian, 1994), pero también en territorios que se organizan en función de actividades productivas tradicionales, como la industria del juguete en Ibi de la Comunidad Valenciana, el textil en Prato (Toscana) o el distrito del mueble de Treviso (Alonso y Méndez, 2000; Galaso, 2013).

Según Vázquez Barquero (2005), Grabher (1993) plantea que las relaciones en clave de red entre empresas y actores en el territorio tendrían las siguientes características:

- Transacciones dentro de un contexto de reciprocidad, diferentes de los intercambios en el mercado y las relaciones jerárquicas que se establecen en una empresa.
- Relaciones de interdependencia y no de independencia como en el mercado ni de dependencia como en una estructura jerárquica.
- Conforman un sistema de interconexiones múltiples; aunque los vínculos entre las empresas uno a uno no sean tan fuertes es la interrelación la que da fortaleza a la red como consecuencia del intercambio, la difusión y el aprendizaje.

Ahora bien, el trabajo en red de las empresas y la mirada sistémica del tejido productivo es un enfoque válido, tanto desde la perspectiva del desarrollo local como desde los enfoques de cadenas de valor o *clusters*. Sin embargo, aunque aparentan ser enfoques asimilables, se esconden diferencias profundas entre ellos.

Como señala Albuquerque (2006) los distritos productivos o sistemas productivos locales son organizaciones diferentes de los *clusters*, fundamentalmente porque los primeros conforman entidades socio-territoriales, donde el desarrollo social y económico del territorio no pueden disociarse, mientras que los segundos son organizaciones productivas que ponen

el énfasis en la competitividad sistémica apoyada en la especialización geográfica, pero sin tener que involucrar necesariamente dentro de sus objetivos y funcionamiento la idea de un proyecto de desarrollo integral para el territorio.

Esta diferencia es conceptualmente muy importante, aunque no pueda desprenderse en el nivel de análisis que se desarrolla en este trabajo que utiliza la información disponible de datos de empresas referidos a su distribución espacial, tamaño y especializaciones por sectores de actividad. De hecho, a partir de estos datos, la aglomeración de empresas y las especializaciones relativas de los territorios pueden interpretarse como distritos o como *clusters*. Sin embargo, a la hora de las recomendaciones de política, con auxilio del análisis de los factores extra económicos que caracterizan a las economías locales y regionales, es posible realizar aportes en el sentido de adecuar las políticas de desarrollo productivo y empresarial a modelos que refuercen no solo el factor de competitividad sino la dimensión extra económica que puede contribuir a promover un proyecto de desarrollo socioterritorial.

Al decir de Becattini (2006: 24) “Por un lado tenemos el clásico mecanismo de la acumulación capitalista, que desplaza el capital y tras él a las personas, en función del rendimiento esperado del capital, generando continuamente nuevas agregaciones (*clusters* de empresas) y nuevas desagregaciones territoriales (descentralización productiva); por el otro, tenemos la búsqueda, en la división mundial del trabajo, de un ámbito que permita socialmente a comunidades humanas cohesionadas y que consideran que han alcanzado una identidad propia, reproducirse y extenderse a un buen ritmo, conservando, *grosso modo*, el «estilo de vida» que han construido”.

Haciendo más operativa la diferencia entre un modelo de distrito y uno de *cluster* proponemos, apoyándonos en el concepto de endogeneidad en el plano económico que desarrolla Boisier (1993), que el modelo productivo se acerca más al distrito cuando el excedente económico que surge en el proceso productivo tiene en su generación a empresas locales (en general pymes) como protagonistas en dicha generación y, por lo tanto, con buena capacidad de apropiación del mismo (bajo forma de beneficios y salarios, apropiados por empresas y trabajadores de la economía local), lo que redundará a su vez, en mayor control local en la decisión de reinversión de esos excedentes (reinvertir en la economía local y su desarrollo).

Otra vez, en función de datos secundarios que muestran cantidad de empresas, sus tamaños, sectores productivos y su distribución espacial, no se puede inferir la naturaleza del proyecto productivo, si adscribe a una lógica de *cluster* o de distrito. Sin embargo, partiendo del supuesto de que las grandes empresas responden a capitales nacionales y globales, la importancia de que exista un tejido importante de empresas pequeñas y medianas, que son locales, permite suponer que la participación en el excedente económico generado tiene una mayor capacidad local de apropiación y control que en los casos en los que hay pocas empresas locales en el entramado productivo del territorio.

Dicho lo anterior, tampoco hay que menospreciar el aporte que las grandes empresas pueden realizar al desarrollo local. En efecto, una organización de la producción favorable al desarrollo local no se limita únicamente a los sistemas formados exclusivamente por pequeñas y medianas empresas, sino que puede incluir otras alternativas, incluso la articulación de las economías locales con grandes empresas que provienen de fuera del territorio. Según explica Vázquez Barquero (1997), contraponer lo endógeno o local a lo exógeno en forma excluyente es dar una visión muy limitada de la realidad. Es posible que se verifique una relación de cooperación entre las empresas locales y las firmas externas. El

punto es que no hay una única respuesta al problema, al punto que la localización de grandes empresas externas ha producido, en los sistemas locales, efectos positivos y negativos. El mismo autor explica que, cuando el tejido productivo local está consolidado y/o cuando la planta externa establece vinculaciones con las empresas locales mediante la formación de redes de intercambio, las inversiones externas pueden generar impactos positivos en el tejido productivo local. Por lo tanto, la presencia de un tejido productivo local de pymes parece ser siempre necesario, dentro de un enfoque de desarrollo local, aún para aprovechar en forma positiva los posibles beneficios que pueden ofrecer las inversiones externas.

Algunas investigaciones previas han estudiado la influencia de las redes de empresas y actores locales sobre el desarrollo territorial, identificando estructuras de red que representan formas de cooperación más propicias para el desarrollo (Galaso, 2011). Sin embargo, conviene señalar que en el presente trabajo no se cuenta con información sobre la cooperación entre empresas. Por lo tanto el componente de redes y colaboración no es posible de captar, más allá de la inferencia indirecta (o de potencialidad) que puede hacerse al analizar si existe o no un entramado local de empresas pymes en el territorio y si éste cuenta o no con condiciones de entorno favorables desde las dimensiones extra económicas (como son el entorno socioeconómico y la propia trayectoria histórica de cada lugar).

Desarrollo socioeconómico y entorno local

La importancia del entorno quedó bien establecida en los acápites anteriores. En este trabajo se realizará una aproximación parcial al mismo, a partir de dimensiones sobre las que se cuenta con información y que sitúan a cada territorio dentro del contexto nacional. En particular, las condiciones de población y capital humano o, en sentido más amplio las capacidades de esa población, son un factor clave para generar organizaciones productivas competitivas. A su vez, una población local que, en relación con el contexto nacional, presenta menores vulnerabilidades sociales y presenta ingresos y niveles de empleo altos, cuenta con condiciones de entorno más favorables para desarrollar procesos productivos endógenos y/o endogeneizar procesos externos de inversión en el territorio.

En el mismo sentido que los autores antes mencionados dentro del enfoque del desarrollo local, los autores de la teoría del “entorno innovador” plantean que la clave no está solo en las empresas y ni siquiera en los sectores o las aglomeraciones de empresas, sino que la unidad de análisis correcta para determinar el desarrollo competitivo es el entorno (Aydalot, 1986; Maillat, 1995; Méndez, 2000). De esta forma, se menciona un rol destacado a factores que van más allá de lo productivo y de tecnología de producción. Es relevante que existan condiciones favorables de recursos humanos, tradición y cultura productiva, así como organizaciones de apoyo para la investigación e innovación y servicios e infraestructuras adecuados para el desarrollo productivo. A su vez, entre otros aspectos, destacan la existencia de actores locales capaces de concretar condiciones previas favorables y un mercado de trabajo con recursos cualificados y un determinado “saber hacer”.

Sobre las anteriores dimensiones el presente trabajo se aproximará, a partir de caracterizaciones generales de las economías locales realizadas a través de variables socioeconómicas, referidas al capital humano, los ingresos de la población y el mercado de trabajo. Otros aspectos que señala la teoría, como la creatividad, la capacidad de aprendizaje de los actores locales y la habilidad de generar consensos y articular estrategias colectivas, no podrán ser evaluados a la hora de analizar los datos disponibles. No obstante, deben

permanecer, a la hora del diseño de las estrategias y las políticas, como parte del instrumental conceptual que apoya la idea del entorno como unidad fundamental para promover procesos productivos que puedan generar desarrollo local.

Economías de aglomeración urbana

Las economías de aglomeración refieren a los postulados de la Nueva Geografía Económica que pone énfasis en la doble relación entre economías de escala y costos de transporte (Krugman, 1991, 1997) y también recogen efectos más generales vinculados a las ventajas que ofrecen las ciudades, sus servicios e infraestructuras, para dar soporte a las actividades productivas (Keilbach, 2000). Por ello, se trata de otro factor de contexto, que incluye el entorno socioeconómico, pero que refiere al tamaño de los mercados de consumo y de factores (es decir, la disponibilidad de trabajadores calificados y de insumos para la producción), así como de servicios productivos, estratégicos, logísticos e infraestructuras para la conectividad y las comunicaciones.

La presencia de estos factores genera economías (externalidades) para las empresas que reducen los costos y potencian el rendimiento de los factores productivos. Pero en este caso no necesariamente estas economías implican la interacción en lógica de cooperación entre las empresas, como en el caso de los distritos y los *clusters*. Son economías más generales que se generan por la propia aglomeración y que benefician a todos los que se localicen dentro de ese ámbito geográfico sujeto a dichas externalidades. Típicamente estas economías de aglomeración se producen en las áreas metropolitanas y las grandes ciudades y, en general, en las economías de mayor tamaño.

La estrategia y las acciones para promover desarrollo local

A la hora de pensar en cómo contribuir al desarrollo empresarial en clave de desarrollo local no debe olvidarse que dicho enfoque está orientado a la acción. Por lo tanto, los insumos que permite el análisis de la información disponible deben dar base y fundamento para lo que se propone pero no limitar la capacidad de propuesta hacia el futuro en clave de construcción colectiva de un proyecto integral, económico y social.

En este sentido, Albuquerque (2015) plantea que el desarrollo local se trata de una aproximación territorial y no solo sectorial o agregada, que promueve la construcción social del territorio, entendiéndolo por esto, la creación de redes, instituciones y el capital social para sustentar los acuerdos que necesita la estrategia local. También en el sentido de la acción, según la OECD (1993), el desarrollo económico local representa una estrategia amplia en la que los actores e instituciones locales tratan de aprovechar al máximo los recursos locales para crear, fortalecer y conservar el empleo y la actividad empresarial. Para ello, este enfoque intenta coordinar las iniciativas diseminadas en el territorio para mejorar las condiciones y el entorno en que operan y situarlas en un marco coherente de política local.

A grandes rasgos las características principales de una estrategia de desarrollo local son las siguientes (según Vázquez Barquero, 1993):

- Un desarrollo difuso en oposición a la estrategia de desarrollo polarizado. Es decir, no favorecer desequilibrios territoriales importantes sino la oportunidad de desarrollo para todos los territorios, en cada caso de acuerdo a sus capacidades, perfiles y vocaciones productivas.
- Una estrategia que, además de pensar en grandes proyectos con recursos externos, favorezca la concreción de numerosos proyectos (pequeños y medios) con recursos endógenos.

- Una gestión local de forma descentralizada a través de organizaciones (agencias) intermedias y mediante la prestación de servicios reales. Por servicios reales (no financieros) se entienden servicios prestados a las empresas locales, diseñados con mirada sistémica, referidos a aspectos técnicos y asistencia productiva, inteligencia competitiva, articulación de redes, apoyo a la innovación, entre otros.
- Una estrategia de introducción de innovaciones por pequeños pasos, a la medida de la capacidad local.
- Un modelo con alta participación privada y de organizaciones sociales, con autonomía en las agencias u organismos intermedios que implementan las estrategias de desarrollo.
- Una estrategia de desarrollo que involucre el principio de sostenibilidad.

Dentro de una estrategia con estas características parece oportuno situar a las acciones para promover al desarrollo local dentro de un enfoque de desarrollo de capacidades. A este respecto, la importancia del carácter endógeno del desarrollo local establece un puente con la necesidad de un enfoque de desarrollo en términos de capacidades, en el sentido de Sen (2000). Esto implica que más allá de medir convergencia o divergencia en términos de variables objetivas de resultados, para el desarrollo local también importa el recorrido y las capacidades instaladas que quedan. Por lo tanto, es necesario poner especial atención a cómo generar capacidades locales para iniciar y sostener procesos endógenos que permitan el desarrollo económico con sostenibilidad.

En este sentido, las categorías para organizar acciones para el desarrollo local que propone Vázquez Barquero (1993) siguen teniendo valor ya que muestran de modo muy claro algunas de las dimensiones sobre las que hay que trabajar para generar condiciones de desarrollo (endógeno) en el territorio.

- Acciones sobre el “software” del desarrollo: actuar sobre el capital humano del territorio.
- Acciones sobre el “hardware” del desarrollo: adecuar la infraestructura y logística para el desarrollo de emprendimientos productivos y sociales.
- Acciones sobre el “finware” del desarrollo (cómo financiar el desarrollo): promover instrumentos no tradicionales de financiamiento para las pymes y los emprendedores locales.
- Acciones sobre el “orgware” del desarrollo: fortalecer el capital social del territorio promoviendo la cooperación entre las empresas y entre las organizaciones locales (económicas, políticas y sociales). Esto debería ser la base para sostener la estrategia de desarrollo local.
- Acciones sobre el “ecoware” del desarrollo: contemplar un manejo adecuado de los recursos naturales y desarrollo urbano equilibrado preservando la calidad del entorno.

2.2. Indicadores y fuentes de datos

En consonancia con el marco conceptual desarrollado, aunque con la limitación de la información disponible, en este estudio se consideran cuatro tipos de indicadores:

- Indicadores de desarrollo empresarial.
- Indicadores de diversificación y especializaciones productivas.
- Indicador de capacidad productiva.
- Indicador de condiciones de entorno.

Los tres primeros grupos de indicadores representan la aproximación a las principales dimensiones que el estudio aborda, las capacidades empresariales y las vocaciones productivas territoriales, como forma de dar cuenta del potencial para un desarrollo productivo local en cada territorio y región del país. Por último, el indicador de entorno busca dar cuenta de las condiciones de contexto que permiten entender mejor el desarrollo de las fuerzas productivas y, en particular, de los sectores y las empresas locales, como un resultado que depende en buena medida de las capacidades y los activos colectivos de un territorio.

Para los indicadores de desarrollo empresarial, diversificación productiva y especializaciones sectoriales se utilizan datos de empresas que se obtienen del registro de actividad económica (entidades jurídicas con actividad económica) proporcionado por el Instituto Nacional de Estadística (INE), cuya última actualización fue en diciembre del 2014. El registro empresarial de INE (actualizado por INE a 2014) contiene datos sobre la localización de las firmas (nombre de la firma y departamento en el que se localiza), cuenta con información del tramo de empleo en el que se sitúa la empresa, categorizando en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas y, por último, las distingue por sectores de actividad, de acuerdo al Clasificador Internacional Industrial Uniforme (CIIU) a 4 dígitos en su revisión 4.

A continuación, se plantean algunos elementos que son necesarios explicitar sobre el registro de empresas del INE. En primer lugar, la base de empresas registra solo actividad formal. Por otra parte, la información disponible no refleja de forma adecuada la totalidad de las actividades primarias, debido a que no recoge la información completa del universo de productores rurales (por ejemplo, los pequeños productores y productores familiares)¹. A pesar de ello, con las anteriores advertencias, se realiza el análisis de dicho rubro con las firmas que contiene la base (de forma de aprovechar esa información disponible y entendiendo que se trata de un recorte de empresas agropecuarias que no refleja la totalidad de la realidad productiva del medio rural). En el caso de los sectores secundario y terciario de la economía uruguaya, la base refleja cabalmente el universo de empresas formales existentes en el país.

Por otro lado, los datos que brinda INE (registro de empresas de 2014) reflejan la localización de las firmas de acuerdo al domicilio legal y fiscal de la empresa. Por lo tanto, la ubicación no refleja la existencia de sucursales de la firma y, además, no necesariamente coincide con la localización de las plantas industriales en el caso de las fábricas (industria manufacturera). Por este motivo, para el caso del sector industrial (letra C de la clasificación CIIU), se realiza un ajuste en el caso de las empresas medianas y grandes a partir de la información recabada en un trabajo previo realizado en el IECON (Rodríguez Miranda, 2014b)². De esta forma se genera una nueva base de registro de empresas corrigiendo por la ubicación de las plantas industriales de las firmas en el sector industrial.

¹ La información sobre el sector primario tiene como fuente de información el Censo Agropecuario realizado por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y los registros estadísticos del propio Ministerio.

² Las empresas medianas y grandes son las firmas que, en general, presentan algunos problemas referidos a diferencias entre su domicilio fiscal y la localización de la planta o de las plantas industriales.

Previo a trabajar con indicadores se procesó nuevamente la base de empresas agrupando a los diferentes rubros en 48 sectores que dan cuenta de la estructura productiva del país. Estos 48 sectores y la composición de cada uno de acuerdo al código CIIU Rev. 4 se muestra en el anexo en el cuadro A7.

Los indicadores utilizados para medir la capacidad empresarial de los departamentos y analizar las características de la empresarialidad local refieren a: i) cantidad de empresas por habitante, y según tipo de empresas; ii) la participación de los departamentos en el total de empresas del país, y su relación con la participación que tienen en el total de la población de Uruguay; iii) la estructura de participación en la economía de cada departamento entre empresas micro, pequeñas, medianas y grandes.

A partir del tipo de información con que se cuenta, referida al número de empresas y una aproximación al tamaño por tramos de empleo, se considera la propuesta de Soler (2000) para dar cuenta de las diferentes especializaciones productivas y de la concentración o diversificación de actividades en los diferentes territorios³. Para ello, los indicadores utilizados son: el índice de Herfindhal (IH), el coeficiente de especialización y la participación absoluta del territorio en el total nacional en los diferentes sectores productivos.

Los indicadores se detallan más adelante, en el capítulo correspondiente. Aquí solo señalaremos lo que quiere reflejar cada uno. El IH muestra el tipo de modelo productivo que tiene una economía local, diferenciando si se trata de un territorio especializado en unos pocos sectores o incluso en un sector, al estilo de los distritos productivos que se benefician de las “economías marshallianas” (Becattini, 2002, 2006) o, si en cambio, muestra una economía diversificada más basada en economías de aglomeraciones urbanas y de tipo pecuniarias (Jacobs, 1969; Keilbach, 2000). Es de esperar que en áreas metropolitanas y grandes ciudades predominen economías diversificadas, que se aprovechan de externalidades que surgen de los efectos de la aglomeración urbana. Aunque también es posible observar en esas economías diversificadas una combinación con alguna especialización sectorial relativa y absoluta importante en el contexto nacional, que determine la existencia de ciertos rasgos de “efecto distrito”.

El coeficiente de especialización es una medida relativa que se calcula para cada sector y que determina la importancia de dicho sector en la economía local en relación con dicha importancia para el total del país. Este indicador, muestra la especialización sectorial de la economía del territorio, pero no da cuenta de la importancia absoluta que dichas actividades tienen en el contexto país y, por lo tanto, no permite ver en forma directa la capacidad en términos de masa crítica para potenciar el desarrollo económico del territorio. Por lo anterior, se complementa el análisis con el indicador del peso absoluto del territorio en la participación del agregado nacional para cada sector.

Los datos de empresa se consideran, en forma simple y ponderados de acuerdo al tramo de empleo que se define para cada categoría de empresa. Según la reglamentación de la

³ En Boix y Trullén (2010) se puede ver un muy buen resumen de diferentes formas de medir efectos de especialización sectorial y de concentración territorial (o efecto distrito), pero con otro nivel de información como datos sobre innovación (patentes), datos de producción, datos de valor agregado y datos de productividad sectorial y de eficiencia a nivel de las empresas. En nuestro caso solo contamos con datos de empresas y su tamaño por tramos de empleo.

Dirección Nacional de la Pequeña y Mediana Empresa y Artesanías (DINAPYME) las empresas unipersonales cuentan con 1 persona, las micro comprenden hasta 4 empleados, las pequeñas de 5 hasta 19, las medianas de 20 hasta 99 y las grandes 100 y más empleados. Como la información que se cuenta es de tramos, sin contar con el empleo real en cada empresa, la ponderación se realiza de la siguiente forma:

- Unipersonal: 1 empresa vale 1 (límite inferior del tramo).
- Micro: 1 empresa vale 4 (límite superior del tramo).
- Pequeña: 1 empresa vale 19 (límite superior del tramo).
- Mediana: 1 empresa vale 50 (límite inferior del tramo).
- Grande: 1 empresa vale 100 (límite inferior del tramo).

Además de los indicadores de desarrollo empresarial, también se considera al PIB per cápita departamental como indicador de capacidad productiva y generación de riqueza de los diferentes territorios. Este indicador, ampliamente utilizado para medir la capacidad productiva de los países y (en este caso) de las economías regionales, es calculado a escala departamental por la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP), el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) y el Banco Central del Uruguay (BCU).

Finalmente, considerando los aportes teóricos antes expuestos respecto a la importancia de las condiciones de entorno de las economías locales, se construye un indicador de entorno socioeconómico para los departamentos del país. Para ello se trabaja con los siguientes sub-indicadores, utilizando las Encuestas Continuas de Hogares (ECH) del INE:

- Indicadores de ingresos de las personas, como una medida del poder de compra y acceso a las necesidades materiales para alcanzar buenos niveles de bienestar.
- Indicadores de pobreza y vulnerabilidades socioeconómicas, como forma de establecer los obstáculos para un desarrollo inclusivo que potencie los impactos de las oportunidades que puedan estar al alcance de la economía local.
- Indicadores de capital humano, como forma de medir una de las capacidades más importantes para el desarrollo que reside en la población, sus conocimientos y habilidades.
- Indicadores del mercado de trabajo, que, como mercado de factores, resulta fundamental para la competitividad de las empresas, además de la dimensión que adquiere para la inclusión social desde el plano laboral.

3. Empresarialidad y desarrollo económico departamental en Uruguay

3.1. El territorio

En primer lugar, es necesario situar el análisis desde el punto de vista de la localización geográfica, dando un contexto básico sobre el país y sus departamentos, principales unidades político administrativas.

Figura 1. Mapa político y administrativo de Uruguay.



Fuente: <https://es.wikipedia.org/wiki/Uruguay> (consulta 12/06/2017)

El Uruguay se divide administrativamente en 19 departamentos, que configuran el segundo nivel de gobierno del país (Figura 1). Según los datos del Anuario Estadístico del 2016 del Instituto Nacional de Estadística (INE), la población del Uruguay se compone de 3.467.056 habitantes (3.285.877 según el censo de 2011)⁴. A su vez, la superficie del país es de 175.016 km², dando como resultado una densidad de población promedio de 19,8 habitantes por km².

La Tabla 1 muestra la distribución de la población por departamento. Montevideo es el más poblado, ya que cuenta con 1.379.560 habitantes, mientras que Tacuarembó se destaca como el departamento con mayor extensión territorial, con 15.438 km².

⁴ Último dato disponible para 2015 a partir de proyecciones del 2013. Disponible en: www.ine.gub.uy (consultado: 20/04/2017).

Tabla 1. Composición poblacional y territorial de Uruguay por departamento.

Departamento	Superficie (km ²)	Población (hab.)
Artigas	11.928	73.377
Canelones	4.536	520.173
Cerro Largo	13.648	84.698
Colonia	6.106	123.203
Durazno	11.643	57.084
Flores	5.144	25.05
Florida	10.417	67.047
Lavalleja	10.016	58.815
Maldonado	4.793	164.298
Montevideo	530	1.318.755
Paysandú	13.922	113.107
Río Negro	9.282	54.765
Rivera	9.370	103.473
Rocha	10.551	68.088
Salto	14.163	124.861
San José	4.992	108.304
Soriano	9.008	82.594
Tacuarembó	15.438	90.051
Treinta y Tres	9.529	48.134
Total	175.016	3.285.877

Fuente: Censo 2011 (INE)

3.2. Actividad económica por departamento

Para caracterizar la actividad económica de los departamentos de Uruguay la Tabla 2 considera cuatro indicadores: i) el PIB per cápita; ii) la tasa de desempleo; iii) el porcentaje que representa el empleo privado en el total del empleo, iv) las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) cada 10.000 habitantes.

A partir de los datos reflejados en la Tabla 2, se pueden establecer las siguientes observaciones. Respecto al PIB per cápita, como medida de la capacidad productiva de los departamentos, los que presentan un valor superior a la media del país son Río Negro, Colonia, Montevideo y Flores respectivamente (quedando el valor de Soriano por debajo pero muy próximo al promedio país). A su vez, los departamentos con menor PIB per cápita son los del norte y noreste del país (Salto, Cerro Largo, Tacuarembó, Rivera y Artigas), además de Canelones (que presenta el valor más bajo). A este respecto cabe señalar dos casos que tienen particularidades. Por un lado, Río Negro que explica su alto PIB per cápita por el impacto que tiene la mega planta de pasta de celulosa radicada en su territorio (un gran emprendimiento generador de alto valor agregado a escala nacional). Por otro lado, el caso de Canelones, que es el segundo departamento más poblado del país y presenta una zona importante de su territorio que es área metropolitana de Montevideo, por lo que buena parte de las personas que viven en esas áreas trabajan en Montevideo y sus actividades generan

valor (PIB) en Montevideo y no en Canelones, lo que puede explicar en parte su bajo PIB per cápita⁵.

Tabla 2. Indicadores de actividad económica por departamento (ordenados por PIB per cápita)

Departamento	PIB per cápita, 2011 (miles de pesos) (1)	Tasa de desempleo, 2015 (2)	Porcentaje de empleo privado en el total, 2015 (2)	MIPYMES cada 10.000 hab., 2014 (3)
Río Negro	444	7,80%	81,50%	433
Colonia	355	4,80%	88,80%	578
Montevideo	353	7,80%	84,40%	646
Maldonado	312	6,50%	88,80%	679
Flores	291	5,00%	82,70%	493
Soriano	278	7,30%	86,00%	446
Florida	265	5,90%	85,20%	469
Lavalleja	265	7,20%	80,70%	388
Rocha	258	9,90%	83,70%	565
San José	249	5,40%	88,60%	447
Treinta y Tres	243	6,90%	80,90%	379
Paysandú	237	6,10%	86,40%	416
Durazno	228	9,20%	82,70%	393
Salto	205	11,60%	84,20%	319
Cerro Largo	201	8,20%	85,60%	299
Tacuarembó	201	8,20%	83,50%	366
Rivera	195	7,60%	83,70%	318
Artigas	194	7,70%	83,40%	311
Canelones	166	7,20%	86,90%	372
País	282	7,50%	85,20%	513

Fuentes: (1) OPP-INE-BCU, último dato oficial disponible: 2011; (2) en base a procesamiento de ECH-INE de 2015; (3) Registro de empresas, INE 2014.

En cuanto al mercado de trabajo, la tasa de desempleo, para 2015, muestra que Colonia, Flores, San José y Florida (departamentos del centro y oeste del país) son los territorios que presentan indicadores de desempleo más bajo (menos del 6%). Los departamentos con indicadores de desempleo más altos en 2015 son Durazno, Rocha y Salto, todos ellos por encima del 9%. Otro indicador del mercado de trabajo refiere a la participación del empleo privado en el total de la ocupación, como medida del dinamismo de dicho sector y de menor dependencia de la economía departamental respecto del empleo público. En este rubro, se

⁵ Procesando la ECH de varios años (2010 a 2016) se obtiene que en el período entre el 30% y 33% de la población ocupada de Canelones trabaja en Montevideo (fuente: <http://observatorio.mtop.gub.uy/>; consulta 13/06/2017).

destacan Colonia, Maldonado y San José como los territorios que muestran una mayor contribución del sector privado al empleo. Por otra parte, los departamentos de Lavalleja, Treinta y Tres y Río Negro son los más dependientes del empleo público, ya que éste se sitúa en el entorno del 20% del empleo total, cuando para el promedio país el empleo público representa un 15%.

Finalmente, mirando la densidad de MIPYMES como una medida del desarrollo empresarial local, los departamentos que presentan valores mayores que el promedio nacional (513 MIPYMES cada 10.000 habitantes) son Maldonado (679), Montevideo (649), Colonia (578) y Rocha (565). En cambio, los territorios que presentan menor densidad de MIPYMES por habitante son Cerro Largo (299), Artigas (311), Rivera (318) y Salto (319).

Si bien hay excepciones, en general, este primer análisis deja ver que existen mejores desempeños relativos en los departamentos del sur, suroeste y sureste del país, mientras que las regiones del norte y noreste del país, y en algún caso en el centro, los desempeños relativos suelen estar entre los más bajos.

3.3. Desarrollo empresarial por departamento.

Según el registro de empresas del INE (en 2014), las empresas formales de la economía uruguaya son aproximadamente 170 mil. Tomando en cuenta la población nacional, próxima a los 3,3 millones de habitantes, esto implica que en el territorio nacional hay una densidad aproximada de 52 empresas cada 1000 habitantes. A su vez, si se consideran a las empresas según tramo del empleo (micro, pequeña, mediana y grande), se observa que, aproximadamente, cada 1000 habitantes hay en el país 10 empresas medianas y grandes, mientras que si solo se observan las grandes hay solo 2 cada mil habitantes.

La Tabla 3 muestra, en las primeras cuatro columnas, la distribución de las empresas según tramo de empleo para cada departamento. Por otro lado, la última columna muestra el peso relativo de cada departamento en el total de empresas del país.

Como se puede observar, la distribución de las empresas en el territorio nacional muestra importantes desequilibrios. En este sentido, se constata que Montevideo concentra un poco más de la mitad de las empresas del país. Además de ese gran desbalance territorial, también destacan otros departamentos del sur (suroeste y sureste) por su alta concentración relativa de empresas. En efecto, Canelones (11,5%), Maldonado (6,6%), Colonia (4,2%) y San José (2,9%) concentran un 25% de las empresas. Luego siguen Paysandú y Salto (en el litoral norte), Rocha (en el este) y Soriano (en el oeste), con participaciones entre el 2% y 3%. El resto de los departamentos, en gran parte del noreste y centro del país presentan participaciones menores al 2% del total de las empresas.

Por otra parte, las empresas grandes y medianas se concentran mayoritariamente en Montevideo, 74% y 62% respectivamente. En el caso de las pequeñas y micro empresas, la distribución territorial es algo menos concentrada en la capital del país, mostrando valores para Montevideo de 54% y 50%.

Tabla 3. Distribución de las empresas según departamento, total y por tamaño, año 2014 (ordenados por participación en el total de empresas del país)

Departamento	Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Total de empresas
Montevideo	73,7%	61,5%	53,8%	49,6%	50,8%
Canelones	6,1%	9,4%	10,3%	11,8%	11,5%
Maldonado	2,8%	5,8%	6,8%	6,6%	6,6%
Colonia	2,7%	3,6%	4,0%	4,3%	4,2%
San José	2,4%	2,2%	2,3%	3,0%	2,9%
Paysandú	1,6%	2,3%	2,9%	2,8%	2,8%
Salto	1,7%	2,5%	2,2%	2,4%	2,4%
Rocha	0,4%	1,1%	2,1%	2,4%	2,3%
Soriano	1,2%	1,5%	2,2%	2,2%	2,2%
Tacuarembó	0,8%	1,1%	1,6%	2,1%	1,9%
Rivera	1,0%	1,6%	1,8%	2,0%	1,9%
Florida	0,7%	1,2%	1,8%	1,9%	1,9%
Cerro Largo	0,9%	1,3%	1,4%	1,5%	1,5%
Río Negro	0,7%	1,0%	1,4%	1,4%	1,4%
Lavalleja	0,8%	1,2%	1,3%	1,4%	1,4%
Artigas	0,6%	0,8%	1,2%	1,4%	1,3%
Durazno	0,7%	0,8%	1,2%	1,4%	1,3%
Treinta y Tres	0,7%	0,5%	1,0%	1,1%	1,1%
Flores	0,6%	0,5%	0,6%	0,8%	0,7%
Uruguay	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: elaboración propia a partir del Cuadro A1 (ver anexo).

La Tabla 4 muestra algunas formas de medir el desarrollo empresarial por departamento. En este sentido, si bien se verifica que la distribución de empresas se correlaciona fuertemente con la distribución de la población por departamentos, es posible diferenciar cuáles departamentos tienen mayor capacidad empresarial dado que sus empresas representan una mayor porción del total nacional que la participación que alcanzan sus habitantes en la población total del país. Otra forma de analizar la información es considerar la cantidad de empresas por habitante. Los departamentos con mayor desarrollo empresarial, así medido, son Maldonado, Montevideo, Colonia y Rocha, con valores situados entre 57 y 68 empresas cada 1000 habitantes. Otra vez, se observa que, en general, los departamentos del norte, noreste y centro del país suelen situarse en los lugares más bajos de un ordenamiento relativo, junto con Canelones (sur) que, si bien no es de los que muestra valores más bajos, con 37 empresas cada 1000 habitantes, se sitúa muy por debajo del promedio nacional (52 empresas por 1000 habitantes).

Finalmente, a modo de síntesis, si se organiza la información de la Tabla 4 según cuartiles, se puede determinar como indicador relativo de desarrollo empresarial uno conformado por cuatro situaciones, desarrollo bajo si el valor se sitúa en el cuartil 1, medio-bajo en el cuartil 2, medio-alto en el 3 y, finalmente, desarrollo alto si se sitúa en el cuartil 4.

Tabla 4. Indicadores de desarrollo empresarial por departamento para Uruguay, año 2014 (ordenados por cantidad de empresas por 1000 habitantes)

Departamento	A Empresas (%)	B Población (%)	Ratio A/B	Empresas por 1000 hab.	Cuartil	Indicador de desarrollo empresarial
Maldonado	6,6%	5,0%	1,32	68,1	75-100%	Alto
Montevideo	50,8%	40,1%	1,26	65,2	75-100%	Alto
Colonia	4,2%	3,7%	1,12	58,0	75-100%	Alto
Rocha	2,3%	2,1%	1,10	56,5	75-100%	Alto
Flores	0,7%	0,8%	0,96	49,5	75-100%	Alto
Florida	1,9%	2,0%	0,91	47,0	50-75%	Medio-Alto
San José	2,9%	3,3%	0,87	45,0	50-75%	Medio-Alto
Soriano	2,2%	2,5%	0,87	44,8	50-75%	Medio-Alto
Rio Negro	1,4%	1,7%	0,84	43,4	50-75%	Medio-Alto
Paysandú	2,8%	3,4%	0,81	41,8	50-75%	Medio-Alto
Durazno	1,3%	1,7%	0,76	39,4	25-50%	Medio-Bajo
Lavalleja	1,4%	1,8%	0,75	38,9	25-50%	Medio-Bajo
Treinta y Tres	1,1%	1,5%	0,74	38,0	25-50%	Medio-Bajo
Canelones	11,5%	15,8%	0,72	37,3	25-50%	Medio-Bajo
Tacuarembó	1,9%	2,7%	0,71	36,7	0-25%	Bajo
Salto	2,4%	3,8%	0,62	32,0	0-25%	Bajo
Rivera	1,9%	3,1%	0,62	31,9	0-25%	Bajo
Artigas	1,3%	2,2%	0,60	31,2	0-25%	Bajo
Cerro Largo	1,5%	2,6%	0,58	30,0	0-25%	Bajo
Uruguay	100,0%	100,0%	1,00	51,6	-	-

Fuente: elaboración propia con registro de empresas INE y datos de población INE.

3.4. Condiciones socioeconómicas de entorno por departamento

Como se señalaba en el marco conceptual las condiciones de entorno juegan un rol importante para potenciar las actividades económicas y, en particular, los resultados de la actividad productiva y empresarial. En este documento, como se puede ver, el entorno lo analizamos con una mirada sesgada hacia lo socio-económico (no incluimos indicadores de aspectos como la cultura o dimensiones puramente sociales). Dentro de esa mirada, se considera el poder de compra de las personas y la capacidad para alcanzar determinados bienes materiales necesarios para un adecuado nivel de vida (cuestiones que se pueden aproximar por el ingreso per cápita de los hogares), las condiciones del entorno en cuanto a pobreza y vulnerabilidades socioeconómicas, así como las capacidades del territorio respecto al capital humano o, como lo llama Vázquez Barquero (1993), el “software” del desarrollo, es decir el activo intangible que el territorio tiene en los conocimientos, formación y habilidades de su población y sus actores locales.

Para reflejar estas condiciones recurrimos a un indicador de disparidades socioeconómicas territoriales para Uruguay, llamado Indicador de Cohesión Territorial

(ICT) propuesto en OPP (2011). El ICT es un indicador compuesto, que sigue en cierto sentido la lógica de varios de los indicadores compuestos que surgen luego de la propuesta del IDH por parte del PNUD, entendiendo que los ingresos constituyen una dimensión importante a considerar en un indicador de desarrollo pero que debe complementarse con otras dimensiones. El ICT tiene tres componentes con igual ponderación (1/3), reflejando las dimensiones del desarrollo: ingreso, vulnerabilidad socio-económica y capital humano. La tabla 5 da cuenta de cómo es el cálculo del indicador.

Tabla 5. Cálculo del indicador de cohesión territorial local (ICT)

Componentes	Pond.	Subcomponentes	Pond.
Ingreso	1/3	Ingreso promedio de las personas del territorio en relación con el valor promedio nacional.	1
Vulnerabilidad socio-económica	1/3	Pobreza: $(1-POB)/(1-POBpaís)$; porcentaje de personas no pobres en el territorio en relación con el valor a nivel nacional.	1/3
		Indigencia: $(1-IND)/(1-INDpaís)$; porcentaje de personas no indigentes en el territorio en relación con el valor a nivel nacional.	1/3
		Informalidad en el trabajo: $(1-INF)/(1-INFpaís)$; porcentaje de trabajadores formales en el total de ocupados en el territorio en relación con el valor a nivel nacional.	1/3
Capital humano	1/3	Años promedio de estudio en la población de ≥ 12 años del territorio en relación con el valor a nivel nacional.	1/3
		Acceso a educación secundaria y/o técnica: porcentaje de población entre 25-65 años que, al menos, alcanza a cursar secundaria o UTU del territorio, en relación con el valor a escala nacional.	1/3
		Acceso a educación terciaria: porcentaje de población entre 25-65 años que al menos alcanza a cursar formación terciaria del territorio, en relación con el valor a nivel nacional.	1/3

Fuente: OPP (2011)

Como surge de la Tabla 5, en primer lugar se encuentra el ingreso de las personas, medido en términos relativos a la media nacional. En segundo lugar, el componente referido a la vulnerabilidad socio-económica, que mide el grado en que un territorio se ve afectado por situaciones de vulnerabilidad tales como la pobreza, la indigencia y la informalidad laboral. Dada la forma de cálculo, los territorios menos afectados por estas situaciones de vulnerabilidad registran un valor superior en este componente. Por último, el tercer componente se emplea para medir la dimensión de educación y formación. Se refiere a la situación general de años de formación en la población, por tanto, representa una medida de las condiciones del territorio respecto al capital humano con capacidades de nivel secundario o técnico, así como de la población con nivel terciario.

La forma de cálculo permite expresar al indicador en términos positivos, de modo que a mayor valor es mejor el posicionamiento relativo del territorio en términos de cohesión

dentro del contexto nacional. A su vez, el ICT se calcula en relación con los promedios nacionales, por lo que si toma valor 1 entonces el territorio se sitúa en la media nacional.

La Tabla 6 muestra los resultados para los departamentos de Uruguay calculando al ICT con los datos de la ECH 2015 del INE. En función de la distribución por cuartiles del ICT se elabora un indicador de desarrollo del entorno (ver la última columna) que da cuenta de cuatro situaciones: desarrollo bajo si el valor se sitúa en el cuartil 1, medio-bajo en el cuartil 2, medio-alto en el 3 y, finalmente, desarrollo alto si se sitúa en el cuartil 4.

Tabla 6. Indicador desarrollo del entorno por departamento, año 2015.
(ordenado según ICT)

Departamento	ICT	Cuartiles	Indicador desarrollo del entorno
Montevideo	1,17	75-100%	Alto
Flores	0,96	75-100%	Alto
Canelones	0,95	75-100%	Alto
Maldonado	0,95	75-100%	Alto
Florida	0,92	75-100%	Alto
San José	0,92	75-100%	Alto
Colonia	0,91	50-75%	Medio-Alto
Lavalleja	0,90	50-75%	Medio-Alto
Río Negro	0,90	50-75%	Medio-Alto
Soriano	0,90	50-75%	Medio-Alto
Salto	0,87	25-50%	Medio-Bajo
Rocha	0,85	25-50%	Medio-Bajo
Paysandú	0,84	25-50%	Medio-Bajo
Treinta y Tres	0,84	25-50%	Medio-Bajo
Durazno	0,83	0-25%	Bajo
Artigas	0,79	0-25%	Bajo
Tacuarembó	0,78	0-25%	Bajo
Rivera	0,77	0-25%	Bajo
Cerro Largo	0,74	0-25%	Bajo
Promedio nacional	1,00		

Fuente: elaborado según Tabla 5, con micro datos de la ECH-INE 2015.

Montevideo se destaca como el departamento mejor ubicado, mientras que Cerro Largo ocupa el último lugar entre los 19 departamentos. La diferencia entre el mejor ubicado y el peor ubicado es de 1,6 veces. Dando la lectura que propone el indicador de desarrollo del entorno, que organiza la información por cuartiles, se pueden obtener las siguientes consideraciones: i) los departamentos con bajo desarrollo relativo del entorno son Durazno, Artigas, Tacuarembó, Rivera y Cerro Largo; ii) les siguen con un desarrollo medio bajo, Salto, Rocha y Paysandú; iii) los departamentos de Colonia, Lavalleja, Río Negro y Soriano muestran un desarrollo medio alto; iv) finalmente, Montevideo, Flores, Canelones, Maldonado, Florida y San José, son los departamentos con mejores condiciones de entorno, con un desarrollo alto.

La figura 2 muestra el mapa de Uruguay según las condiciones de desarrollo socioeconómico del entorno, lo que está en línea con resultados antes comentados, evidenciando un desarrollo relativo superior de los departamentos del sur del país, una situación intermedia de departamentos del litoral del país en la frontera con Argentina, y una situación de rezago relativo del norte y noreste del país (frontera con Brasil).

Figura 2. Mapa de Uruguay en función del indicador de desarrollo del entorno (2015)



Fuente: elaboración propia a partir de la Tabla 6.

3.5. Un esfuerzo de síntesis: Indicador de desarrollo económico departamental

Como medida de resumen del análisis planteado en este capítulo, a continuación se propone un indicador relativo de desarrollo económico departamental. Como se detalla en la Tabla 7, este indicador está compuesto, a su vez, por tres sub-indicadores: 1) indicador de desarrollo productivo, 2) desarrollo empresarial y 3) desarrollo del entorno socio-económico.

Tabla 7. Indicador síntesis de desarrollo económico departamental (tabla ordenada por dicho indicador síntesis)

Departamento	Desarrollo productivo, 2011	Desarrollo empresarial, 2014	Desarrollo del entorno, 2015	Indicador síntesis: Desarrollo económico departamental		
	(a)	(b)	(c)	Promedio	Cuartil	Categoría
Montevideo	1,25, cuartil 4	1,26, cuartil 4	1,17, cuartil 4	1,23	75-100%	Alto
Maldonado	1,11, cuartil 4	1,32, cuartil 4	0,95, cuartil 4	1,13	75-100%	Alto
Río Negro	1,57, cuartil 4	0,84, cuartil 3	0,90, cuartil 3	1,10	75-100%	Alto
Colonia	1,26, cuartil 4	1,12, cuartil 4	0,91, cuartil 3	1,10	75-100%	Alto
Flores	1,03, cuartil 4	0,96, cuartil 4	0,96, cuartil 4	0,98	75-100%	Alto
Rocha	0,91, cuartil 3	1,09, cuartil 4	0,85, cuartil 2	0,95	50-75%	Medio-Alto
Florida	0,94, cuartil 3	0,91, cuartil 3	0,92, cuartil 4	0,92	50-75%	Medio-Alto
Soriano	0,99, cuartil 3	0,87, cuartil 3	0,90, cuartil 3	0,92	50-75%	Medio-Alto
San José	0,88, cuartil 3	0,87, cuartil 3	0,92, cuartil 4	0,89	50-75%	Medio-Alto
Lavalleja	0,94, cuartil 3	0,75, cuartil 2	0,90, cuartil 3	0,86	50-75%	Medio-Alto
Paysandú	0,84, cuartil 2	0,81, cuartil 3	0,84, cuartil 2	0,83	25-50%	Medio-Bajo
Treinta y Tres	0,86, cuartil 2	0,74, cuartil 2	0,84, cuartil 2	0,81	25-50%	Medio-Bajo
Durazno	0,81, cuartil 2	0,76, cuartil 2	0,83, cuartil 1	0,80	25-50%	Medio-Bajo
Canelones	0,59, cuartil 1	0,72, cuartil 2	0,95, cuartil 4	0,75	25-50%	Medio-Bajo
Salto	0,73, cuartil 2	0,62, cuartil 1	0,87, cuartil 2	0,74	0-25%	Bajo
Tacuarembó	0,71, cuartil 1	0,71, cuartil 1	0,78, cuartil 1	0,73	0-25%	Bajo
Rivera	0,69, cuartil 1	0,62, cuartil 1	0,77, cuartil 1	0,69	0-25%	Bajo
Artigas	0,69, cuartil 1	0,60, cuartil 1	0,79, cuartil 1	0,69	0-25%	Bajo
Cerro Largo	0,71, cuartil 1	0,58, cuartil 1	0,74, cuartil 1	0,68	0-25%	Bajo

Notas: (a) PIB pc departamental en relación con el promedio nacional (a partir de la Tabla 2); (b) empresas cada 1000 habitantes en el departamento en relación con el promedio nacional (Tabla 4); (c) ICT (Tabla 6).

La Tabla 7 muestra los resultados del indicador síntesis de desarrollo económico departamental, que surge como un promedio simple de los tres sub-indicadores antes señalados (desarrollo productivo, desarrollo empresarial y desarrollo del entorno socio-económico). En el componente de desarrollo productivo se seleccionó como indicador al PIB per cápita, dado que es un indicador ampliamente reconocido en la literatura como medida del esfuerzo productivo de un país o una región. Para el componente de desarrollo empresarial se considera el indicador síntesis de la Tabla 4. Para el entorno socioeconómico se considera el indicador de desarrollo del entorno de la Tabla 6.

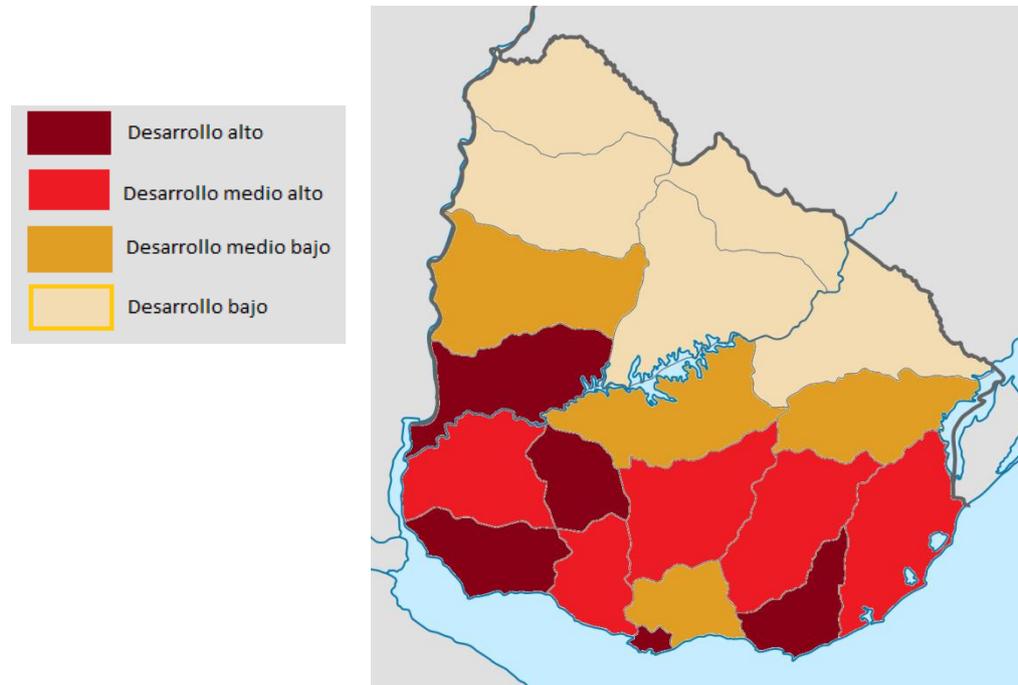
Los tres sub-indicadores están contruidos en relación con el valor del promedio nacional y se clasifican según la distribución empírica observada en cuartiles. Las categorías con las que se clasifica el grado de desarrollo relativo refieren a la ubicación que toma el indicador síntesis en la distribución empírica de los datos:

- En el primer cuartil, en el segmento (0% - 25%): desarrollo bajo.
- En el segundo cuartil, en el segmento [25% y 50%): desarrollo medio-bajo.
- En el tercer cuartil, en el segmento [50% - 75%): desarrollo medio-alto.

- En el cuarto cuartil, en el segmento [75% y 100%]: desarrollo alto.

La Figura 3 muestra, sobre el mapa de Uruguay y sus departamentos, los resultados del indicador síntesis de desarrollo económico departamental a partir de los datos de la Tabla 7.

Figura 3. Mapa de Uruguay según el indicador de desarrollo económico departamental



Fuente: elaboración propia a partir de la Tabla 7.

Al analizar la Figura 3, se observan semejanzas con el mapa del indicador de desarrollo del entorno (Figura 2), lo cual era de esperar ya que el desarrollo del entorno socioeconómico debería ser relevante para explicar el desarrollo económico del territorio, de acuerdo con el marco conceptual que se adoptó en este trabajo. Sin embargo, se pueden encontrar diferencias entre ambas figuras.

En general, el sur del país muestra mejores resultados en el indicador de desarrollo económico, en un eje que va de este a oeste, mostrando también buenos desempeños en el litoral oeste sobre la frontera con Argentina. Por otra parte, el litoral norte y el noreste del país son las regiones que presentan departamentos con menores indicadores de desarrollo económico, con desarrollo bajo y medio bajo.

Esto refleja una suerte de “L” que marca mejores indicadores de desarrollo económico desde el eje este a oeste en el sur y continuando por el litoral oeste. Sin embargo, sería una “L” corta, ya que pierde fuerza cuanto más al norte nos situamos en el litoral, sobre la frontera Argentina. Ya en Paysandú el indicador muestra un desarrollo medio-bajo y en Salto se transforma en bajo. Este resultado, para la primera mitad de la segunda década del siglo XXI, es similar al que se obtenía en Rodríguez Miranda (2006), analizando dimensiones

similares del desarrollo económico para la década de los noventa (dicho estudio cubría el período 1992 a 2002). Sin embargo, respecto a ese estudio, la “L” parecería que se va recortando, ya que el desempeño de Paysandú y Salto, en términos relativos, empeora. Por otro lado, el noreste del país, comparando ambos estudios, permanece como la región de menor desarrollo relativo, por lo que parece ser un rasgo estructural del Uruguay, que persiste aún después de algo más de una década de crecimiento económico que el país registra desde 2004.

Respecto a los matices entre el indicador síntesis de desarrollo económico departamental y el indicador de entorno socioeconómico hay algunas cosas de interés para señalar. En primer lugar, destaca el caso de Canelones que muestra condiciones de entorno socioeconómico muy buenas, con un desarrollo del entorno alto, pero que en el indicador síntesis termina expresando un desarrollo económico departamental medio-bajo.

Esto tiene que ver con las características del departamento de Canelones, que tiene gran parte de su territorio vinculado a una lógica de funcionamiento metropolitana cumpliendo muchas veces el rol de periferia de Montevideo. Lo anterior se refleja en la existencia de ciudades “dormitorio”, lo que se confirma observando que entre el 30% y 33% de la población ocupada que vive en Canelones trabaja en Montevideo (este dato surge de procesar las ECH del INE de los años 2010 a 2016). Esta lógica de funcionamiento, de buena parte del departamento, es consistente con los buenos resultados de los indicadores de entorno socioeconómico, ya que esa proximidad a Montevideo es una fuente de oportunidades laborales y de generación de ingresos con la que no cuentan otros departamentos. A este respecto, hay que recordar que el indicador de entorno utilizado considera en forma muy importante las condiciones de ingresos y las condiciones de empleo de la población del departamento.

Ahora bien, lo que nos dice el indicador síntesis de desarrollo económico es que, en Canelones, a pesar de las condiciones favorables de entorno, los indicadores de desarrollo productivo y desarrollo empresarial no muestran tan buen desempeño. Esto no implica que Canelones no sea importante para el país desde el punto de vista productivo. De hecho, Canelones es en términos absolutos el segundo departamento del país en aportación de población, PIB y empresas. Lo que se quiere señalar es que, en términos relativos y desde el punto de vista del desarrollo productivo del departamento, hay indicios de que algo no va del todo bien. Esto se puede apreciar en el hecho de que Canelones representa el 16% de la población del Uruguay y, sin embargo, aporta el 9% del PIB y el 11% de las empresas. Esta situación es diferente a la de departamentos como, por ejemplo, Maldonado o Colonia que aportan al PIB y a la población de empresas una proporción mayor que su participación en la población del país.

Esta situación de Canelones, con un indicador de desarrollo productivo (PIB pc) que lo sitúa en el cuartil 1 (el más bajo) de la distribución y un indicador de desarrollo empresarial que lo sitúa en el cuartil 2 (por debajo del 50%) hace que, a pesar de tener un indicador de desarrollo del entorno socioeconómico que lo pone en el cuartil 4 (lo más alto de la distribución), en el indicador síntesis de desarrollo económico se refleje una categorización de desarrollo medio-bajo.

Por lo tanto, en el caso de Canelones los buenos resultados del indicador socioeconómico de desarrollo del entorno parecerían ser importados desde fuera (desde Montevideo), ya que el propio departamento no muestra capacidad productiva y empresarial interna como para ofrecer esas condiciones (sobre todo de ingresos y trabajo de calidad) para su población. A

este respecto, se podría asumir que la lógica de este territorio es metropolitana y, por lo tanto, no es necesario un desarrollo productivo y empresarial propio (basta con que eso se desarrolle en Montevideo). Sin embargo, recurriendo al estudio de OPP (2011) podemos cuestionar la anterior afirmación. Dicho trabajo es de utilidad para este análisis porque se calcula el ICT a escala sub-departamental, lo que permite analizar en más detalle el desarrollo del entorno en el interior de Canelones⁶.

En efecto, en OPP (2011) se observa que el promedio del ICT para el departamento esconde situaciones muy diversas. Canelones muestra indicadores de desarrollo socio-económico (ICT) en algunas zonas, como Ciudad de la Costa, que se ubican entre los valores más altos del Uruguay. Simultáneamente, en otras zonas del departamento, por ejemplo, en las ciudades de La Paz, Las Piedras y Progreso, o en las villas y localidades situadas sobre el límite noreste con Montevideo, los valores se encuentran entre los más bajos de la nación, como los que presentan los departamentos del noreste. Esto señala la necesidad de un mayor desarrollo productivo y empresarial local para poder mejorar las condiciones de varias localidades y zonas del departamento.

Por otro lado, departamentos como Maldonado o Colonia muestran en la Tabla 7 un indicador de desarrollo económico departamental alto, que se explica no solo por condiciones favorables de entorno socioeconómico, sino también por indicadores altos de desarrollo productivo y empresarial local. Además, estos territorios no presentan las asimetrías tan importantes que se ven en el interior del departamento de Canelones. En efecto, en el estudio de OPP (2011), a pesar de verificarse diferencias territoriales en el interior de estos departamentos, tanto Colonia como Maldonado muestran indicadores sub-nacionales (ICT) que están por encima de los que se registran en los departamentos que en el contexto nacional muestran un rezago relativo.

En estos dos departamentos parecería que las condiciones favorables de los tres sub-componentes del indicador síntesis de desarrollo económico departamental se auto-refuerzan. Se podría inferir, por lo tanto, que las mejores condiciones de entorno ofrecen un marco adecuado para el desarrollo productivo y empresarial y, al mismo tiempo, las actividades generadoras de valor en el territorio y el sector empresarial local refuerzan esas condiciones favorables de entorno. Por otra parte, el alto valor generado en el territorio (riqueza) tiene un correlato en una fuerte empresarialidad local, lo que permite suponer que en la generación y/o apropiación de ese valor producido hay una participación local importante, sobre todo a través de las actividades de las PYMES.

Otro caso de un departamento con alto indicador de desarrollo económico departamental es Río Negro. En este caso se destaca la posición como el primer departamento del Uruguay según PIB per cápita, lo que determina la mayor generación de riqueza por habitante en el país. Este resultado está muy influido por el valor generado por la industria de celulosa (instalada en el departamento en 2006) y las actividades indirectas que se asocian a dicho emprendimiento. En los otros componentes, Río Negro se ubica en el cuartil 3, con un desarrollo empresarial y de entorno categorizado como medio-alto. Por lo tanto, estos otros dos componentes acompañan el excelente desempeño en cuanto a PIB per cápita, aunque no muestran el mismo resultado.

⁶ Como se dijo antes, en OPP (2011) se calcula el mismo indicador que en este trabajo se utiliza como medida de desarrollo del entorno, es decir, el ICT.

En particular, Río Negro presenta un desarrollo empresarial menor que otros departamentos de desarrollo económico departamental alto, como Montevideo, Maldonado y Colonia, que tienen un PIB per cápita inferior. El PIB per cápita de Río Negro es 1,2 veces el de Colonia y Montevideo y 1,4 veces el de Maldonado, pero la cantidad de empresas por habitante es 64% del valor de Maldonado, 67% respecto al valor de Montevideo y 75% en el caso de Colonia. Por lo tanto, el alto indicador de desarrollo económico relativo de Río Negro guarda el desafío de transformar la importante capacidad de generación de riqueza en el territorio en una mayor masa crítica de empresarialidad local y desarrollo del entorno socioeconómico, de forma que se consolide el desarrollo económico del departamento.

Un aspecto que conviene considerar al analizar a los departamentos con indicadores de desarrollo económico departamental con valores altos y medio-altos es el tamaño de dichas economías en el contexto nacional. Los departamentos que muestran los desempeños más altos suelen ser también los de mayor tamaño de sus economías, mostrando, en general, participaciones entre 2,5% y 5,0% del PIB nacional. Sin embargo, existen excepciones: departamentos con buenos indicadores de desarrollo económico que son economías más pequeñas. Es el caso de Flores, que muestra un desarrollo económico alto y solo representa el 0,8% del PIB nacional, el caso de Rocha y Florida, con desempeño en desarrollo económico medio-alto y un peso de 1,9% del PIB nacional, y Lavalleja, que se sitúa en el límite entre desempeño medio-alto y medio-bajo y tiene un tamaño de 1,7% del PIB nacional.

Por lo tanto, un tamaño pequeño de las economías departamentales puede ser un obstáculo para consolidar buenas posiciones relativas en términos de desarrollo económico departamental. Si bien el tamaño absoluto de la economía no determina directamente el desempeño en términos de desarrollo económico como aquí se mide –dado que los indicadores son todos considerados en términos per cápita–, sí puede determinar ciertas escalas mínimas que son necesarias para sostener procesos de generación de valor en el territorio o de creación y desarrollo de empresas. En este sentido, para los departamentos de menor tamaño de sus economías, la mirada interdepartamental debería ser privilegiada, es decir, se debería considerar una escala regional que incluya a más de un departamento.

A su vez, para entender algunas situaciones, es necesario considerar otras condiciones de contexto que no se incluyen en los indicadores calculados. Por ejemplo, el caso de Lavalleja muestra, como se indicó, valores de desarrollo económico medio-alto (en el límite con la categoría de medio-bajo). En una primera mirada parece un buen desempeño, sin embargo, si se considera la evolución de la población en el departamento se comprueba que es el único que ha perdido población (que emigra hacia otros departamentos) en forma sistemática desde el censo de 1963 al último de 2011. De hecho, con base en los censos de población de INE, entre 1963 y 2011, Lavalleja redujo su población en casi un 11%. Por lo tanto, éste es un caso muy particular en el que los indicadores presentados, que son per cápita, pueden mostrar una sobrevaloración de las condiciones de desarrollo económico, dado que, en buena parte, los valores se mantienen o mejoran a costa de la expulsión de población hacia otros territorios.

Otra característica que se destaca en los resultados es que el litoral norte y noreste del país, como en otros estudios (Rodríguez Miranda, 2014, 2006; OPP, 2011), configura la región de mayor atraso relativo. Tacuarembó, Rivera, Artigas y Cerro Largo presentan indicadores de desarrollo productivo, empresarial y de entorno con valores comprendidos en el cuartil 1 de la distribución (por debajo del 25%). Estos departamentos quedan categorizados como de desarrollo económico departamental bajo, junto con Salto, que presenta similares

condiciones aunque mejor desempeño en desarrollo productivo y entorno (en ambos en el cuartil 2 de la distribución).

A su vez, Durazno, en el centro, y Treinta y Tres, en el centro-este del país, muestran un desarrollo económico medio-bajo, sin lograr posicionar a ninguno de los subcomponentes del indicador síntesis más allá del cuartil 2 de la distribución. El caso de Canelones ya fue ampliamente tratado, al tiempo que también Paysandú, en el litoral norte, muestra un desarrollo medio bajo.

El caso de Paysandú está en el límite entre un desarrollo medio bajo y uno medio alto. Lo que lo acerca a un desarrollo medio alto es el buen desempeño relativo en el componente de desarrollo empresarial, que muestra un indicador situado en el cuartil 3 de la distribución. Sin embargo, el componente de generación de valor en el territorio y el de desarrollo del entorno se sitúan en el cuartil 2. Esta situación, de un departamento que, además del desarrollo del sector primario, supo tener un importante desarrollo industrial en el pasado (Barrenechea et al., 2008a), es consistente con el proceso que, desde hace varias décadas, se registra de desaparición de industrias y caída de la actividad económica, lo que también puede ser parte de la explicación y causa de las bajas condiciones socioeconómicas de entorno. De aquellos tiempos de mayor capacidad productiva, el departamento parece haber heredado cierta capacidad de desarrollo empresarial local, que lo diferencia positivamente del resto del contexto del norte del país. El desafío parece estar en resolver cómo promover más actividades que generen valor, lo que, acompañado de la presencia de PYMES locales, podría mejorar las condiciones de entorno y así reforzar los procesos de desarrollo productivo para crear valor.

En resumen, los resultados del indicador de desarrollo económico departamental muestran la importancia de un adecuado balance entre capacidad productiva para la creación de valor, el desarrollo empresarial local y las condiciones de entorno.

De este modo, la construcción del indicador de desarrollo económico departamental trata de reflejar, por un lado, la importancia de contar con capacidad productiva del territorio, lo que se traduce en generación de riqueza y valor. Por otro lado, la importancia de contar con una masa crítica de empresas locales. La combinación de estos dos componentes busca señalar la diferencia entre una situación en la que se genera mucha riqueza en un territorio donde solo hay unas pocas empresas (situación típica de un modelo extractivo que drena hacia fuera del territorio los excedentes generados), frente a un contexto de presencia relevante de empresas locales que puedan participar en la apropiación del excedente generado y brinden oportunidades de empleo y actividad económica local.

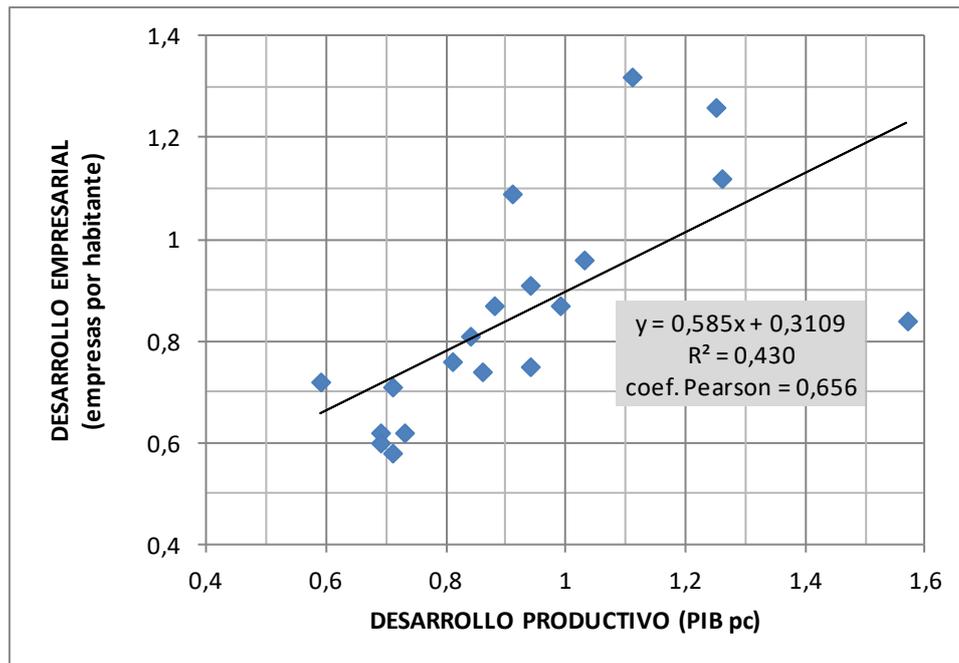
Por último, los dos componentes antes mencionados deberían ser potenciados por condiciones favorables del entorno socioeconómico, dado que esto implicaría mayores posibilidades para un capital humano más preparado, un mercado local con mayor poder adquisitivo y una sociedad local mejor integrada, con mejores condiciones para que exista cohesión y capital social. Y, a su vez, el mayor desarrollo productivo y empresarial debería, en una suerte de círculo virtuoso, reforzar las condiciones favorables del entorno.

Pero no siempre este círculo virtuoso puede concretarse ya que, como vimos, muchas veces las condiciones favorables de entorno no se reflejan en buenos resultados en términos de desarrollo productivo y empresarial. Además, puede existir una capacidad productiva importante en un territorio a partir de emprendimientos que no se acompañen de un

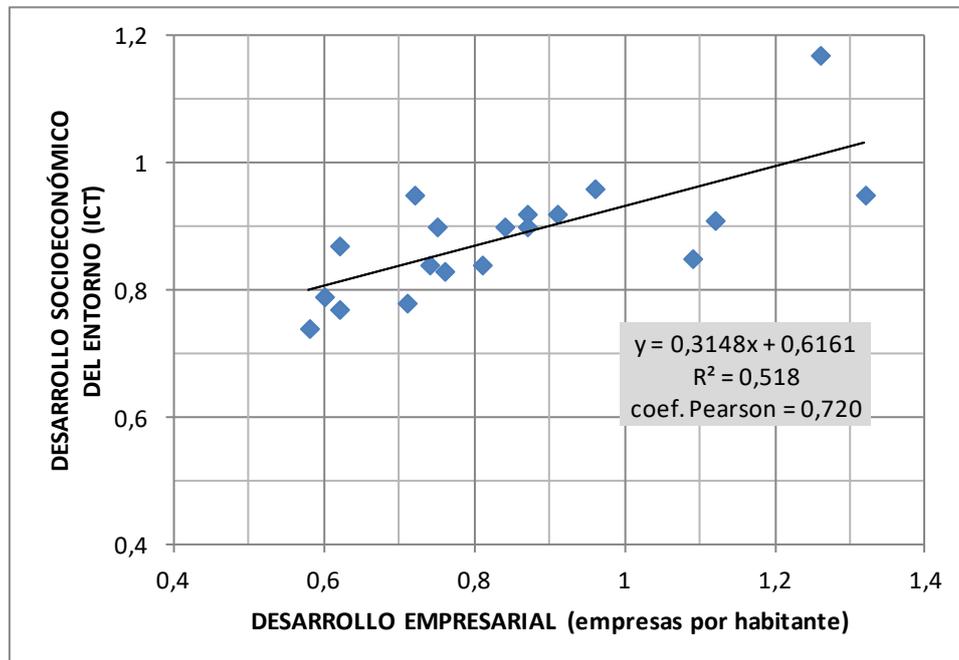
desarrollo relevante de empresas locales. Si hay una desconexión importante entre la generación de valor en el territorio y la empresarialidad local, es de esperar que esto afecte negativamente a las condiciones de entorno socioeconómico, ya que éstas mejoran cuando hay más empleo local, más actividad económica local y mayor apropiación de ingresos por parte de empresarios y trabajadores locales. Por otra parte, la falta de empresarialidad local puede ser una limitante muy importante para el desarrollo productivo, constriñendo las oportunidades para la generación de valor agregado local (es decir, para generar un mayor PIB).

De hecho, aún cuando exista un sector con potencial para generar un alto valor agregado en el territorio, si no existen empresas locales que puedan participar directamente o indirectamente de la actividad (vendiendo insumos y diferentes servicios, desde productivos a auxiliares y conexos de todo tipo), ese proceso productivo tendrá límites para su desarrollo en el ámbito local, exportando hacia fuera del territorio las oportunidades de desarrollo económico.

Por todas estas razones, los sub-indicadores del indicador síntesis están muy interrelacionados, pero sin dejar de representar diferentes dimensiones del desarrollo económico departamental. En efecto, la descomposición en dichos sub-indicadores nos permite apreciar mejor por qué un departamento presenta un mayor o menor desarrollo económico relativo. A este respecto, las figuras 4, 5 y 6 muestran las correlaciones existentes entre los sub-indicadores del indicador síntesis de desarrollo económico departamental.

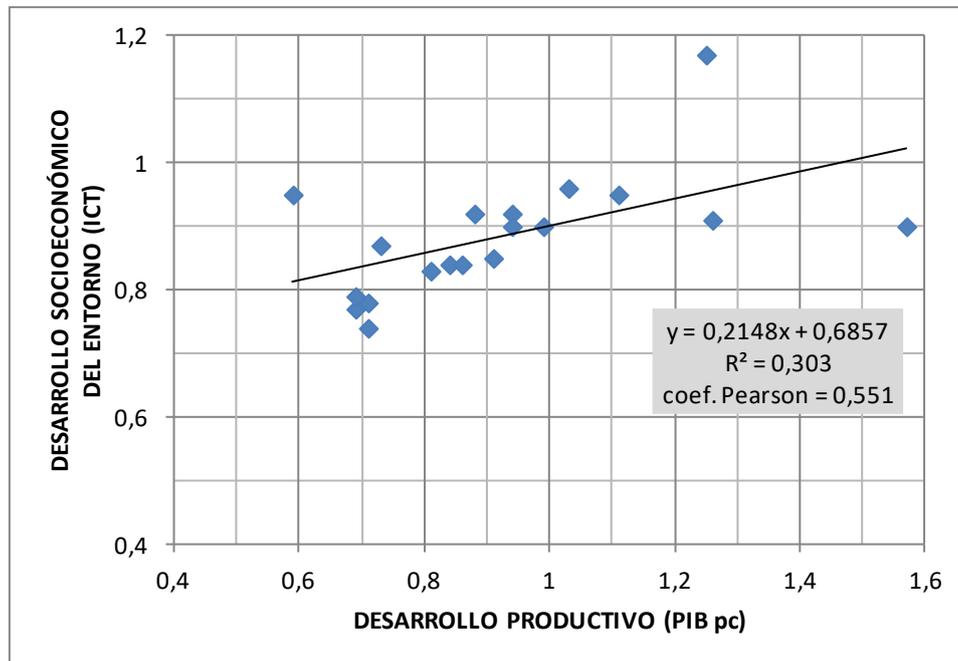
Figura 4. Correlación entre indicadores de desarrollo empresarial y desarrollo productivo

Fuente: elaboración propia a partir de la Tabla 7.

Figura 5. Correlación entre indicadores de desarrollo socioeconómico del entorno y desarrollo empresarial

Fuente: elaboración propia a partir de la Tabla 7.

Figura 6. Correlación entre indicadores de desarrollo socioeconómico del entorno y desarrollo productivo



Fuente: elaboración propia a partir de la Tabla 7.

Como se puede observar, existe correlación entre los componentes del indicador de desarrollo económico departamental. Esto va en línea con las argumentaciones desarrolladas sobre la complementariedad de las dimensiones consideradas en cada componente, tanto desde el punto de vista del enfoque conceptual como en el análisis realizado con los datos sobre los departamentos.

Por otro lado, una correlación como la encontrada, con valores del coeficiente de correlación de Pearson entre 0,55 y 0,72 (figuras 4, 5 y 6), es consistente con señalar que los componentes presentan una clara interdependencia para explicar el desarrollo económico, pero no muestran una correlación perfecta (coeficiente de 1) o demasiado alta (por ejemplo, mayor que 0,8). Por lo tanto, tiene sentido su consideración como factores en interrelación pero que representan aspectos suficientemente diferenciados⁷.

⁷ Para 19 pares de datos los valores obtenidos del coeficiente de Pearson en los tres casos, figuras 4, 5 y 6, muestran que se prueba que hay correlación de las variables con una confianza del 98% (error de 0,02%).

4. Especializaciones productivas departamentales

En las páginas que siguen, nos detendremos en las condiciones de diversificación o concentración productiva de los departamentos. Asimismo, trataremos de identificar las principales especializaciones sectoriales relativas, ofreciendo una interpretación de las economías departamentales en clave regional.

4.1. Especializaciones sectoriales a escala nacional

Antes de profundizar en el análisis departamental, presentamos una primera mirada sectorial nacional, para dar un panorama de la capacidad productiva y exportadora del país. A partir de esta caracterización se procederá, en el siguiente apartado, a regionalizar, según departamentos, esa capacidad productiva nacional.

Para la identificación de los principales sectores productivos del Uruguay, a continuación se analizan dos dimensiones: la capacidad exportadora de los sectores y su participación sectorial en la producción nacional.

En el informe de Uruguay XXI sobre las exportaciones uruguayas en 2016, se plantea que el comercio exterior de bienes totalizó US\$ 8301 millones en 2016, incluidas las zonas francas (Uruguay XXI, 2017). Estas cifras significaron una caída del 7,3% de las exportaciones nacionales con respecto al 2015. Sumado a ello, los principales destinos exportadores han sido: China (20%), Brasil (16%), Países Bajos (7%), Estados Unidos (6%), Argentina (5%) y Alemania (4%).

Los principales productos exportados (Tabla 8) provienen de la producción primaria, siendo estos: carne bovina (17%), celulosa (15%), soja (10%), productos lácteos (7%), concentrados de bebidas (7%), arroz (5%). Luego se encuentran otros productos como: cuero, farmacéuticos, madera, malta, autopartes, despojos cárnicos, lana y tejido, productos plásticos, que configuran el 39% restante. Las exportaciones de carne, celulosa y soja explican el 42% de las exportaciones del país en 2016. Vale destacar que para el caso de la celulosa las inversiones extranjeras han jugado un rol importante en el ascenso y consolidación del sector en la economía nacional en los últimos años. Otros rubros que se destacan son el sector lácteo y el de concentrado de bebidas (ambos con una participación del 7%). El porcentaje del último rubro se encuentra influido por el emprendimiento de la empresa PEPSICO en la zona franca de Colonia. Finalmente, la producción arrocería representa un 5% del total de las exportaciones del país.

Tabla 8. Principales rubros de exportaciones de Uruguay

Rubro	Monto (millones de US\$)		Participación (%)	
	2015	2016	2015	2016
Carne bovina	1.432	1.443	16,0%	17,0%
Celulosa	1.226	1.242	14,0%	15,0%
Soja	1.123	830	13,0%	10,0%
Productos lácteos	631	563	7,0%	7,0%
Concentrado de bebidas	546	557	6,0%	7,0%
Arroz	360	443	4,0%	5,0%
Otros	3.649	3233	41,0%	39,0%
Total	8.967	8.301	100,0%	100,0%

Fuente: Uruguay XXI (2017).

Otra dimensión para valorar la importancia de los sectores productivos es su contribución al PIB nacional. A este respecto, en las siguientes tablas se puede observar la composición del valor agregado bruto nacional (VAB) según la participación de los sectores, en los últimos cinco años.

Tabla 9. VAB de Uruguay: participación por sectores de actividad (2011 – 2015)

Sectores	2011	2012	2013	2014	2015	Promedio
Agricultura y ganadería	9,7%	8,9%	8,3%	7,4%	6,8%	8,2%
Pesca	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Minería	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,4%	0,4%
Industrias manufactureras	14,2%	13,5%	12,5%	13,4%	14,7%	13,6%
Electricidad, gas y agua	2,1%	1,2%	2,5%	2,6%	2,4%	2,1%
Construcción	8,5%	10,2%	10,7%	10,8%	10,5%	10,1%
Comercio y reparaciones	11,5%	11,5%	11,3%	11,0%	10,4%	11,1%
Restaurantes y hoteles	3,8%	3,9%	3,9%	3,8%	4,0%	4,5%
Transporte y almacenamiento	4,9%	4,9%	4,5%	4,4%	4,2%	4,2%
Comunicaciones	2,5%	2,3%	2,2%	1,9%	1,7%	2,1%
Intermediación financiera	4,8%	4,9%	4,9%	4,9%	5,0%	4,9%
Act. Inmobiliarias y empresariales	16,8%	17,5%	17,8%	18,0%	18,4%	17,7%
Administración pública	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%
Enseñanza	4,6%	4,7%	4,8%	4,9%	5,0%	4,8%
Salud	6,1%	6,3%	6,4%	6,6%	6,6%	6,4%
Servicios personales	4,2%	4,1%	4,1%	4,1%	4,2%	4,1%
Valor agregado bruto %	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	-
Valor Agregado Bruto (millones USD) (*)	41.668	48.717	49.856	49.966	44.552	-

Fuente: datos del BCU, www.bcu.gub.uy; consultados 12/08/2016.

Nota: (*) Calculado con TC interbancario compra promedio mensual a diciembre de cada año.

En la Tabla 9, se puede constatar que, en promedio, los sectores que presentan mayor importancia relativa son: las actividades inmobiliarias y empresariales con 17,7%, seguidas por la industria manufacturera (13,6%), el comercio y reparaciones (11,1%), la construcción (10,1%) y las actividades agrícolas y ganaderas (8,2%). Por otro lado, en los últimos cinco

años se pueden destacar dos procesos: i) una disminución paulatina de las actividades de carácter agrícola y ganadero; y ii) unos aumentos significativos en las actividades de construcción y, por otra parte, en el rubro inmobiliario y empresarial.

En relación con la industria manufacturera, en la Tabla 10 se visualizan el peso relativo de las diferentes actividades del sector durante el periodo 2011 – 2013. En la generación del VAB industrial de 2013, se destaca como principal sector la producción proveniente de la cadena cárnica, con el 10% del valor agregado, siendo uno de los rubros más importantes en las exportaciones uruguayas. En segundo lugar, el sector integrado por la fabricación de metales, maquinaria y equipos eléctricos (entre otros rubros) con el 9,8%, siendo un sector orientado al mercado interno.

Tabla 10. VAB de las industrias manufactureras en Uruguay, por sectores de actividad (2010-2013)

Industrias Manufactureras	2010	2011	2012	2013
Carne y productos cárnicos	10,9%	11,9%	10,5%	10,3%
Metales, máquinas, eq. eléctricos, de oficina, etc.	11,0%	10,5%	10,3%	9,8%
Panadería y fideería	7,7%	7,1%	8,3%	9,4%
Bebidas y productos de tabaco	7,4%	7,9%	8,7%	7,8%
Azúcar, cacao, chocolate y otros	7,1%	7,1%	7,3%	7,3%
Productos lácteos	5,5%	5,5%	6,4%	7,2%
Papel y de productos de papel y cartón	9,8%	7,5%	6,2%	6,9%
Sustancias y productos químicos	3,6%	3,9%	4,4%	4,2%
Productos minerales no metálicos	3,3%	3,9%	4,0%	4,1%
Producción de madera y productos de madera	3,6%	4,2%	3,8%	4,1%
Coque, refinación del petróleo (**)	4,9%	3,2%	4,3%	3,8%
Edición e impresión y reproducción de grabaciones	2,7%	3,1%	3,0%	3,3%
Productos de caucho y plástico	3,6%	4,0%	4,0%	3,3%
Industrias manufactureras n.c.p.	2,7%	2,4%	2,3%	3,2%
Productos de molinería	3,1%	3,0%	2,6%	2,8%
Productos farmacéuticos uso humano y animal	1,8%	2,6%	2,7%	2,8%
Pescado, frutas, hortalizas y aceites	3,0%	3,3%	3,1%	2,6%
Fabricación de productos textiles	2,3%	2,2%	2,1%	1,9%
Abonos, plaguicidas y otros	1,4%	2,1%	2,2%	1,7%
Vehículos automotores, equipo de transporte	1,9%	2,1%	1,3%	1,6%
Prendas de vestir, adobo y teñido de pieles	2,2%	1,8%	1,7%	1,5%
Curtido y adobo de cueros	0,8%	0,6%	0,6%	0,6%
Total Industria (%)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Total Industria (millones de USD) (*)	5.470	5.907	6.566	6.214

Fuente: datos del BCU, www.bcu.gub.uy; consultados 12/08/2016. Notas: (*) calculado con TC interbancario, compra promedio mensual a diciembre de cada año; (**) refinación del petróleo que importa el país para su consumo (refinería de ANCAP).

En tercer lugar, se encuentran las actividades de panaderías y fideerías (9,4%) con una orientación al mercado interno. Luego se encuentra la producción de bebidas y tabaco

(7,8%), que tiene como destino el mercado interno y la exportación, y productos alimenticios como azúcar, cacao, chocolate y similares (7,3%) que, en general, están destinados para el mercado interno. Otros rubros importantes son los productos lácteos (7,2%), en gran parte con destino en los mercados internacionales, y la celulosa y papel (7%), también con destino principal a la exportación.

Por último, se puede mencionar algunos sectores industriales relevantes que no son tradicionales (no son de base agroindustrial). Es el caso de los productos farmacéuticos (2,8%), que se pueden discriminar en salud humana con orientación al consumo interno (en algún caso se destina al mercado regional) y en salud animal con gran capacidad exportadora. La producción de plástico (3,2%), que en su gran mayoría tiene como destino la exportación. Los abonos y plaguicidas y otros químicos de uso agrícola (1,7%), que se encuentran vinculados con el desarrollo del sector agropecuario. Además del sector de vehículos y autopartes (1,6%), que es un rubro orientado a la exportación dentro del MERCOSUR en el marco de cuotas pre-acordadas.

4.2. Diversificación productiva y especializaciones sectoriales por departamento.

En este apartado, por un lado, se caracterizan a las economías departamentales según su grado de diversificación o concentración de las actividades productivas. Por otro lado, se analizan cuáles son las especializaciones sectoriales por departamento, dando cuenta de cómo se materializan en el territorio los esfuerzos y capacidades productivas que antes se analizaron a escala nacional.

Diversificación productiva

Como se estableció en el apartado metodológico, para analizar la diversificación productiva de los departamentos se utiliza, como indicador de concentración o diversificación productiva, el Índice de Herfindhal (IH). La fórmula del índice se reproduce a continuación:

$$IH_j = \sum_{i=1}^n \left(\frac{x_{ij}}{X_j} \right)^2 ; \text{ donde}$$

- X_{ij} = cantidad de empresas en el sector i en el territorio j
- X_j = cantidad de empresas en el territorio j
- Sectores productivos $i = 1, \dots, n$.

El IH cuantifica el grado de especialización o diversificación productiva de un territorio. Su valor se sitúa entre 1 y $1/n$, siendo n la cantidad de sectores identificados en la economía. Si en un territorio el IH muestra un valor cercano a 1, significa que hay una alta especialización en pocos sectores, por lo que hay potencialmente un “efecto distrito” (economías *marshallianas*). En cambio, si muestra valores bajos y cercanos a $1/n$, significa que el territorio tiene gran diversidad de sectores, por lo que hay potenciales economías de aglomeraciones urbanas y de tipo pecuniarias.

Como se señalaba en el apartado conceptual, es de esperar que en áreas metropolitanas y grandes ciudades predominen indicadores bajos de IH, o sea que se trate de economías más diversificadas. No obstante, vale recordar que el IH da una medida de cómo se organiza sectorialmente la producción, es decir, permite discernir si la actividad productiva está concentrada en pocos sectores o más bien diversificada, lo que en sí mismo no es ni bueno ni

malo. Por lo tanto, únicamente informa sobre la forma en que se organizan las empresas y factores de producción en el territorio. Para poder extraer más conclusiones es necesario recurrir a otros indicadores y a un análisis del entorno y contexto del departamento y su actividad productiva.

Con el fin de presentar los resultados de una forma más sencilla (como en Soler, 2000) se trabajará con la inversa del IH, que se interpreta como el número de sectores equivalentes (representativos) en la economía en cuestión. En este caso la lectura del indicador es más directa y clara: cuanto mayor sea la inversa del IH, más sectores equivalentes tendrá la economía y, por tanto, más diversificada será. Por el contrario, cuanto menor sea el número de sectores equivalentes, la economía estará más especializada.

Su cálculo comienza con la identificación de un número de sectores relevantes para considerar a escala nacional. En el caso de Uruguay, se encuentra que $n=48$. (El cuadro A7 del anexo detalla la composición de dichos sectores de acuerdo al código CIIU Rev. 4.)

Considerando los 48 sectores seleccionados, se calcula el IH para el país en su conjunto. Luego se procede de igual forma para calcular el IH en cada departamento, considerando los 48 sectores identificados para la economía nacional. Los resultados se muestran en la Tabla 11.

El departamento más diversificado es Montevideo, donde se localiza la capital del país. Este departamento es el único que muestra un valor de sectores equivalentes ($1/IH$) mayor que el valor para el total del país. El IH calculado para Uruguay da un valor de 0,1026, lo que implica 9,7 sectores equivalentes ($1/0,1026$), mientras que Montevideo presenta 11,3 sectores equivalentes. El departamento que lo sigue es Maldonado, con 9,2, es decir, ya por debajo del valor para el total del país. Esto tiene que ver con el enorme peso que tiene Montevideo en la economía del país, concentrando el 51% de las empresas (como mostraba la Tabla 3) y generando lógicas metropolitanas de interacción que favorecen a una mayor diversificación productiva.

Los departamentos que siguen a Montevideo en orden por diversificación productiva son Maldonado, Colonia, Canelones y Paysandú, que presentan un indicador de sectores equivalentes superior al promedio de los 19 departamentos (que es de 7,5). En otras palabras, la economía de Montevideo podría explicarse por 11 sectores, Maldonado y Colonia podrían explicarse a través de 9 sectores, mientras Canelones y Paysandú por aproximadamente 8 sectores. Estas serían las economías departamentales de mayor diversificación en el contexto nacional. Por otro lado, las economías departamentales menos diversificadas son las de los departamentos de Durazno, Tacuarembó y Rivera que presentan una inversa del IH que determina aproximadamente 6 sectores equivalentes.

Tabla 11. Diversificación productiva media por Índice de Herfindhal y su inversa, según Departamento, año 2014

Departamento	IH	1/IH	Cuartiles	Grado de diversificación
Montevideo	0,0886	11,28	75-100%	Alto
Maldonado	0,1087	9,20	75-100%	Alto
Colonia	0,1124	8,89	75-100%	Alto
Canelones	0,1176	8,51	75-100%	Alto
Paysandú	0,1298	7,70	75-100%	Alto
Salto	0,1330	7,52	50-75%	Medio-Alto
Cerro Largo	0,1356	7,37	50-75%	Medio-Alto
Rio Negro	0,1363	7,34	50-75%	Medio-Alto
Artigas	0,1377	7,26	50-75%	Medio-Alto
Lavalleja	0,1386	7,22	50-75%	Medio-Alto
San José	0,1394	7,18	25-50%	Medio-Bajo
Flores	0,1397	7,16	25-50%	Medio-Bajo
Soriano	0,1398	7,15	25-50%	Medio-Bajo
Rocha	0,1443	6,93	25-50%	Medio-Bajo
Treinta y Tres	0,1458	6,86	0-25%	Bajo
Florida	0,1494	6,70	0-25%	Bajo
Durazno	0,1590	6,29	0-25%	Bajo
Tacuarembó	0,1631	6,13	0-25%	Bajo
Rivera	0,1652	6,05	0-25%	Bajo
Promedio simple	0,1360	7,51		
Valor país	0,1026	9,74		

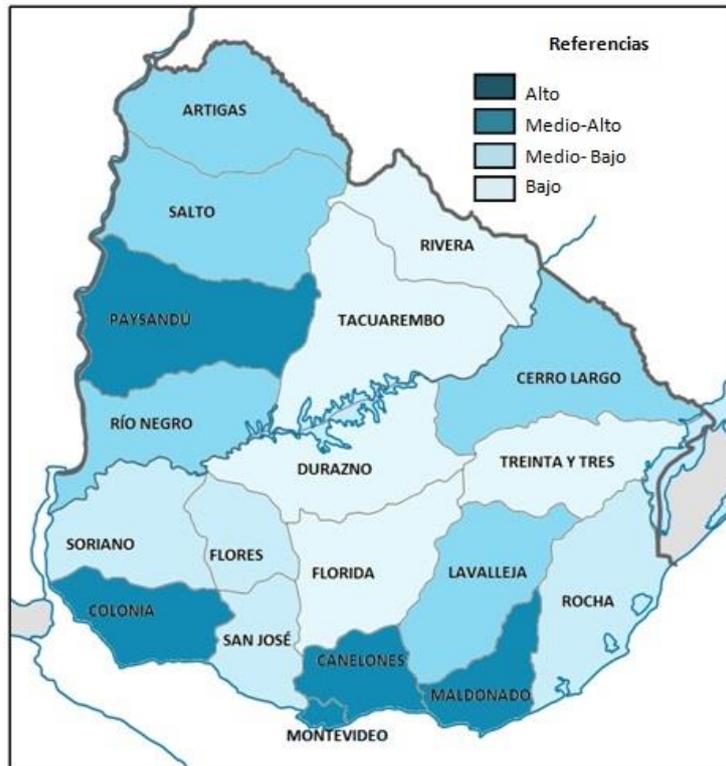
Fuente: elaboración propia a partir de los Cuadros A2 y A3 del anexo

En otros trabajos, por ejemplo, para la Comunidad Valenciana en España (Soler, 2000), utilizando el mismo indicador se obtiene para la comarca de Valencia un indicador de 11,5 sectores equivalentes, lo que podría ser comparable con Montevideo (que presenta un indicador de 11,3), ya que tiene una población cercana a 800 mil personas y conforma un área metropolitana (en torno a la ciudad de Valencia)⁸. Por otra parte, en el referido estudio para la Comunidad Valenciana aparecen comarcas con alto grado de especialización sectorial, en las que claramente predomina un “efecto distrito”, por ejemplo, el Valle de Albaldía (90.000 habitantes) con 2,8 sectores equivalentes, el Bajo Vinalopó (280.000 habitantes) con 3,5 sectores equivalentes, el Alto Vinalopó (53.000 habitantes) con 4,1 sectores equivalentes o Alicante (455.000 habitantes) con 4,3 sectores equivalentes. En el caso de Uruguay, los departamentos que menos sectores equivalentes presentan muestran 6 sectores, por lo que, si bien claramente hay mayor especialización sectorial que en las economías departamentales más diversificadas (que muestran entre 9 y 11 sectores equivalentes), se puede decir que no se registran casos de “efecto distrito” tan pronunciado.

⁸ Las comarcas en la Comunidad de Valencia (España) tienen poblaciones que las hacen unidades comparables a los departamentos en Uruguay.

Finalmente, como otra forma de visualizar la información, la Figura 7 muestra el mapa de Uruguay de acuerdo al grado de diversificación productiva de sus departamentos.

Figura 7. Mapa de Uruguay según diversificación productiva, por departamento (alta, media-alta, media-baja y baja).



Fuente: elaboración propia en base a tabla 11

Es pertinente recordar que, a priori, una alta o baja diversificación no es algo bueno o malo por se. Este indicador solo muestra el modelo de organización productiva que predomina en el territorio. Por ejemplo, una alta diversificación puede responder a la existencia de muchos sectores potentes, de actividades complejas y que tengan un alto peso en la economía nacional. Pero también una alta diversificación puede implicar la existencia de muchos sectores en el territorio, pero ninguno de ellos con un dinamismo importante ni peso destacado en la economía nacional, siendo más bien reflejo de una estrategia del territorio de generación de actividades de bajo dinamismo (incluso de “subsistencia”) para suplir, justamente, la falta de actividades económicamente potentes.

A su vez, una economía departamental puede presentar una alta especialización en pocos sectores y estos conformar distritos o *clusters* de importancia nacional que permitan sostener un entramado empresarial local potente, lo que reflejaría un desarrollo económico alto del territorio. En cambio, una alta especialización en pocos sectores también podría ser reflejo de actividades extractivas realizadas por pocas grandes empresas que no se vinculan demasiado con el entorno empresarial local, en cuyo caso el territorio seguramente presente un grado de desarrollo económico local menor que en el ejemplo anterior.

Especializaciones sectoriales relativas

Siguiendo lo presentado en el capítulo metodológico, para analizar las especializaciones sectoriales relativas en cada departamento utilizamos el coeficiente de especialización (CE), según muestra la siguiente fórmula:

$$CE_{ij} = \frac{X_{ij}/X_j}{X_i/X}$$

Donde

- X_{ij} = empresas en el sector i en el territorio j .
- X_j = cantidad total de empresas en el territorio j .
- X_i = empresas en el sector i en el país.
- X = cantidad total de empresas en el país.

Dado que las empresas se diferencian, según su tamaño, en micro, pequeñas, medianas y grandes, se considerará el cálculo de un CE ponderado por el tamaño de las empresas. El tamaño de las empresas está directamente relacionado con su capacidad productiva, por ello, esta ponderación permite ajustar mejor el indicador a la verdadera especialización de la actividad productiva de los territorios.

La ponderación se realizará de acuerdo al tramo de empleo que define a cada categoría de empresa según la reglamentación de la DINAPYME. Como la información que se cuenta es de tramos, sin contar con el empleo real en cada empresa, la ponderación se realiza de la siguiente forma:

- Micro: 1 empresa vale 1 (límite inferior del tramo).
- Pequeña: 1 empresa vale 19 (límite superior del tramo).
- Mediana: 1 empresa vale 50 (límite superior del tramo).
- Grande: 1 empresa vale 100 (límite inferior del tramo).

La interpretación del CE es la siguiente: si el indicador toma valor 1, significa que el territorio tiene idéntica especialización que el promedio nacional; si $CE > 1$, entonces el territorio está más especializado que el promedio del país; y si $CE < 1$, está menos especializado.

A su vez, vamos a considerar también la importancia de los sectores productivos localizados en el territorio en la economía nacional a través del peso de sus empresas locales en la cantidad de empresas del sector (total nacional). Esto se analiza a través del siguiente cálculo:

$$X_{ij}/X_i = \text{participación del territorio } j \text{ en el total de empresas en el sector } i \text{ a escala nacional.}$$

En el anexo se presentan seis cuadros (A1-A6), utilizados para la elaboración de los diferentes indicadores del trabajo, particularmente para el indicador de especialización productiva relativa. El cuadro A1 muestra la composición del sector empresarial según tamaño para el país y para cada departamento. Se observa que, a escala nacional, el 81% de las empresas son micro, 15% son pequeñas, 3,5% son medianas y solo un 0.6% son grandes empresas. El cuadro A2 presenta el CE calculado con la cantidad de empresas por departamento y sector sin ponderar, mientras que en el cuadro A3 se muestra el CE ponderando a las empresas por su tamaño, según el tramo de empleo (como se indicó anteriormente). A su vez, el cuadro A4 detalla la participación en la economía de cada

departamento de los diferentes sectores, considerando el número de empresas sin ponderar. Finalmente, los cuadros A5 y A6 muestran la participación de cada departamento en cada sector a nivel nacional, respectivamente medido por la cantidad de empresas sin ponderar y ponderado por tramo de empleo.

Con el fin de resumir toda esta información, Tabla 12 presenta, a continuación, el análisis realizado para cada departamento respecto al grado de diversificación productiva, la especialización relativa sectorial y la participación absoluta de sus sectores en la economía nacional. Los departamentos aparecen ordenados según su diversificación productiva, medida por el IH (de mayor a menor, en un ranking entre los 19 departamentos), lo que puede observarse en la segunda columna de la tabla.

Para analizar las especializaciones relativas sectoriales por departamento, en la tercera columna se considera el CE calculado con la cantidad de empresas ponderado por tamaño según tramo de empleo (en el cuadro A3 del anexo se pueden consultar los cálculos). A su vez, se trata de focalizar el análisis en los sectores que muestran un CE mayor o igual que 1,5, es decir, que muestran una especialización en esa actividad que es al menos una vez y media la que se registra a escala nacional. Esto busca centrar el estudio en aquellos sectores que realmente registran un peso en la economía departamental que es diferencial respecto al comportamiento promedio en el país, marcando una clara especialización territorial en dicho sector.

Adicionalmente, se identifica a los principales sectores de cada economía departamental, de acuerdo con su peso absoluto en dicha actividad a escala nacional (última columna de la Tabla 12). Este ejercicio busca diferenciar entre las actividades que pueden mostrar especialización territorial relativa, pero tener un peso absoluto poco relevante en la economía nacional, de las actividades que además de definir una especialización relativa del territorio representan una porción significativa de dicho sector en la economía uruguaya.

Para focalizarse en las actividades de mayor importancia se consideran aquellos sectores presentes en los departamentos que representan un 3% o más de las empresas de dicho sector en el país (considerando el cálculo según empresas ponderado por el tamaño según tramo de empleo, como muestra el cuadro A6 del anexo). Vale decir que para el caso de Uruguay que tiene 19 departamentos, si un sector productivo estuviera equitativamente distribuido entre los departamentos, cada uno debería representar un 5,3% de las empresas del sector. Analizando la distribución empírica de las empresas por sector y por departamento, siendo menos exigente que el criterio de distribución equitativa, se consideró que un 3% era un punto de corte adecuado para considerar que los sectores tenían un peso de relevancia en el contexto nacional.

Tabla 12. Grado de diversificación económica productiva, especializaciones sectoriales relativas y participación sectorial en la economía nacional, según departamento (tabla ordenada de mayor a menor diversificación productiva)

Depto.	Ranking de diversificación productiva (IH)	Sectores con CE mayor o igual a 1,5 (cálculo ponderado, Tabla A3)	Sectores con alta participación (>=3%) a escala nacional (cálculo ponderado, Tabla A6)
Montevideo	Diversificación relativa alta, lugar 1º en 19, cuartil 4.	No tiene CE superiores a 1,5. Esto se debe a su alta diversificación, que no muestra una estructura especializada en relación con otras regiones. Tiene un CE entre 1,3 y 1,5 en: calzados, telecomunicaciones y TICs, farmacéutica, pesca, productos de oficina e informáticos, operadores turísticos, textil y vestimenta, impresión y grabación.	De los 48 sectores en los que el estudio divide a la economía uruguaya, en 34 de ellos Montevideo aporta más del 50% del total. Entre 70% y 84%: calzados, telecomunicaciones e informática, farmacéutica, pesca, productos de oficina e informáticos, operadores turísticos, textil y vestimenta, impresión y grabación, actividades profesionales, caucho y plástico, transporte de pasajeros, servicios financieros.
Maldonado	Diversificación relativa alta, lugar 2º en 19, cuartil 4.	Alojamiento y servicios de alimentación 2,6; servicios financieros 2,6; bebidas sin alcohol 2,4; minerales no metálicos 2,0 (además de construcción con 1,4).	Alojamiento y servicios de alimentación 15,9%; servicios financieros 15,7%; bebidas sin alcohol 14,4%; minerales no metálicos 12,5%; construcción 8,5%. Entre 5% y 8,5% de aporte: madera aserrada, deportes y recreación, industria láctea, sector primario, energía, gas y agua, otros servicios, comercio minorista, operadores turísticos, educación y formación, elaboración de alimentos, muebles.
Colonia	Diversificación relativa alta, lugar 3º en 19, cuartil 4.	Industria láctea 8,6; elaboración de maltas 5,4; procesamiento de hortalizas y frutas 3,1; celulosa, cartón y papel 2,8; elaboración de vinos 2,0; industria frigorífica 1,8; maquinaria y equipos 1,8; servicios al agro 1,7; transporte y logística 1,7; alojamiento y servicios de alimentación 1,6.	Industria láctea 32,5%; elaboración de maltas 20,4%; procesamiento de hortalizas y frutas 11,9%; celulosa, cartón y papel 10,5%; elaboración de vinos 7,5%; industria frigorífica 6,8%; maquinaria y equipos 6,8%; servicios al agro 6,5%; transporte y logística 6,4%; alojamiento y servicios de alimentación 6,0%. Además de otros 12 sectores que aportan entre 3% y 5%.
Canelones	Diversificación relativa alta, lugar 4º en 19, cuartil 4.	Elaboración de vinos 5,2; bebidas con alcohol 4,9; industria frigorífica 3,2; minerales no metálicos 2,2; celulosa, cartón y papel 2,0; caucho y plástico 1,9; raciones 1,8; madera aserrada 1,7; farmacéutica 1,6; procesamiento de hortalizas y frutas 1,5; muebles 1,5.	Elaboración de vinos 50,3%; bebidas con alcohol 46,8%; industria frigorífica 31,2%; minerales no metálicos 21,2%; celulosa, cartón y papel 19,3%; caucho y plástico 18,4%; raciones 17,1%; madera aserrada 16,6%; farmacéutica 15,0%; procesamiento de hortalizas y frutas 14,2%; muebles 14,2%. Además, hay otros 11 sectores en los que el departamento aporta entre 10% y 13%.

Depto.	Ranking de diversificación productiva (IH)	Sectores con CE mayor o igual a 1,5 (cálculo ponderado, Tabla A3)	Sectores con alta participación (>=3%) a escala nacional (cálculo ponderado, Tabla A6)
Paysandú	Diversificación relativa alta, lugar 5º en 19, cuartil 4.	Elaboración maltas 8,4; procesamiento frutícola 4,9; madera aserrada 2,7; curtiembre y cuero 2,0; sector primario 1,8; metales y derivados 1,6; industria láctea 1,6; industria frigorífica 1,5 (además de servicios al agro y transporte de carga ambos con 1,4)	Elaboración maltas 21%; procesamiento frutícola 12,5%; madera aserrada 6,8%; curtiembre y cuero 4,9%; sector primario 4,5%; metales y derivados 4,0%; industria láctea 3,9%; industria frigorífica 3,9%. Además, entre 3% y 3,6% están: servicios al agro, transporte y logística, minerales no metálicos, sustancias químicas y productos alimenticios.
Salto	Diversificación relativa media-alta, lugar 6º en 19, cuartil 3.	Procesamiento de hortalizas y frutas 5,6; bebidas sin alcohol 4,1; sector primario 3,0; molinería 2,4; industria frigorífica 2,3; procesamiento de pescado 1,8; salud y cuidados 1,5 (además de aceite, alojamiento y restaurantes y raciones, todos con 1,4).	Procesamiento de hortalizas y frutas 12,3%; bebidas sin alcohol 9,2%; sector primario 6,7%; molinería 5,2%; industria frigorífica 5,1%; procesamiento de pescado 4,0%; salud y cuidados 3,2%; industria aceitera 3,2%; alojamiento y servicios de alimentación 3,1%; raciones 3,0%.
Cerro Largo	Diversificación relativa media-alta, lugar 7º en 19, cuartil 3.	Molinería (arroz) con CE de 11,9; servicios al agro con 2,5; industria frigorífica con 2,4; raciones con 2,3; sector primario con 1,9; salud y cuidados 1,7.	Molinería (arroz) con 15,7%; servicios al agro con 3,4%; industria frigorífica 3,2%; raciones para animales 3,0%.
Río Negro	Diversificación relativa media-alta, lugar 8º en 19, cuartil 3.	Celulosa, cartón y papel 4,2; raciones 3,4; industria aceitera 3,2; industria láctea 2,9; servicios al agro 2,8; maquinaria, equipos 2,6; madera aserrada 2,1; sector primario 2,0; transporte y logística 1,7; bebidas sin alcohol 1,5; molinería 1,5.	Celulosa, cartón y papel 5,2%; raciones 4,2%; industria aceitera 3,9%; industria láctea 3,5%; servicios al agro 3,4%; maquinaria y equipos 3,2%.
Artigas	Diversificación relativa media-alta, lugar 9º en 19, cuartil 3.	Molinería (arroz) con CE de 10,9; sector primario con 8,5; procesamiento de hortalizas con 4,0; productos alimenticios con 1,8 y sustancias químicas (biocombustibles) con 1,5.	Molinería (arroz) con 11,5%; sector primario 8,9%; procesamiento de hortalizas 4,2%.
Lavalleja	Diversificación relativa media-alta, lugar 10º en 19, cuartil 3.	Procesamiento de pescado 10,5; bebidas sin alcohol 6,9; sector primario 4,0; molinería 2,9; servicios al agro 2,8; raciones 2,8; minerales no metálicos 2,5; industria frigorífica 2,0.	Procesamiento de pescado 12,5%; bebidas sin alcohol 8,2%; sector primario 4,8%; molinería 3,5; servicios al agro 3,4; raciones 3,3; minerales no metálicos 3,0.

Depto.	Ranking de diversificación productiva (IH)	Sectores con CE mayor o igual a 1,5 (cálculo ponderado, Tabla A3)	Sectores con alta participación (>=3%) a escala nacional (cálculo ponderado, Tabla A6)
San José	Diversificación relativa media, lugar 11° en 19, cuartil 2.	Industria aceitera 11,3; industria láctea 8,4; procesamiento de hortalizas y frutas 5,1; curtiembre y cuero 4,7; sustancias químicas 2,7; maquinaria y equipos 2,7; madera aserrada 2,5; sector primario 2,2; caucho y plástico 2,0; raciones 1,9; industria frigorífica 1,9; elaboración de vinos 1,9; pesca 1,7; bebidas sin alcohol 1,5; productos de molinería 1,5.	Industria aceitera 26,4%; industria láctea 19,8%, procesamiento de hortalizas y frutas 11,9%; curtiembre y cuero 11,1%; sustancias químicas 6,4%, maquinaria y equipos 6,4%; madera aserrada 5,8%; sector primario 5,1%. Además, entre 3% y 5%: caucho y plástico, raciones, industria frigorífica, elaboración de vinos, pesca, bebidas sin alcohol, molinería, metales y derivados y comercio minorista.
Flores	Diversificación relativa media-baja, lugar 12° en 19, cuartil 2.	Sector primario 2,6; industria frigorífica 2,4; servicios al agro 2,4; raciones 2,0; maquinaria y equipos 1,8; textil y vestimenta 1,8; energía, gas y agua 1,6; telecomunicaciones 1,5.	No hay sectores con 3% o más. Entre 1% y 1,5% están: sector primario, industria frigorífica, servicios al agro, raciones, maquinaria y equipos, textil y vestimenta.
Soriano	Diversificación relativa media-baja, lugar 13° en 19, cuartil 2.	Raciones 5,7; servicios al agro 4,1; celulosa, cartón y papel 2,8; sector primario 2,6; transporte y logística 1,7 (además de lácteos con 1,4).	Raciones 10,5%; servicios al agro 7,6%; celulosa, cartón y papel 5,2; sector primario 4,7%; transporte y logística 3,1 (además de industria láctea con 2,5).
Rocha	Diversificación relativa media-baja, lugar 14° en 19, cuartil 2.	Alojamiento y servicios de alimentación 3,1; sector primario 2,5; comercio minorista 1,8; molinería (arroz) 1,7.	Alojamiento y servicios de alimentación 5,3%; sector primario 4,3%; comercio minorista 3,1%; molinería (arroz) 3,0%.
Treinta y Tres	Diversificación relativa baja, lugar 15° en 19, cuartil 1.	Molinería (arroz) 16,6; sector primario 5,0; servicios al agro 2,2; madera aserrada 1,9; bebidas sin alcohol 1,9; energía, gas y agua 1,8; raciones 1,5; comercio minorista 1,5.	Solo dos sectores aportan más del 3%: la molinería (arroz) 13,9% y el sector primario 4,0% (además, servicios al agro muestra un 1,9%).
Florida	Diversificación relativa baja, lugar 16° en 19, cuartil 1.	Raciones 6,0; curtiembre y cuero 4,6; industria láctea 2,6; servicios al agro 2,3; sector primario 1,9; madera aserrada 1,8; molinería 1,6.	Raciones 9,1%; curtiembre y cuero 7%; industria láctea 4%; servicios al agro 3,5% (además del sector primario con 2,9%).
Durazno	Diversificación relativa baja, lugar 17° en 19, cuartil 1.	Raciones con 6,2; industria frigorífica con 4,5; procesamiento de pescado con 3,8; servicios al agro con 3,3; sector primario 2,5; bebidas sin alcohol 1,8.	Raciones con 6,5%; industria frigorífica con 4,7%; procesamiento de pescado con 4,0%; servicios al agro con 3,5% (además de sector primario con 2,7%).
Tacuarembó	Diversificación relativa baja, lugar 18° en 19, cuartil 1.	Bebidas con alcohol 5,0; molinería 4,1; madera aserrada 3,3; servicios al agro 2,4; sector primario 1,7; industria frigorífica 1,7, metales y derivados 1,6; comercio minorista 1,5.	Bebidas con alcohol 7,2%; molinería 5,9%; madera aserrada 4,8%; servicios al agro 3,5%.

Depto.	Ranking de diversificación productiva (IH)	Sectores con CE mayor o igual a 1,5 (cálculo ponderado, Tabla A3)	Sectores con alta participación (>=3%) a escala nacional (cálculo ponderado, Tabla A6)
Rivera	Diversificación relativa baja, lugar 19 ^o en 19, cuartil 1.	Tabaco 20; madera aserrada 7,3; energía, gas y agua 1,7; sector primario 1,5; industria láctea 1,5; comercio minorista 1,5; productos de oficina e informáticos 1,5 (además de servicios al agro 1,4).	Solo dos sectores aportan más del 3%: tabaco 33% y madera aserrada 12% (sigue energía, gas y agua con 2,7%).

Fuente: elaboración propia a partir de la Tabla 11 y los cuadros A3 y A6 del anexo.

4.3. Una interpretación de las economías departamentales en clave regional.

Los resultados de la Tabla 12 indican que las economías departamentales más diversificadas, en general, son las de mayor tamaño y las que, en consecuencia, muestran un mayor peso en el total nacional de los sectores en los cuales se especializan. Esto sucede, sobre todo, con Montevideo, Maldonado, Colonia y Canelones (en menor medida con Paysandú).

Sin embargo, existen particularidades importantes en las especializaciones sectoriales de los territorios, que conviene analizar con detenimiento.



Por un lado, se verifica una lógica metropolitana, que vincula a las economías departamentales de Montevideo, Canelones y San José. Sobre todo en Montevideo y Canelones se observa el desarrollo de actividades más complejas que en el resto del país, en economías que muestran una gran diversificación productiva con sectores que, además, tienen un peso muy grande en sus rubros a escala nacional. En efecto, el departamento de Montevideo presenta 34 sectores que representan más del 50% del rubro en el total nacional, mientras que Canelones cuenta con 22 sectores que representan entre el 10% y 50% del rubro a nivel del país. Entre esos sectores se desarrollan varias actividades industriales y de servicios. Es el caso de actividades de base primaria e industrias tradicionales como calzados, textil y vestimenta, industria frigorífica, procesamiento de hortalizas y frutas, vinos, bebidas, alimentos y pesca. Pero también de sectores industriales que no son de base agropecuaria, como farmacéutica, caucho y plástico, celulosa, cartón y papel. Así como de actividades de servicios (en este caso, sobre todo en Montevideo) como las telecomunicaciones, informática, operadores turísticos, actividades profesionales, transporte y servicios financieros.

En particular, el departamento de San José, más allá de su actividad agroindustrial y primaria, que señalaremos más adelante, presenta también especializaciones relativas y desarrollo de sectores que se pueden ver como una extensión de las actividades del área metropolitana de Montevideo. Estas actividades refieren a la industria química, maquinaria

y equipos, caucho y plástico y metales y derivados. De todas formas, la diversificación de San José es menor que la de Montevideo y Canelones.



Por otra parte, Maldonado, la segunda economía departamental más diversificada y la tercera economía en cantidad de empresas (7%; tabla 3), muestra una alta especialización en los sectores de servicios. En particular, hay un gran desarrollo de los servicios vinculados a actividades relacionadas con el turismo. A este respecto, cabe decir que el departamento cuenta con varios balnearios que reciben público de la región e internacional, entre los que destaca Punta del Este. Entre estos servicios destacan el alojamiento, restaurantes, operadores turísticos, deportes y recreación, comercio y construcción (muy relacionada con la actividad turística). Pero también hay especialización e importancia absoluta

en el contexto nacional en otros servicios, como los financieros y la educación y formación. En efecto, es la economía departamental que muestra un perfil productivo netamente volcado a los servicios. Sin embargo, dado el tamaño relativo de su economía en el contexto nacional, Maldonado registra también actividad relevante de la industria de bebidas, alimentos y lácteos, así como en el sector primario.



El departamento de Colonia, también de los más diversificados, registra un perfil productivo que incluye agroindustrias potentes y desarrollo de actividades primarias. También se constata la presencia de actividad industrial no tradicional en este departamento. En este último caso, aparecen los sectores de maquinaria y equipo y celulosa y papel. Dentro de las agroindustrias con tradición en el país, destacan en Colonia los lácteos, maltas, frigorífica, alimentos, bebidas y vinos. A su vez, el turismo es una actividad importante, contando con un punto de atracción especialmente relevante en la ciudad de Colonia del Sacramento, a solo 45 minutos por barco desde Buenos Aires (además de otras pequeñas localidades). Este último argumento se refleja en la especialización en alojamiento y restaurantes que registra el territorio.



Por otro lado, Colonia conforma, junto con San José, Soriano, Flores y Florida, una región suroeste, que se caracteriza por un desarrollo agrícola y lechero de importancia, con agroindustrias y servicios al agro muy desarrollados. Esto se refleja en la importante presencia, en esta región del país, de actividad industrial láctea, industria frigorífica, procesamiento de hortalizas y frutas, industria alimenticia y molinería, a la vez que hay un importante desarrollo de servicios al agro, transporte de

carga y logística, así como elaboración de raciones y alimentos para animales.

Por su parte, los departamentos del litoral noroeste (frontera con Argentina), Río Negro, Paysandú y Salto, están entre los ocho más diversificados del país, y muestran un perfil productivo similar, de base primaria y agroindustrial. Destaca en este territorio el



procesamiento de hortalizas y frutas, la industria láctea, los servicios al agro, el transporte y logística y la elaboración de raciones. Como diferencial, el departamento de Río Negro cuenta con el desarrollo de la industria de la celulosa. En el caso de Paysandú hay una especialización en sectores de soporte a la industria, como metalúrgica y logística, así como actividad vinculada a sustancias químicas, aserrado de madera y maltería. Por último, en Salto se observa especialización en actividades primarias, molinería (arroz) y en alojamiento y restaurantes (vinculado al turismo termal, de mayor desarrollo que en Paysandú, donde también hay termas).



En el este del país, sin incluir a Maldonado, que por su particularidad e importancia se analizó en forma separada, podemos observar a Rocha y Lavalleja, que son departamentos que rodean a Maldonado. Este último, puede considerarse el centro de atracción de la región este por actividad económica y oportunidades de trabajo y negocios. El departamento de Rocha presenta una baja diversificación, con una economía de base fundamentalmente agropecuaria, con una industria arrocera importante y una especialización en el sector de hotelería y restaurantes asociado al turismo de sol y playa, de carácter muy estacional. Por su lado, la economía de Lavalleja se muestra algo más diversificada

que Rocha con actividades de procesamiento de pescado, elaboración de bebidas, molinería y minas y canteras. También Lavalleja tiene actividades de turismo, pero no llegan a reflejarse en forma importante en los indicadores de especialización como sucede en el caso de Rocha,

lo que prueba que tienen un desarrollo menor. Como síntesis se puede decir que, a pesar de una mayor diversificación en Lavalleja, el perfil de ambos departamentos es fuertemente de base agropecuaria y no presentan desarrollo industrial de importancia.



En lo que respecta a los departamentos del centro y noreste del país (frontera con Brasil), los resultados de la Tabla 12 evidencian que estas economías están más especializadas en la producción primaria, con un menor desarrollo de los sectores industriales y de servicios, más allá de algunas agroindustrias importantes. Es el caso de Artigas, Rivera, Tacuarembó, Durazno, Cerro Largo y Treinta y Tres.

Dentro de este panorama, cabe decir que algunos de estos departamentos presentan una mayor diversificación de actividades, como Cerro Largo y Artigas.

En el caso de Cerro Largo, destacan los sectores de molinería (arroz), servicios al agro y la industria frigorífica. En el caso de Artigas, también destaca la molinería (arroz), el procesamiento de hortalizas y la producción de azúcar y etanol (esto último concentrado en la localidad de Bella Unión, que se encuentra más conectada con la capital de Salto que con la ciudad capital de Artigas).

Por otra parte, Rivera, Tacuarembó, Durazno y Treinta y Tres, muestran una mayor concentración o menor diversificación productiva. Esto se debe a que hay unos pocos



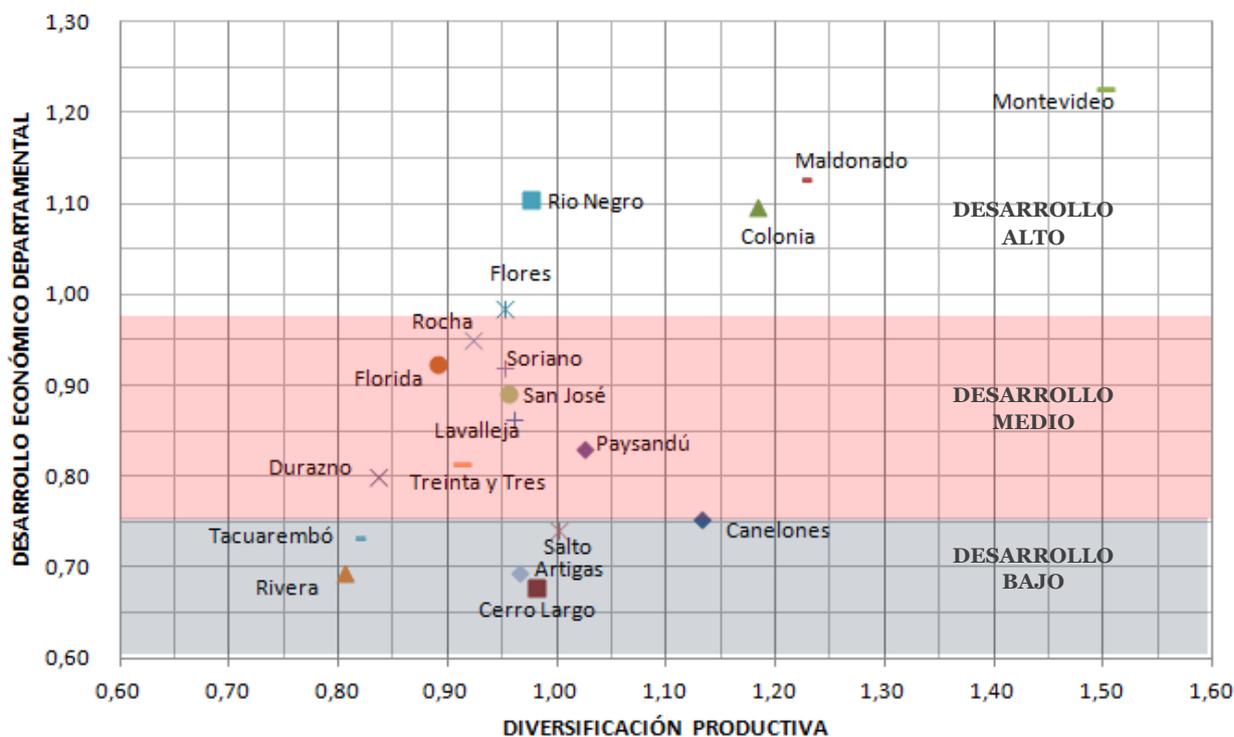
sectores que destacan en forma importante en la economía departamental, además de la actividad agropecuaria. En Treinta y Tres solo destaca la industria arrocera (molinería), en Durazno la industria frigorífica y elaboración de raciones, en Tacuarembó la industria de energía a partir de biomasa, la frigorífica, las bebidas con alcohol y la industria de madera aserrada, mientras que en Rivera las actividades de más peso son la industria de madera aserrada y la tabacalera.

Por lo tanto, en Rivera, Tacuarembó, Durazno y Treinta y Tres, además de las actividades del sector primario, se observa un escaso desarrollo de actividades industriales y de servicios. Sin embargo, hay que puntualizar que la mayor diversificación observada en Cerro Largo y Artigas no significa que sean economías demasiado diferentes a las anteriores, ya que son también muy dependientes de las actividades primarias, y muestran poco desarrollo de actividades secundarias y terciarias.

4.4. ¿Efecto distrito, *clusters* o economías de aglomeración urbana?

La Figura 8 permite observar la relación entre el desarrollo económico departamental y la diversificación productiva. Esta figura evidencia que, como afirmábamos antes, las economías departamentales más diversificadas son aquellas con un mayor indicador de desarrollo económico departamental.

Figura 8. Relación entre los indicadores de diversificación productiva y desarrollo económico departamental (ambos expresados en función de la media nacional; valor país = 1)



Fuente: elaboración propia a partir de las tablas 7 y 11.

Por lo tanto, la Figura 8 permite concluir que, en general, una mayor diversificación productiva se correlaciona con un mayor nivel de desarrollo económico departamental. No obstante, hay excepciones. Una de ellas es el caso de Canelones que, como fuera analizado, si bien muestra una alta diversificación presenta un indicador de desarrollo económico que lo sitúa en posiciones medio-bajas. También se observa que las economías de Salto, Artigas y Cerro Largo presentan una cierta diversificación (cercana al promedio de la economía nacional) y, sin embargo, tienen indicadores de desarrollo económico bajos. Otros departamentos, con similar nivel de diversificación, como Paysandú, San José o Soriano, registran mayores niveles del indicador de desarrollo económico departamental.

Es interesante señalar que ningún departamento que presente una baja diversificación presenta indicadores altos de desarrollo económico departamental o, dicho de otra forma, ningún departamento que se caracterice por una economía altamente concentrada en unos pocos sectores parece alcanzar niveles altos de desarrollo económico. Por el contrario, en la Figura 8 se aprecia que con niveles del indicador de diversificación por debajo de 0,90 (o sea, con una diversificación por debajo del 90% de la diversificación que muestra en promedio la economía nacional) es muy clara la relación entre mayor concentración productiva y menor desarrollo económico.

Estos resultados nos muestran que en Uruguay no se encuentran efectos de distrito, al estilo que se encuentra en algunas provincias de la Toscana en Italia (Becattini, 1979, 2006) o en

ciertas comarcas de Valencia (Soler, 2000). Esta afirmación no solo se basa en que no se constatan los niveles de concentración que se registran en estos casos en Europa, sino también porque en los departamentos donde es mayor la concentración en pocos sectores esto no se acompaña de una densidad de empresas importante.

Cabe recordar, en este punto, la diferencia entre distrito y *cluster*, que ya fuera comentada en el apartado conceptual. Simplificando conceptos, podríamos decir que se trata de un modelo de distrito si el proyecto empresarial en cuestión es liderado e integrado en su mayoría por empresas locales, que forman una red densa y que son dirigidas por empresarios para los cuales el territorio no es solo un ámbito de generación de un excedente económico sino que también es el lugar de vida, lo que confiere a los factores extraeconómicos un peso muy diferente al caso en el que la actividad es controlada por agentes externos. En el *cluster*, como se señalaba en el marco conceptual, la cooperación entre empresas es también clave pero el territorio, en su componente social, es un telón de fondo y no ocupa un lugar central en la toma de decisiones del sistema productivo. El territorio es en este caso solo un espacio de apropiación de un excedente económico generado y gestionado por actores para los cuales no constituye un lugar de vida. Por ello, en escalas regionales que involucran a más de un departamento y, particularmente, en las escalas nacional y metropolitana, es de esperar que los procesos de articulación productiva con cooperación entre empresas tomen forma de *cluster*. Mientras tanto, en la escala departamental y, sobre todo, en las localidades y ciudades, es más probable que la organización productiva con cooperación entre empresas asuma características de distrito productivo.

De todas formas, como se observaba con los indicadores calculados, los departamentos con mayor concentración son los de menor desarrollo económico y, de hecho, sus sectores, en general, no presentan un número importante de empresas para la actividad en el contexto nacional. Es decir, en general, esa especialización sectorial es reflejo de la existencia de algunas pocas grandes empresas radicadas en esos departamentos y no responde a la existencia de un conjunto significativo de PYMES. Por lo tanto, no es posible identificar modelos productivos en estos territorios que se asimilen a distritos ni a *clusters*.

Dicho lo anterior, de todas formas, no se puede decir que no existan en Uruguay aglomeraciones productivas de empresas dedicadas a la misma actividad y concentradas geográficamente, las que, potencialmente, puedan aprovecharse de economías de tipo *marshallianas* o de *clusters*. Por el contrario, es posible ver que en algunos departamentos efectivamente se concentran determinadas actividades a nivel nacional y que se componen por un conjunto amplio de empresas, diferenciándose de los casos en los que la actividad se explica solo por una gran empresa o muy pocas grandes empresas. Esas aglomeraciones de empresas, en general, se encuentran en los departamentos del sur del país (los de mayor desarrollo económico, como Maldonado, Colonia y San José) y en el área metropolitana (Montevideo y Canelones).

En estos casos, sería difícil, a partir de la información con la que se cuenta, determinar si el modo productivo refiere a un distrito o a un *cluster*. No obstante, antes de llegar a esa disyuntiva, el problema puede tener una solución anterior, y es que probablemente no sea sencillo identificar en estas aglomeraciones de empresas modelos de cooperación, articulación productiva y/o asociación entre empresas, por más que sean del mismo rubro y tengan proximidad geográfica.

De hecho, en trabajos que estudiaron la organización productiva en el área metropolitana, entre Montevideo y Canelones, se puede determinar que a pesar de la concentración de

ciertos sectores en determinadas zonas, como en el triángulo que forman las Rutas 8, 101 y 102 (con industria química, farmacéutica, logística y sectores de alta tecnología) no se verifica una interacción significativa entre las empresas como para poder hablar de *clusters* (Pittaluga y Rodríguez Miranda, 2007). Lo mismo se encontró en un estudio de las actividades productivas en el eje de la Ruta 8 en Canelones (área metropolitana) con gran concentración de industrias del plástico y caucho y la farmacéutica (Barrenechea, Rodríguez Miranda y Troncoso, 2008d). Resultado que se repite en un estudio de las aglomeraciones de empresas de servicios de logística en el eje de Ruta 1 en el Municipio A de Montevideo hasta Ciudad del Plata en San José (Rodríguez Miranda et al., 2015). En suma, estos trabajos han encontrado evidencia de que la proximidad geográfica y la aglomeración de empresas del mismo rubro de actividad no implican que las mismas funcionen en una lógica de *cluster*, y mucho menos en forma de distrito, ya que muchas veces ni siquiera el empleo que contratan es local.

Por lo tanto, parecería que la concentración de empresas del mismo sector en algunas de las economías departamentales de mayor desarrollo económico y/o de mayor tamaño absoluto obedecería más a la lógica de las economías de aglomeración urbana que a la lógica de los *clusters* o distritos. Lo anterior encuentra coincidencia con la caracterización que realiza recientemente el Instituto de Teoría y Urbanismo de la Facultad de Arquitectura de la Universidad de la República (ITU) en Martínez et al. (2016), donde diferencian a las ciudades que conforman nodos de carácter metropolitano en el país (Montevideo y Maldonado, únicamente) y nodos independientes (sobre todo, que no son dependientes de Montevideo), mostrando que en el eje sur del país y algo en el litoral oeste se conforman los subsistemas urbanos más densos y de mayor relevancia en el contexto nacional.

Como se señaló en el marco conceptual, las economías de aglomeración urbana refieren a las ventajas que se obtienen por situarse en la proximidad de centros urbanos con importante tamaño de los mercados (de consumidores y de factores productivos) y con alta disponibilidad de servicios, infraestructuras y conectividad. Esto es lo que explicaría por qué la industria farmacéutica, la química, el caucho y plástico, la de autopartes, los alimentos elaborados y el software se concentran en el área metropolitana (Montevideo, Canelones y, en algunos casos, también San José) y por qué en Colonia se localizan gran parte de las industrias de maquinaria y equipos, lácteos, maltas, frigorífica, alimentos y bebidas.

Por otra parte, los casos de especializaciones productivas en el interior “más profundo” del país, en las zonas más alejadas del sur donde son menores las economías de aglomeración urbana, refieren a casos en los que existe una o unas pocas grandes empresas, en general, radicadas en ese lugar por la disponibilidad de la materia prima o el recurso natural del que se hace un uso intensivo. Éste es el caso de la industria de aserrado de madera en Tacuarembó y Rivera, la industria de celulosa en Fray Bentos, el Ingenio sucro-alcoholero de Bella Unión (Artigas) o las industrias de molinos de arroz en Treinta y Tres, Cerro Largo y Rocha. En estos casos, la especialización productiva no desarrolla un tejido de PYMES, se basa en pocas grandes empresas, y no desarrolla modalidades de organización productiva del tipo de distritos o *clusters*. En general, el desarrollo productivo asume la forma de cadenas agroindustriales, donde el mayor impacto de la actividad industrial es de arrastre hacia atrás en la cadena, hacia las fases primarias. Esto explica por qué en los departamentos donde se da este tipo de desarrollo productivo, dentro de las especializaciones principales se encuentren las actividades primarias y los servicios que éstas demandan.

De todas formas, hay un departamento en el que, con una mirada más atenta, se puede decir que existe cierto efecto distrito, si se considera la muy alta especialización en el sector terciario y en servicios de cierto tipo. Es el caso de Maldonado que, si bien muestra una alta diversificación productiva (y no una concentración, como indicaría la presencia de un efecto distrito), esa diversificación refiere a sectores muy vinculados entre sí, al punto que podrían ser parte de una misma especialización sectorial relacionada con el turismo y sus actividades complementarias y conexas.

Como ya se señaló, Maldonado presenta una importante diversificación. Sin embargo, esta diversificación se da con gran peso de los servicios como el alojamiento, restaurantes, operadores turísticos, deportes y recreación y comercio; además de servicios financieros, inmobiliarios y educativos, sumado al sector de construcción que está muy relacionado con la actividad turística. En cuanto al peso del sector educativo, vale decir que Maldonado se posiciona como un centro universitario regional muy importante, tanto por la presencia de la Universidad de la República (de carácter público), como por diversas universidades privadas, que incluso promueven una iniciativa de *cluster* universitario. Por lo tanto, se podría decir que es una economía departamental con una masa crítica de empresas muy importante (alta densidad de empresas) y que están aglomeradas en torno a actividades de servicios cuyo eje central en el turismo. Habría que realizar un análisis más detallado para determinar si la organización productiva se aproxima más a un distrito *marshalliano* o a un *cluster*, estudiando cómo son las relaciones entre las empresas y el entorno. En principio, podría presentar rasgos de cada uno de esos modelos productivos, ya que el territorio cuenta con una alta densidad de PYMES y actores empresariales locales para los que el departamento es espacio de vida y trabajo, al tiempo que también hay grandes empresas de capitales transnacionales que responden a estrategias e intereses externos.

Matizando las anteriores afirmaciones en relación con la ausencia de efectos de distrito o *cluster* en Uruguay, conviene tener presente que el análisis en este documento es a escala departamental. Sin embargo, si bajamos al nivel sub-departamental y nos centramos en las localidades y microrregiones, la realidad parece ser diferente. En esta escala, el turismo presenta en algunos casos rasgos de actividad de distrito. Por ejemplo, en Colonia del Sacramento y otras localidades de Colonia (Rius y Freira, 2016; PACC, 2007), en localidades de Rocha como La Paloma (Magri et al., 2015) y en algunas localidades dedicadas al turismo termal en Paysandú y Salto (Barrenechea et al., 2008a, 2008b). Esto no quiere decir que se trate siempre de experiencias exitosas, sino que son localidades o microrregiones que se desarrollan y viven en torno a esa actividad productiva del turismo. (Entre las experiencias mencionadas, la que presenta un proceso claramente virtuoso es la de Colonia del Sacramento.)

También en el caso del sector lácteo se pueden observar iniciativas de *clusterización* o de articulación productiva regional, por ejemplo en el litoral de Uruguay (CRI, 2011). A su vez, hay varias localidades que se encuentran altamente especializadas en una actividad, presentando rasgos de distrito productivo, por ejemplo, Young (en Río Negro) especializada en servicios al agro y a las agroindustrias (Barrenechea et al., 2010) o Río Branco (en Cerro Largo) especializada en la industria y servicios para la producción de arroz (Barrenechea et al., 2008c).

En relación con la preocupación con analizar si se verifican o no relaciones entre las empresas de los sectores que se aglomeran en determinados territorios del país, es necesario considerar que desde los comienzos del nuevo siglo (sobre todo desde 2007) se han

desarrollado muchas políticas nacionales orientadas a promover el desarrollo de conglomerados productivos y *clusters*. Al mismo tiempo, se desarrollaron políticas para fortalecer el trabajo en red entre empresas y entre empresas e instituciones de apoyo públicas y privadas.

Por lo tanto, resulta pertinente estudiar con más detalle qué ha pasado con esas políticas, luego de una década, y analizar si se ha registrado algún cambio respecto a una mayor capacidad de cooperación y funcionamiento en clave sistémica en los sectores productivos del país. Los datos de este estudio no permiten ahondar en estas cuestiones, para ello es necesario realizar estudios sectoriales específicos que analicen la cooperación y el relacionamiento entre las empresas (cabe decir que sobre estos aspectos el equipo redactor de este documento se encuentra trabajando).

Por lo pronto, podemos encontrar algunas pistas en Rius e Isabella (2014a, 2014b) que analizan las políticas de promoción de conglomerados y *clusters* que el país ha desarrollado, señalando dos aspectos que parecen relevantes para tener en cuenta en futuros estudios. En primer lugar, muchas veces en la escala local no existe la masa crítica de empresas, ni la institucionalidad ni los instrumentos que se necesitan para generar competitividad sobre la base de una estrategia de *cluster* o distrito. En segundo lugar, estas políticas parecen haber tenido efectos más interesantes en procesos que ya tenían vida propia como la iniciativa de *cluster* de ciencias de la vida en Montevideo y área metropolitana, el turismo en Colonia, el turismo en Punta del Este (Maldonado), y el sector audiovisual y la industria del software en Montevideo.

Es decir, no deberíamos esperar que en todos los territorios se produzcan desarrollos productivos del tipo *cluster* o del tipo distrito. La masa crítica de empresas e instituciones pueden ser limitantes que señalen dónde pueden ocurrir estos desarrollos y dónde no, además de que estos procesos siempre tienen un componente endógeno que no hace fácil su desarrollo en cualquier lugar.

5. Conclusiones y recomendaciones

A modo de reflexiones finales, en este capítulo se ofrecen las principales conclusiones que se extraen de la investigación, con las implicaciones en términos de políticas de desarrollo productivo. Estas conclusiones se expresan en forma de recomendaciones para tener en cuenta en los futuros diseños e implementación de programas e instrumentos de política.

5.1. Las capacidades para el desarrollo productivo territorial deben ser vistas desde un enfoque sistémico

Una primera reflexión general que surge es considerar la relación entre los modelos productivos que se buscan promover y el necesario desarrollo de las capacidades de los territorios para abordar dichos desafíos. Esto implica, desde el diseño de la política hasta la implementación de las acciones para el desarrollo local, privilegiar una visión integral del territorio como sistema de relaciones sociales y económicas, enmarcadas en un entorno que determina ciertas potencialidades y restricciones que no son las mismas en todas partes.

Por ello, no es adecuado adoptar un enfoque de diseño y evaluación de proyectos individuales sino promover proyectos enmarcados dentro de iniciativas insertas en contextos más amplios que permitan la sustentabilidad y el desarrollo a largo plazo. Dentro de este enfoque, se vuelve clave no solo trabajar en las capacidades individuales de las empresas y las personas, cosa que hay que hacer, sino también trabajar en las capacidades colectivas y las condiciones de entorno que puedan viabilizar estrategias de desarrollo territorial sostenibles.

Para fortalecer y crear capacidades internas de los territorios y construir proyectos colectivos no hay determinismos ni recetas sobre cuál es la mejor forma de organizar la producción. Por lo tanto, conviene desterrar las soluciones parejas para todos donde se promocionan recetas para montar *clusters* territoriales o distritos en todos los territorios y regiones, o recetas que promuevan universalmente cualquier otra forma de organización de la producción en particular.

Dependiendo de las especificidades de cada territorio, así como de las oportunidades y restricciones que éste enfrenta, la organización productiva podrá asumir formas de distritos, cadenas productivas, *clusters*, redes de empresas o desarrollo de proveedores y servicios locales en torno a grandes emprendimientos externos. Por lo tanto, diversos tipos de organización productiva con base territorial pueden resultar atractivos para contemplar diferentes formas de desarrollo local.

Una vez reconocida la multiplicidad de vías de organización productiva para el desarrollo, hay, sí, algunos ejes sobre los que trabajar y aspectos para cuidar y potenciar en todos los territorios. Como señalamos en el apartado conceptual, siguiendo el planteo de Vázquez Barquero (1993), podemos organizar las capacidades del territorio sobre las que hay que trabajar para generar condiciones de desarrollo endógeno en cinco categorías:

- Capacidades que hacen al “software” del desarrollo, es decir, el capital humano del territorio; las personas con sus habilidades, conocimientos y saberes.

- El “hardware” del desarrollo, entendido como el soporte de infraestructura de conectividad, de logística y de comunicaciones para el desarrollo de emprendimientos productivos y sociales.
- El “finware” del desarrollo que refiere al financiamiento productivo, promoviendo instrumentos no tradicionales para las PYMES y los emprendedores locales.
- El “orgware” del desarrollo, como expresión de capacidad colectiva del territorio, fortaleciendo el capital social del territorio y las instituciones locales, promoviendo la cooperación entre las empresas y entre las organizaciones locales (económicas, políticas y sociales).
- Las capacidades referidas al “ecoware” del desarrollo que permitan incorporar un manejo adecuado (sustentable) de los recursos naturales, con un desarrollo urbano y territorial equilibrado, preservando la calidad ambiental y la calidad de vida de las personas.

En lo que sigue trataremos de reflexionar sobre cómo trabajar sobre estos, ejes atendiendo a las especificidades territoriales del país.

5.2. Fortalecer las capacidades del territorio: las personas, las empresas y los actores locales

Es muy difícil pensar en desarrollo económico local si no se cuenta con una población preparada, que sea capaz de generar trabajadores y emprendedores capacitados para construir y sostener estrategias que permitan sistemas productivos territoriales competitivos. Estrategias que deben ser apuntaladas por actores locales que puedan generar las condiciones para darles el necesario soporte institucional, político y social.

Para contribuir al desarrollo de estas capacidades en el territorio, no parecen adecuados los diseños centralizados de ofertas de capacitación y formación que no diferencian entre las distintas realidades de cada lugar. Por otra parte, la intervención para generar esas capacidades locales tendrá una falla de origen si solo se piensa con recursos y técnicos externos y no implica en sí misma la generación de capacidades en el territorio para poder darle sostenibilidad en el tiempo y adaptabilidad a los desafíos del entorno.

En este sentido, hay que capitalizar los aprendizajes y profundizar en estrategias y experiencias como las llevadas a cabo por la Universidad de la República (UDELAR), con su proceso de descentralización, creando los Centros Universitarios Regionales (CENURES), y la más reciente Universidad Tecnológica (UTEC), que ha planificado su oferta y la está implementando en forma complementaria con la estrategia de descentralización de la UDELAR⁹. Estas transformaciones son, sin duda, de las más revolucionarias de los últimos tiempos y las que tendrán un mayor efecto en el largo plazo para crear verdaderas capacidades locales y regionales que permitan generar procesos endógenos de desarrollo.

Como se establece en Goddard y Vallance (2011), el rol de las universidades y centros de formación es muy importante para potenciar la competitividad de un territorio. Para esto es

⁹ En relación con el proceso y estado actual de la descentralización de la UDELAR, se puede consultar la web: <http://www.cci.edu.uy/>. En cuanto al desarrollo y la oferta de la UTEC, existe información disponible en: <https://utec.edu.uy/es/>.

clave la implicación de las organizaciones del sector educativo y de investigación con las organizaciones locales y sus necesidades. De hecho, incluso hay autores que afirman que un alto grado de excelencia académica en la investigación o formación no tiene necesariamente correlación con la capacidad de dar soporte a procesos de competitividad territorial (Power y Malmberg, 2008). Más importante que el desempeño individual es la participación que estas organizaciones de formación e investigación tienen en la red territorial de organizaciones y empresas y su vinculación con los problemas y desafíos que enfrenta el sistema productivo local.

En Uruguay, tanto la UDELAR como la UTEC, coordinando además con la educación técnica media representada por la Universidad del Trabajo (UTU, Consejo de Educación Técnico Profesional), vienen desarrollando una estrategia de formación de capacidades en los territorios, futuros técnicos, profesionales, universitarios y docentes, que responde a las características, potencialidades y necesidades locales y regionales. En buena medida, además de la consideración de aspectos sociales y ambientales específicos de cada lugar, esto se plasma en una oferta orientada a apoyar los desarrollos productivos actuales y con posibilidad de desarrollo futuro en las distintas regiones del país.

En este sentido, este trabajo puede aportar nueva evidencia para la caracterización de los departamentos y las regiones del país (aquí entendidas como suma e intersecciones de las unidades jurídicas departamentales). Caracterización que supone un insumo importante para dar sustento a las estrategias mencionadas de generar ofertas adaptadas y pertinentes para las necesidades de desarrollo del “software” del territorio. Es decir, para preparar a los futuros técnicos, profesionales, trabajadores, funcionarios públicos, ejecutores de políticas de desarrollo, actores sociales, formadores y docentes, que serán los que puedan generar una diferencia en el territorio y pensar en caminos hacia el desarrollo endógeno.

En suma, la recomendación que surge es reforzar y profundizar estos procesos que ya vienen ocurriendo desde la UDELAR y la UTEC, junto con UTU-CTEP. Apoyándose en otros casos de políticas anteriores que también merecen destaque, como el Instituto de Investigación Agropecuaria (INIA), persona jurídica de derecho público no estatal creado en 1989, que desarrolla investigación aplicada a los desarrollos productivos del agro y las agro-cadenas de valor, con estaciones experimentales en diferentes regiones del país especializadas en las producciones que allí se desarrollan, con fuerte vinculación con el aparato productivo y las políticas públicas¹⁰.

Otra institución que viene desarrollando acciones cada vez más vinculadas a las realidades productivas regionales es el Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU), persona de derecho público no estatal administrada por una Comisión Directiva integrada por delegados del Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM), el Banco de la República Oriental del Uruguay y la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU)¹¹. Además de contar con el Instituto Metrológico Nacional y apoyar el desarrollo de la industria nacional, el LATU ha puesto en los últimos años un énfasis en promover el desarrollo territorial mediante la transferencia tecnológica a las micro y pequeñas empresas y la búsqueda de soluciones aplicadas para industrias localizadas en determinadas regiones (como la de aserrado de madera en Rivera y Tacuarembó), con programas y acciones en los territorios, que son coordinadas con las políticas públicas y otros organismos como el INIA.

¹⁰ Más información en: www.inia.gub.uy

¹¹ Más información en: www.latu.org.uy

Por último, y a riesgo de olvidar alguna otra iniciativa, hay que destacar al Centro de Extensionismo Industrial (CEI), que surge de una alianza entre el Estado, la industria y la academia, representados por el MIEM, la CIU, la UDELAR y la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII)¹². El CEI ofrece diagnósticos tecnológicos e integrales adaptados a la situación de cada empresa, acompañados de un plan de acción en donde se indican también los instrumentos de apoyo económico disponibles. Desde 2014, el CEI ha atendido a 160 empresas en todo el país de los sectores alimentario, metalúrgico, plástico, químico y maderero¹³. Esta herramienta es fundamental para brindar “servicios reales”, es decir, servicios que no se ciñan a cuestiones financieras, sino que impliquen apoyo para realizar un diagnóstico integral del negocio. Servicios que permitan elaborar en conjunto una estrategia y un plan que de competitividad y viabilidad del negocio. Dado que el CEI no busca duplicar políticas y servicios existentes, sino que explícitamente pretende articular con los instrumentos y las políticas públicas existentes, resulta una herramienta muy propicia para ser utilizada en intervenciones que busquen promover el desarrollo local y regional.

Por lo tanto, la recomendación principal para desarrollar y fortalecer capacidades locales y regionales individuales y colectivas en las empresas, trabajadores, formadores y actores sociales, tiene mucho de sentido común. En primer lugar, hay que alinear las políticas públicas que apunten a este objetivo con los esfuerzos, como los mencionados, que ya están trabajando en los territorios y en buena forma. En lo anterior hay dos ventajas muy claras, lo primero es la pertinencia y oportunidad de acumular sobre el terreno ya ganado y de generar sinergias. Lo segundo es que la experiencia ha demostrado que las políticas de los ministerios, en el mejor de los casos, se mantienen por cinco años (lo que dura cada administración de Gobierno en Uruguay) y muchas veces menos (lo que dura en el cargo el Director del área encargada de la política), mientras que las estrategias y políticas de las instituciones como la UDELAR, UTEC, INIA, LATU, CEI y otros organismos similares, suelen tener horizontes mucho más amplios, por la propia naturaleza de integración de sus órganos directivos, con esquemas de gobernanza que incluyen participación público-privada y actores que no dependen tan directamente de los ciclos políticos. Además, parece razonable que sean esas organizaciones las que tengan capacidad de memoria institucional respecto a líneas de amplio consenso acordadas entre múltiples actores, de forma que efectivamente sean líneas rectoras de al menos mediano plazo. Es razonable pensar que esto resulte más difícil de pedir a la estructura de programas de los ministerios que en cada administración y en cada gestión por área se van creando o reformando, buscando imprimir una impronta diferente y sujeta a intereses del ciclo político, que son perfectamente atendibles.

Por otra parte, la mirada territorial acerca de cómo promover las capacidades para el desarrollo productivo ya está incorporada en los procesos que hemos descrito, y se ha ido nutriendo (y se sigue nutriendo) de errores y aciertos, generando valiosos aprendizajes. Por ello, las nuevas políticas que se generen o se quieran impulsar deberían apoyarse en estas instituciones y sus políticas, al menos articulando las acciones con ellas. Algunas cuestiones que suelen ser más complejas de lo que aparentan, y a menudo acarrear importantes costos de negociación, refieren a que los instrumentos que se quieran desarrollar –como fondos concursables para proyectos de desarrollo local, programas de capacitación y formación, apoyos a los sectores productivos– incorporen en su discusión, su diseño y su

¹² Más información en: www.centrocei.org.uy

¹³ Fuente: www.centrocei.org.uy; consultado: 30/06/2017.

implementación a las instituciones y organismos que ya están trabajando en el territorio con planificación de mediano y largo plazo. Puede haber más casos, pero los mencionados, UDELAR, UTEC, INIA, LATU, CEI, son muy buenos ejemplos.

5.3. Promover una organización productiva favorable para el desarrollo local y regional

El presente trabajo determina en el capítulo 4, donde se analizan las especializaciones productivas departamentales del país la situación actual y capacidades para potenciales desarrollos productivos. En línea con las estrategias regionales antes mencionadas, por ejemplo de la UDELAR y la UTEC, la política pública que determina apoyos para el desarrollo productivo debería tener en cuenta que no es eficaz ni eficiente diseñar e implementar programas y herramientas con mirada sectorial que busquen replicarse en cada departamento.

Varias de las políticas desarrolladas desde 2005 resultaron positivas para trabajar sobre dimensiones novedosas, como los *clusters*, los conglomerados productivos, las microfinanzas o el apoyo a emprendedores, entre otros. Pero estas políticas e instrumentos también han dejado aprendizajes que conviene capitalizar. Una enseñanza muy clara es que no resulta adecuado aplicar un mismo diseño, bueno en abstracto, a todos los territorios por igual. No funciona porque cada departamento y región (mirando realidades más allá de los límites departamentales) tienen realidades diferentes, dadas por trayectorias históricas diferentes, capacidades y vocaciones productivas diferentes y distinta composición y masa crítica de población, actores e institucionalidad local.

El Uruguay, luego de más de diez años de políticas que se han aproximado a la promoción de las actividades productivas con atención a la dimensión territorial –desde diferentes compartimentos, muchas veces poco comunicados– ha acumulado la suficiente experiencia para dar un salto de calidad. En este sentido, la Ley N° 19472, promulgada en diciembre de 2016, que crea el Sistema Nacional de Transformación Productiva y Competitividad, ofrece un marco muy favorable para promover ese salto de calidad. El Sistema estará integrado por un Gabinete Ministerial de Transformación Productiva y Competitividad¹⁴, una Secretaría de Transformación Productiva y Competitividad, Consejos Consultivos de Transformación Productiva y Competitividad, la Agencia Nacional de Desarrollo (hasta aquí todos organismos nuevos), el Instituto de Promoción de la Inversión, las Exportaciones de Bienes y Servicios e Imagen País, el Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional, el Instituto Nacional del Cooperativismo, la Corporación Nacional para el Desarrollo, el Sistema Nacional de Respuesta al Cambio Climático, el INIA y el LATU.

La ley que crea el Sistema Nacional de Transformación Productiva y Competitividad fue discutida ampliamente en diferentes ámbitos, en el Gobierno, en el Parlamento y con participación de la academia y los sectores productivos y los trabajadores. Es en sí misma una muestra de madurez importante en la generación de políticas al respecto. Pero más allá de su diseño, la implementación es clave. Hay una gran oportunidad de que, dentro de sus objetivos, se desarrollen las políticas adecuadas para promover una organización productiva que genere desarrollo local y regional en los diferentes territorios del país.

¹⁴ Ministros de Relaciones Exteriores, de Economía y Finanzas, de Educación y Cultura, de Industria, Energía y Minería, de Trabajo y Seguridad Social, de Ganadería, Agricultura y Pesca, de Turismo, de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, y por el Director de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto.

A continuación, se listan algunos aspectos que deberían ser tenidos en cuenta a la hora de diseñar una política del estilo y alcance que se propone:

Las iniciativas de articulación productiva y asociatividad entre empresas

El análisis realizado en este trabajo, y la experiencia acumulada en más de diez años de políticas de articulación productiva y promoción de formas asociativas para organizar la producción, indican que este tipo de políticas no son efectivas ni adecuadas para aplicar indiscriminadamente en todos los territorios.

A este respecto, claramente en el sur del país, en Montevideo y su área metropolitana, junto con Canelones y buena parte de San José, además del departamento de Colonia, hay especializaciones productivas más complejas que en la media del país, con sectores agro-industriales, industrias no basadas en el agro y servicios. Por otra parte, estos departamentos muestran condiciones muy favorables de entorno (medido por el ICT), cuentan con un elevado número de empresas por habitante y representan un altísimo porcentaje de la población y de la actividad productiva del país (PIB). Sin duda, es en estas regiones donde existe la mayor masa crítica de empresas, trabajadores, servicios e infraestructuras, con las mayores economías de aglomeración urbana en el país.

Adicionalmente, en estas economías, hay una importante presencia de empresas medianas. Como establecen Rius y Freira (2016), son los empresarios de nivel mediano los que muestran una mayor predisposición a la articulación privado-privado y privado-público, a la vez que son un camino, si se van concretando logros con su participación, para motivar e incorporar a los empresarios más pequeños y así dar continuidad al proceso. Por lo tanto, estos constituyen el público objetivo por excelencia de las políticas productivas, dado que, según Rius y Freira (2016), son quienes más valoran la asociatividad, demuestran niveles de resiliencia que permite cierta tolerancia a los vaivenes del proceso y tienen buen nivel de proyección en materia de actividad económica. Dicho en otras palabras, tienen una mirada no tan cortoplacista como para visualizar resultados de una estrategia y capacidad mínima para poder invertir a la espera de esos resultados. Los pequeños no pueden salir del día a día y las empresas grandes juegan en otras ligas, con acceso a otros ámbitos de poder y fuentes de recursos, en el plano nacional e internacional.

Por lo anterior, es en estos departamentos del sur que hemos mencionado, en los que con un foco en las empresas pequeñas y, sobre todo, las medianas, se justifica trabajar en clave de promover modelos asociativos, ya se trate de conglomerados productivos, alianzas entre empresas, consorcios, iniciativas *cluster*, o apoyar procesos de conformación de distritos productivos. Cualquiera de las iniciativas mencionadas, más allá de sus diferencias, requieren una masa crítica de empresas y empresarios, un entorno con condiciones favorables y son intensivas en la creación de capital social. Después del análisis realizado, estas características permiten concluir que no resulta adecuado promover estos modelos productivos para todos los territorios por igual. Esto se debe a que su éxito depende fuertemente del componente endógeno; componente que, por naturaleza, no se puede generar exógenamente con una política pública. Además, las políticas, programas y presupuestos habitualmente conllevan ciclos demasiado cortos y, en general, contemplan actividades de apoyo y acompañamiento que presuponen la existencia de ciertas

precondiciones en los territorios, condiciones que raramente se dan de igual forma en todos los territorios.

Maldonado como centro de desarrollo productivo en la región este del país

Por otra parte, Maldonado, la segunda economía departamental más diversificada y la tercera economía en cantidad de empresas, también entraría dentro del anterior punto que señala a la región sur con potencial para aplicar políticas de promoción altamente intensivas en articulación productiva y asociatividad empresarial. Sin embargo, la consideramos en forma particular dado que es una economía especial en el contexto nacional, altamente especializada en sectores de servicios, sobre todo vinculados a actividades relacionadas con el turismo. Entre estos servicios destacan el alojamiento, restaurantes, operadores turísticos, deportes y recreación y el comercio (además de la construcción, que no es un servicio, pero está muy relacionada con la actividad turística).

A su vez, como se ha señalado antes, trabajos recientes del ITU (Martínez et al., 2016) sitúan al conglomerado urbano de Maldonado, Punta del Este y San Carlos, como un centro urbano nacional de gran importancia que no depende de Montevideo y que tiene un área metropolitana propia en formación. Esta condición se va plasmando en diferentes actividades de servicios que también se desarrollan con alta especialización, como los financieros y los servicios de educación y formación (en particular con fuerte presencia de oferta técnica y universitaria). Además, Maldonado registra actividad relevante de la industria, por ejemplo, en bebidas, alimentos y lácteos. Todo esto se potencia por las condiciones de entorno favorables del departamento, desde el punto de vista socioeconómico y ambiental, además de un componente de población que desde siempre ha estado influida por la radicación de argentinos y que ahora se ha ampliado a otras nacionalidades, lo cual es potencial fuente de nuevas miradas, ideas e iniciativas.

Por lo tanto, Maldonado, como centro de una región económica en el este del país que incluye a los departamentos limítrofes es, sin duda, un espacio para promover políticas que incidan en la articulación productiva y el trabajo en red. Políticas que apoyen el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, junto con un fortalecimiento de una institucionalidad y capacidad de organización local (sobre todo empresarial) que ya existe (IECON, 2015).

Estas políticas para promover el desarrollo de Maldonado deben cuidar dos aspectos. El primero consiste en promover un desarrollo de servicios y de sectores productivos que guarde armonía con el modelo de desarrollo productivo del departamento. Un modelo productivo basado en servicios donde destaca la actividad del turismo, y un desarrollo compatible con un modelo urbano de alta calidad ambiental y de vida.

El segundo aspecto consiste en integrar a los departamentos circundantes en esa lógica de desarrollo productivo regional. Es decir, tratar de que los territorios de Rocha, Lavalleja y Treinta y Tres puedan tener también oportunidades de desarrollo propias. Oportunidades que sean compatibles con el desarrollo de Maldonado y sean parte de una misma estrategia productiva regional (o inter-departamental), evitando así que la población de estos departamentos emigre hacia Maldonado. En otras palabras, se propone trabajar en función de los desarrollos productivos que se generan en Maldonado, pero con empresas y actividades localizadas en Lavalleja, Treinta y Tres o Rocha. En vez de exportar el capital humano, desarrollar actividad en el propio territorio y no perder capacidades para el futuro. En un modelo regional sin estrategia concertada, y en el cual Maldonado se configura como

centro económico y productivo, es muy probable que se terminen generando desbalances territoriales muy fuertes. Desequilibrios territoriales que ya se observan, con fenómenos de segregación residencial y exclusión social en el propio Maldonado y situaciones de pérdida sistemática de población como en Lavalleja.

De los tres departamentos mencionados Rocha destaca porque tiene un modelo propio de desarrollo turístico, aunque es excesivamente estival y de bajo desarrollo de servicios que se agreguen al recurso natural de sol y playa. Por otra parte, como vimos, Maldonado representa cerca del 7% de las empresas del país y casi 6% de las empresas medianas. Los departamentos de Rocha, Treinta y Tres y Lavalleja, en conjunto, representan casi un 5% de las empresas del país (74% del valor solo para el departamento de Maldonado) y un 3% de las empresas medianas (la mitad que Maldonado). Estos datos unidos a los otros análisis realizados por el trabajo muestran por qué la economía de Maldonado cumple un rol de dominación en esta región. Situación que se refleja muy bien en la caracterización que hace el estudio de Martínez et al. (2016), en base a los flujos de personas y motivos de desplazamiento.

Por lo tanto, desde las economías departamentales que se ubican en la región este del país rodeando a Maldonado, reconociendo el rol central que éste desempeña, se debería trabajar en forma más decidida para articular estrategias de desarrollo en escala regional. De hecho, el centro económico de esta región no está en disputa, lo ocupa Maldonado. Dejar que las fuerzas del mercado operen sin intervenciones o con intervenciones que solo miren el problema desde los límites departamentales hacia dentro solo terminará por minar cada vez más las capacidades propias en los departamentos circundantes a Maldonado, disminuyendo las oportunidades para generar desarrollo productivo local.

La coordinación de estrategias y políticas que apunten en este sentido, sin duda, exigen adoptar miradas que superen las divisiones político administrativas de los departamentos, seguramente con incentivos y definiciones que provengan desde la política nacional.

El desarrollo de Canelones en el contexto del área metropolitana de Montevideo

Al calcular el indicador de desarrollo económico relativo de Canelones, llamaba la atención que este departamento mostrara una situación de desarrollo medio-bajo. Ello era resultado de un indicador de desarrollo productivo (PIB pc) que lo sitúa en el cuartil 1 de la distribución (el más bajo) y un indicador de desarrollo empresarial que lo sitúa en el cuartil 2 (por debajo del 50%). Por lo tanto, en el caso de Canelones los buenos resultados que sí muestra en el indicador socioeconómico de desarrollo del entorno parecerían ser importados desde fuera (desde Montevideo), ya que el propio departamento no muestra capacidad productiva y empresarial propia como para ofrecer esas condiciones a toda su población.

Recurriendo al estudio de OPP (2011) se observaba que lo anterior refleja un problema serio, porque ese resultado de buen desarrollo socioeconómico del entorno es un promedio del departamento que esconde situaciones complicadas en varios territorios metropolitanos. En amplias zonas del departamento, como La Paz, Las Piedras y Progreso, o las Villas y

localidades sobre el límite noreste con Montevideo, se registran desempeños relativos en los indicadores socioeconómicos que se encuentran entre los más bajos del Uruguay.

Lo anterior señala la complejidad que encierra pensar en Canelones para el desarrollo de políticas productivas que promuevan desarrollo local. En este sentido, su condición de departamento metropolitano que sirve de vivienda para buena parte de la población que trabaja en Montevideo, y en algunos casos en buenos trabajos y bien rentados, no parece resultar para todas las localidades del territorio canario. La lógica metropolitana no puede desconocerse, sin embargo, la evidencia señala que hay necesidad de generar un mayor desarrollo productivo y empresarial local para poder aprovechar de otra forma esa cercanía a Montevideo como mercado de bienes y servicios y no solo como fuente de empleo. De esta forma, se podrían mejorar las condiciones de varias localidades y zonas del departamento.

En este sentido, es muy escasa la capacidad local de generar emprendimientos que puedan aprovecharse de la ventaja que de localización en el área metropolitana, ya no solo para que puedan vender y trabajar con empresas de Montevideo, sino para relacionarse con las propias grandes empresas que se localizan en Canelones como consecuencia de una expansión de la actividad que ya no tiene cabida en la capital del país. Esta desconexión productiva se ha verificado en varios trabajos antes mencionados¹⁵, y genera que Canelones sea muchas veces la plataforma física donde se instalan las industrias sin desarrollar prácticamente ninguna relación con el tejido productivo local.

Por lo tanto, Canelones, dada su importancia económica y poblacional (casi el 16% de los habitantes del país), merece una atención particular y que no puede estar separada de la consideración del área metropolitana como unidad de análisis, como espacio de vida y trabajo. Esto implica desarrollar políticas públicas potentes, modificando lógicas de mercado que están fuertemente establecidas y reforzadas por inercia. Políticas que puedan considerar las posibilidades y oportunidades de articular estrategias de desarrollo local que puedan potenciar a las localidades y zonas socioeconómicamente más deprimidas del departamento dentro de los sistemas de valor de los desarrollos productivos que se aprovechan de las economías de aglomeración urbanas del área metropolitana. Sin duda, no se trata de un desafío solamente de escala departamental, sino que requiere de estrategia y acción multinivel y de la política nacional.

El Uruguay del suroeste y la frontera con el litoral argentino

En la faja de departamentos que se sitúan al suroeste del país, junto con los departamentos fronterizos con Argentina, se observan capacidades importantes referidas a especializaciones agrícolas, lecheras, agroindustriales y de servicios al agro. Por región suroeste nos referimos a Colonia, San José, Soriano y Flores, junto con parte de los departamentos de Florida y Durazno, a pesar de estar en el centro del país. El litoral con Argentina se compone de Río Negro, Paysandú y Salto, y podría incorporar también a la localidad de Bella Unión, ubicada en el departamento de Artigas.

En estos departamentos, si bien la especialización agropecuaria y agroindustrial es una característica del interior del Uruguay, se observan algunos rasgos distintivos. En primer

¹⁵ Pittaluga y Rodríguez Miranda (2007), Barrenechea, Rodríguez Miranda y Troncoso (2008), Rodríguez Miranda et al. (2015).

lugar, hay indicadores de desarrollo del entorno y de empresarialidad local más altos que los que registran los departamentos del noreste del país. Lo anterior se traduce en un indicador de desarrollo relativo (Figura 3) que muestra condiciones de medias a altas, a diferencia del noreste del país, con desarrollo relativo bajo. En segundo lugar, se observa la presencia de especializaciones que varían según el departamento (ver Tabla 12) pero que refieren a actividades industriales y de servicios con base en el agro y que vinculan a pequeñas y medianas empresas. Por ejemplo, la industria lechera, el procesamiento de hortalizas y frutas, la industria alimenticia y un importante desarrollo de servicios al agro, como el transporte de carga y logística, servicios productivos y elaboración de raciones y alimentos para animales.

Adicionalmente, hay algunos departamentos que registran un desarrollo industrial particular, como Colonia, que ya fuera mencionado, pero también Río Negro, con el desarrollo de la industria de la celulosa y algunas industrias conexas, y Paysandú. Estos departamentos mantienen una especialización en sectores industriales y de soporte a la industria. En otros hay un desarrollo de sectores de turismo, entre los cuales destaca Colonia (con una actividad de relieve en el plano nacional), pero también otros desarrollos de menor peso (como el turismo termal).

En estos departamentos hay además una masa crítica de empresas importante, sobre todo medianas. Sin considerar a Florida y Durazno que son departamentos ubicados en el centro del país (en un lugar bisagra, donde podrían pertenecer a diferentes regiones), ni a Flores que es una economía muy pequeña. Si nos enfocamos en las economías más importantes de esta región suroeste y litoral con Argentina, como son Colonia, San José, Soriano, Río Negro, Paysandú y Salto, se puede ver que juntas representan un 16% de las empresas del país (Tabla 3). Las empresas medianas representan un 13% y, junto con las pequeñas, son un 28% de las pequeñas y medianas empresas del Uruguay. Estos valores son algo más del doble que presentan las economías departamentales del noreste del país en su conjunto (Tacuarembó, Rivera, Artigas, Cerro Largo, Treinta y Tres).

A Colonia y a San José también los asociábamos con un eje sur del país que era el más dinámico, junto con Canelones, Montevideo y Maldonado. Por ello, si consideramos solo a los departamentos de Soriano, Río Negro, Paysandú y Salto, tenemos que aún representan un 7% de las empresas medianas del país y un 16% de las pequeñas y medianas. Estos valores son aún superiores a los que registran las economías departamentales del noroeste (40% y 30% más, respectivamente).

Por lo tanto, en estos departamentos habría que promover el desarrollo de cadenas productivas agroindustriales con una lógica regional, es decir con políticas e instrumentos que trasvasen los límites departamentales, como en verdad sucede con la lógica productiva y empresarial de estas cadenas de valor. No es casualidad que varias de las especializaciones productivas se repitan entre estos departamentos, ya que varias de las actividades son compartidas y localizadas en más de una administración jurídica departamental. Por promover cadenas productivas nos referimos a potenciar todas las actividades de soporte, servicios productivos, servicios auxiliares, logística, insumos e industrias auxiliares que estas cadenas requieren. Hay capacidades empresariales locales, al menos en potencial, para

desarrollar estas actividades, lo que sería una muy buena forma de ampliar el margen local de apropiación del excedente económico producido por los sectores primarios y agroindustriales que ya existen.

Salvo en los departamentos de Colonia y San José, donde ya se comentó que existen condiciones adecuadas para promover iniciativas más ambiciosas de articulación productiva y asociatividad entre empresas, no se considera, en general (ya que siempre puede haber casos y excepciones que se puedan justificar), que estos departamentos estén bien posicionados para acoger iniciativas demasiado intensivas en capital social, es decir en cooperación y articulación productiva entre PYMES. Esto no va en contra de trabajar para fortalecer en estos territorios capacidades de cooperación entre empresas y generar capital social local que sea sostén de estrategias productivas. Todo lo contrario, lo que se plantea es que el mejor camino para contribuir a ese fortalecimiento del capital social es comenzar por fortalecer el tejido empresarial local y vincularlo en forma virtuosa con las actividades productivas más dinámicas que ya existen en el territorio.

Para esto pueden ser más adecuadas las herramientas que trabajen en adaptar las capacidades empresariales y de trabajo a las potencialidades y oportunidades que generan en el territorio las principales actividades productivas. Por ejemplo, se puede trabajar en dos líneas. Una es la capacitación y formación de trabajadores, técnicos y empresarios para profundizar las ventajas de especialización de los territorios y poder avanzar en nuevas actividades generadoras de valor sobre la base de los desarrollos que ya existen, escalando en capacidades productivas, pero con saltos pequeños que el territorio pueda generar y sostener. La otra es generar experiencias de asociatividad y cooperación con un enfoque menos ambicioso que la generación de una gran red de empresas, un *cluster* o un distrito. Es decir, focalizar recursos y esfuerzos en acciones concretas y acotadas que tengan una alta probabilidad de éxito. Esto puede referir a conectar algunas empresas medianas con algunas grandes, lograr acuerdos y cooperación entre algunas medianas empresas, y lograr que se incorporen a estas iniciativas algunas empresas pequeñas. La suma de experiencias exitosas en este sentido fortalecerá el capital social local e irá generando las condiciones propicias para pensar en acciones más ambiciosas.

Por último, la potencia de todas estas acciones se ve limitada cuando los programas e instrumentos se piensan, se diseñan y se implementan acotados a las escalas departamentales, por lo que las oportunidades de desarrollo quedan constreñidas por dichos límites jurídico-administrativos. Esto no solo sucede, como sería lógico, con las políticas de los Gobiernos Departamentales, sino que es un pecado reproducido y amplificado por todas las políticas nacionales, miopes a poder visualizar ámbitos regionales para promover con mayor eficacia el desarrollo económico, más allá de los límites de la jurisdicción política.

Como queda claro en este trabajo, solo unos pocos departamentos del país (Montevideo, Canelones, Maldonado, Colonia y San José) pueden tener una escala y capacidades que permitan pensar en estrategias productivas departamentales potentes. En el resto de los casos, esto no es viable. Por lo que los diseños actuales tienen al menos dos problemas. Primero, se diseñan y aplican programas que tratan por igual a todos los departamentos (aspecto sobre el cual a esta altura del documento no hace falta argumentar más). Segundo, las políticas e instrumentos se encorsetan dentro de los límites del departamento, pero las lógicas del mercado funcionan en la escala nacional y regional, por lo que la eficacia y

eficiencia de los instrumentos tienen un hándicap de partida que les resta potencia desde el día uno. Adicionalmente, incluso en las economías departamentales más grandes del país, la lógica regional ofrecería mayores oportunidades para la eficiencia de las políticas.

¿Cómo se podría trabajar en una clave regional con espacio para las diferenciaciones de política local? Una forma sería lograr acordar y fomentar especializaciones por localidades y departamentos, según las distintas cadenas de valor, donde cada nodo local pudiera ser fuente de competitividad en alguno de los servicios o actividades productivas que componen la cadena. Esto sería un gran cambio en la forma de pensar las políticas de desarrollo productivo en el país, con lógicas regionales para fomentar la competitividad y eficiencia productiva, apoyada en especializaciones locales que permitan la apropiación local de parte del excedente económico que genera la cadena.

El Uruguay del noreste, fronterizo con Brasil, y el Uruguay del centro

Aquí nos referimos a los departamentos de Artigas, Rivera, Tacuarembó, Cerro Largo y Treinta y Tres, además de que se pueden incluir parte de Durazno y Florida que se ubican en el centro del país. Estos departamentos muestran, en general, indicadores entre los más bajos de empresariedad, desarrollo del entorno y PIB per cápita. Predominan las actividades del sector primario y se observa un escaso desarrollo de actividades industriales y de servicios. Las excepciones están dadas por la localización en varios de estos departamentos de algunas grandes industrias y por el desarrollo comercial en la frontera, sobre todo en Rivera, desarrollo que, sin embargo, está muy sujeto a volatilidades referidas al tipo de cambio con Brasil.

Entre las grandes industrias que hay en la región se destacan los sectores de molinería (arroz) en Treinta y Tres, Cerro Largo, Artigas y Tacuarembó, el procesamiento de hortalizas y la producción de azúcar y etanol (en la localidad de Bella Unión, que se encuentra más conectada con la capital de Salto que con la ciudad capital de Artigas), industrias del aserrado de madera en Rivera y Tacuarembó, la industria frigorífica en Tacuarembó y la industria tabacalera en Rivera.

En estos casos, donde la capacidad empresarial es menor que en el resto de departamentos del país, se hace aún más importante focalizar los recursos en acciones que permitan escalar en capacidades dentro de las restricciones que supone el punto de partida y el contexto. Por lo tanto, en estos territorios no es recomendable –como antes se dijo, siempre hay excepciones que podrán justificarse– promover iniciativas muy intensivas en capital social, en empresariedad local y que requieran de un mínimo de tejido empresarial que ya funcione en lógica asociativa.

Por el contrario, aún más que para el caso de los departamentos del litoral fronterizo con Argentina, si se trabaja en iniciativas de asociatividad se debe ser muy selectivo y poco ambicioso en el alcance o cobertura, privilegiando la profundidad del impacto esperado en las acciones a diseñar e implementar. Es decir, conviene hacer un trabajo casi artesanal de tejer relaciones entre algunas pocas empresas que presenten atributos favorables que permitan esperar en tener éxito. Adicionalmente, en estas economías, en las que no hay

tejidos productivos locales de pequeñas y medianas empresas más o menos dinámicos y cuyos mercados locales no son suficientemente atractivos (en volumen y precio), parece necesario que las asociaciones o articulaciones productivas traten de establecer vínculos con las grandes empresas de la región, o incluso de otros sitios del país. Es decir, lograr articular empresas locales con circuitos de mercado que tengan inserción competitiva, lo que se puede lograr, por ejemplo, desarrollando proveedores de insumos o servicios a emprendimientos de mayor porte.

Lo que se señala en el párrafo anterior se enmarca en la recomendación que también se hace para los departamentos del oeste y litoral noreste del país, referida a promover cadenas de valor a través de servicios e insumos locales para las actividades potentes que se localizan en el territorio. La diferencia es que en la región noreste del país, las actividades potentes están más concentradas en pocas empresas y el entramado de firmas locales pequeñas es menor y más débil. Por lo tanto, la intervención (hablando en general, ya que en cada caso habría que ver en detalle) debería tener un componente más fuerte de capacitación y orientación de los empresarios pequeños y medianos, así como de los trabajadores, en relación con las acciones y medidas que se puedan implementar, y no tanto en la construcción de ámbitos participativos y deliberativos.

En la evaluación de Rius e Isabella (2014a, 2014b) sobre las políticas de articulación productiva, se señala que la elaboración participativa de planes estratégicos, la generación de espacios deliberativos y la cofinanciación de proyectos son aspectos muy valorados por los empresarios que participan de las iniciativas de articulación productiva. Sin embargo, los mismos autores apuntan que hay que reconocer los límites del instrumento. Muchas veces los sectores y actores con los que se quiere trabajar no tienen las condiciones para poder visualizar las ventajas de la asociatividad. Como señalan Rius y Freira (2016), los actores ideales para trabajar con estas iniciativas son los empresarios medianos, los pequeños no tienen capacidad de abstraerse del día a día, al tiempo que las grandes empresas en general (en Uruguay) muestran una baja participación en los proyectos de articulación. Por lo tanto, no es sencillo en una región que muestra, por un lado, empresarios locales pequeños, sin experiencia previa de cooperación y baja densidad de relaciones, y por otro, empresas grandes que no perciben que en el territorio haya interlocutores válidos, ni en lo empresarial ni en cuanto a los agentes de política, ya que, como grandes empresas, tienen acceso a las más altas jerarquías de los Ministerios en Montevideo.

Por lo tanto, como un primer paso para construir capacidades locales de articulación productiva, en esta región del país, la sugerencia es ir despacio, en forma focalizada, identificando oportunidades con alta probabilidad de éxito, en general con pocas empresas locales y algún acuerdo razonable con una gran empresa o actores que aseguren la inserción competitiva en los mercados. No hay que esperar, por lo tanto, grandes resultados en términos de cobertura y, por ende, de cambios cuantitativos en la economía local. Más bien hay que esperar un impacto profundo en pocas empresas que genere un antecedente de buena práctica y demostrativo de que la asociatividad resulta en una ventaja económica. En rigor, esta sugerencia podría ser de aplicación a realidades similares que puedan presentarse en todo el país, pero sin duda en estas economías departamentales el cuidado debe ser mucho mayor.

Dentro de este contexto, una acción que puede resultar muy pertinente, y que aplica en realidad a todas las economías departamentales del país, es desarrollar instrumentos de apoyo a las pequeñas y medianas empresas que brinden “servicios reales”, como ya fuera mencionado en el marco conceptual y en oportunidad de mencionar el trabajo que viene desarrollando el CEI. Entre esos servicios a las empresas se puede incluir la formación para el trabajo en el territorio. Estos temas se retoman en el punto final del apartado.

El desafío de la política productiva regional como instrumento para el desarrollo local y nacional

El lector podrá ver que repetidamente se ha utilizado en este documento la palabra región, sin embargo, la región no existe en Uruguay como figura jurídica. La división política administrativa que configura el segundo nivel de gobierno, como se explicó al comienzo del documento, son los departamentos. No hay ninguna figura intermedia que permita dialogar al nivel nacional con el departamental en clave de estrategias regionales, entendiendo por esto la escala inter o supra departamental.

Queda claro en los resultados del trabajo que, salvo algunas pocas excepciones, la escala departamental resulta en general insuficiente para pensar en estrategias potentes de desarrollo productivo. Esto no es contrario a la necesidad, justificada, de tener políticas departamentales de desarrollo productivo. Al contrario, lo que señalamos es que la falta de un paraguas regional para esas políticas departamentales las vuelve más débiles e ineficientes. El poder diseñar e implementar políticas, con programas e instrumentos, de carácter regional no socavaría la posibilidad de tener estrategias de desarrollo local a nivel departamental, sino que generaría muchas más oportunidades de las que hoy se pueden identificar.

Una vez que aceptamos la pertinencia de desarrollar políticas de alcance regional en escala inter-departamental, la pregunta que surge es ¿cómo lo hacemos? No hay una respuesta sencilla. En principio no parece prudente ni necesario reformar el segundo nivel de gobierno, los departamentos. Los 19 departamentos del país, que mantienen su configuración actual desde 1885, son el resultado de un pacto político histórico entre los dos partidos fundacionales. La necesidad de redefinir ese pacto es, en todo caso, un tema para dirimir en la arena política. La configuración actual de los departamentos no supone en absoluto un obstáculo para la planificación e instrumentación de buenas políticas regionales de desarrollo. Por el contrario, la necesidad de una política regional interdepartamental, como se señaló, no es contrapuesta con la necesidad de gobiernos de proximidad con agenda propia y local, en espacios –los departamentos– que cuentan con una apropiación afectiva de su población y una identidad dada por una historia ya más que centenaria. Lo que se necesita es que la política nacional, en algunos temas que así lo merecen, decida actuar en clave regional (supra departamental)¹⁶.

El recientemente creado Sistema Nacional de Transformación Productiva y Competitividad es un buen marco para poder desarrollar políticas que articulen escalas supra

¹⁶ Por actuar nos referimos a crear y orientar programas e instrumentos con recursos en ese sentido, no solo a desarrollar un discurso al respecto.

departamentales, en coordinación con acciones tomadas en los niveles departamentales. Incluso, el nuevo sistema podría perder novedad y potencia si la planificación y las políticas que se diseñen y se aprueben encuentran al aplicarse los condicionantes de un accionar restringido por límites departamentales que no responden a las realidades económico productivas sobre las que el país debe trabajar para transformar sus capacidades para el desarrollo y aumentar su competitividad.

En los temas que refieren a la articulación de cadenas productivas territoriales, los esquemas de asociación y conglomerados de empresas, así como la promoción de especializaciones complementarias entre distintas localidades y departamentos, no resulta adecuado que la política nacional se negocie, diseñe e instrumente en forma fragmentada y solamente en función de las unidades departamentales. Hay, al menos, dos razones que fundamentan este argumento.

Una primera razón es que la lógica predominante en la territorialización de las políticas productivas –o la bajada al territorio– es totalmente ineficiente desde la escala nacional. No es eficiente la reproducción en cada departamento de las estructuras nacionales de los ministerios y organismos centrales, ya sea con una presencia física importante y la correspondiente estructura burocrática o con estructuras más flexibles pero que manejan programas, presupuestos y acciones que siguen la lógica de la unidad departamento. Esto implica una lógica de fragmentar las visiones y metas nacionales en metas y objetivos más pequeños, en general no coordinados, que no permiten visualizar bien de qué forma contribuyen al proyecto nacional de desarrollo productivo. La propuesta que podría responder mejor desde la política nacional a los desafíos que en este documento se identifican para el desarrollo productivo territorial sería una que discute, diseña, planifica e instrumenta estrategias productivas regionales, inter y supra departamentales. Estrategias que se acompañen con los consiguientes programas e instrumentos, en función de los cuales los gobiernos departamentales deberían ajustar sus políticas de desarrollo local para contribuir a su propio desarrollo, integrando sus acciones con los proyectos productivos regionales y nacionales.

La segunda razón es que, en el marco de la profundización que se viene dando del proceso de descentralización que trajo desde 2010 la novedad del tercer nivel de gobierno (el municipio), los gobiernos departamentales deberían reorientar su rol hacia uno más perfilado a la planificación e implementación de políticas de desarrollo local. Esto no quiere decir que el gobierno departamental deba dejar de administrar ciertos servicios como, por ejemplo, el mantenimiento de la caminería rural y las infraestructuras que deben ser pensadas con escala departamental. Pero, seguramente, como está sucediendo en los hechos, el reacomodo de roles y funciones entre el segundo y tercer nivel de gobierno debería llevar al nivel departamental a levantar la mira, adquiriendo mayor relevancia en términos de planificación del desarrollo local. Si este es el contexto que se viene, un diseño de políticas nacionales que se piensen y planifiquen en términos de la unidad departamental y que establezca estructuras departamentales consecuentes con esa mirada, tendría un efecto de superposición con el rol de los gobiernos departamentales y reforzarían la miopía que estos tienen por no visualizar ni trabajar en la escala regional. Por lo tanto, esto implicaría seguir con programas territorializados que fragmentan al país y minan las posibilidades reales de desarrollo productivo nacional, al tiempo que competirían con los gobiernos

departamentales por la implementación de las políticas de desarrollo local que, por definición, deben ser locales.

Por lo tanto, solo como esbozo del camino que se podría transitar, sería más adecuado que el nuevo Sistema Nacional de Transformación Productiva y Competitividad pudiera definir las estrategias nacionales de desarrollo productivo con planes regionales que orientaran programas, instrumentos y recursos en esa mirada territorial que es la escala más adecuada para potenciar la competitividad a escala nacional. Esto no necesariamente implica definir regiones rígidas y fijas, sino que pueden definirse planes con determinados objetivos que, en función de los mismos, determinen ciertas regiones (que puedan cambiar si cambian los planes y objetivos). La participación del gabinete del sistema podría responder a una lógica de seguimiento e involucramiento en las estrategias con mayor eficiencia que si se encorseta dentro de planes departamentales. Lo anterior no significa que la escala departamental no importe, por el contrario, la misma debe estar representada en las estrategias nacionales con la participación de los gobiernos departamentales y, si se quiere promover un esquema de gobernanza, también del sector privado de cada departamento, en particular las asociaciones de empresarios y trabajadores.

De hecho, la planificación departamental es muy importante y debe estar alineada con las estrategias regionales que se definan en el plano nacional, como se señaló, con participación del nivel departamental. La planificación regional, supra departamental, debe ser prioritaria del nivel nacional y la planificación departamental, de carácter local, debe ser prioritaria del nivel de gobierno departamental. En un esquema como éste el rol de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) es clave dada su función de órgano de rango ministerial encargado de la descentralización y planificación territorial, de acuerdo a la Constitución de 1996. La OPP debería cumplir al menos dos roles. Por un lado, ser el articulador que permita, junto con los otros actores del Gabinete del sistema, transformar la estrategia nacional de desarrollo –que tendrá una primera expresión en clave sectorial– en estrategias regionales, supra departamentales. Por otro lado, consolidar las capacidades a nivel de los gobiernos departamentales y articular con éstos la elaboración de planes departamentales de desarrollo que se inscriban en el marco de las estrategias regionales y, de esta forma, estén alineados con la estrategia nacional definida por el gabinete del sistema.

5.4. Algunas consideraciones finales para una política de articulación productiva

Un aspecto muy presente en todas las consideraciones realizadas es el necesario trabajo para fortalecer el “orgware” del desarrollo. Si se parte del objetivo de generar políticas para fortalecer redes de empresas escasamente conectadas o generar asociatividad donde apenas existen este tipo de iniciativas, así como formar empresarios y trabajadores capaces de articular una estrategia productiva donde aún no están esas capacidades, no se puede poner en exceso la carga de dicho proceso sobre los hombros de los actores locales, que según el propio diagnóstico de la política no cuentan con las capacidades.

En primer lugar, hay que diferenciar bien a la población objetivo sobre la que se quiere trabajar. Si se trata de una población vulnerable, por ejemplo micro emprendedores informales y con una lógica de subsistencia, embarcarlos en una iniciativa de articulación productiva puede significar forzarlos a un proceso para el que no están preparados y que no

responde tampoco a sus necesidades prioritarias. No son buenos candidatos para este tipo de política. Cuando hablamos de articulación productiva, cooperación y asociatividad, como política productiva, debemos entender que trabajamos con cierto tipo de empresario, de pequeño a mediano (preferentemente este último), formal y que cuenta con ciertas capacidades de base sobre las que trabajar. Si no es así, entonces se puede trabajar en clave asociativa, pero los ritmos, las metodologías y los objetivos finales deben ser otros, más cerca de lo que son las políticas sociales que de una política productiva que busca competitividad de mercado. Una política no es alternativa a la otra, son diferentes políticas, complementarias para lograr el desarrollo integral de un territorio. Pero conviene usar el instrumento adecuado para cada tipo de objetivo.

En segundo lugar, una vez identificada adecuadamente la población objetivo, hay que entender que para promover el “orgware” del desarrollo la política pública debe bajar los costos de transacción y negociación que ello implica. Es decir que las políticas de articulación productiva son en gran parte intensivas, justamente, en costos de articulación. Estos costos no pueden ser asumidos por las pequeñas y medianas empresas. ¿Por qué las empresas pequeñas no se juntan a diagnosticar sus debilidades y fortalezas? ¿Por qué no identifican capacitaciones necesarias y comparten los costos? ¿Por qué no desarrollan estrategias comerciales conjuntas o comparten costos de logística y comercialización? ¿Por qué no identifican las tecnologías más adecuadas y comparten costos de actualización? ¿Por qué no realizan inversiones que puedan tener un uso compartido y abaratar costos en el proceso productivo? Muchas más preguntas de este tipo se pueden plantear, y la respuesta no es porque los empresarios son agentes insensatos o irracionales. La respuesta es más bien que cooperar y articular resulta a menudo muy costoso. Y su costo es más que proporcional a la cantidad de agentes que participen de la iniciativa, especialmente cuanto más pequeños sean estos agentes. Además, para la cooperación se necesita construir confianza en el interior del entramado empresarial, lo que añade complejidad al proceso.

Por lo tanto, la política pública debería intervenir para bajar estos costos que no permiten la articulación productiva, por ejemplo, prestando servicios reales, como se ha mencionado anteriormente. Estas políticas no son nuevas, hay ejemplos como en la Comunidad de Valencia, con los centros tecnológicos y de servicios a empresas (Santa María y Giner, 2000), o con los centros de empresa e innovación en Italia (Vázquez Barquero, 2000). Los servicios reales pueden referir a: i) la realización de diagnósticos comerciales, tecnológicos, organizativos o integrales, de las empresas y en su contexto sectorial; ii) apoyar la elaboración de estrategias y planes sectoriales o programas de desarrollo de cadenas de valor; iii) facilitar el acceso a instrumentos financieros existentes o apoyar el desarrollo de instrumentos nuevos; iv) promover y fortalecer las redes de empresas y los proyectos asociativos; v) desarrollar programas de capacitación, formación y certificación de competencias; vi) apoyar procesos asociativos para invertir, producir o comercializar; viii) facilitar el acceso a servicios de innovación e investigación.

Todas estas actividades son muy intensivas en capital humano y social, con altos costos de transacción. Por lo tanto, son políticas que requieren de trabajar sobre capacidades locales para poder implementar y gestionar estos servicios de forma sostenible. En efecto, para este tipo de políticas que se basan en brindar servicios de articulación y reducir fallas de coordinación, como se señala en Rius y Freira (2016), su capacidad de ser efectiva descansa críticamente en los equipos técnicos. Estos equipos técnicos deben propender a tener una

base local importante, ya sea de técnicos locales o que se radican en el territorio, pero con horizontes de, al menos, mediano plazo y con incentivos claros para el compromiso con el proceso que se desarrolla en el territorio.

Por otra parte, antes de avanzar en este tipo de políticas, como ya se ha señalado, conviene reconocer las experiencias nacionales que ya presentan cierta acumulación y aprendizaje. En este sentido, destaca el CEI que viene desarrollando un trabajo interesante y su enfoque refiere en buena medida a la prestación de servicios reales.

A su vez, la experiencia internacional señala que en este tipo de políticas se destaca la importancia del trabajo en red también a nivel de los prestadores, es decir la articulación a nivel de los propios centros de servicios empresariales, aprovechando los aprendizajes y especializaciones de cada uno, así como los recursos, para la mejora del conjunto.

Otro aspecto para considerar refiere a la necesidad de romper con el paradigma que relaciona a las políticas de articulación productiva únicamente con los emprendimientos orientados a la producción de bienes. Es necesario también considerar muy seriamente el desarrollo de empresas locales de servicios a la producción, por ejemplo, servicios técnicos, profesionales, logísticos, tecnológicos, montaje y ensamblado, mantenimiento, así como la amplia gama de servicios auxiliares que no se relacionan directamente con la actividad principal de un sector o cadena productiva. Este tipo de desarrollo empresarial ofrece, tal vez, las mejores posibilidades de generar empresas locales que puedan insertarse en sistemas productivos competitivos en el mercado nacional y de exportación.

Finalmente, resulta clave considerar las condiciones del entorno y las especializaciones productivas territoriales para diseñar e implementar políticas que promuevan centros de desarrollo empresarial en los departamentos del Uruguay –o centros de competitividad territorial, como propone la Agencia Nacional de Desarrollo–, así como políticas que continúen con una nueva generación de programas de apoyo a conglomerados productivos o iniciativas asociativas. Es decir, conviene prestar mucha atención a las diferentes capacidades territoriales y las distintas escalas que permiten su desarrollo, con especial énfasis en la mirada de regiones no limitadas por los límites departamentales. De esta forma, se podrá promover, en cada lugar del Uruguay, la organización productiva con mayor probabilidad de éxito para generar desarrollo local y regional.

Bibliografía

- Alburquerque, F. (2015) "El enfoque del desarrollo económico territorial", en Costamagna, P. y Pérez Rozzi, S. *Enfoque, estrategias e información para el Desarrollo Territorial. Los aprendizajes desde ConectaDEL*, FOMIN, BID, ConectaDEL.
- Alburquerque, F. (2006) "Clusters, territorio y desarrollo empresarial: diferentes modelos de organización productiva", Cuarto Taller de la Red de Proyectos de Integración Productiva, Fondo Multilateral de Inversiones (MIF/FOMIN), Banco Interamericano de Desarrollo, San José, Costa Rica.
- Alonso, J.L. y Méndez, R (2000) *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Ed. CIVITAS, Madrid.
- Arocena J. (2002) *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*, Universidad Católica del Uruguay, Ed. Santillana S.A. (2da ed.), Montevideo.
- Aydalot, P. (1986) *Milieux innovateurs en Europe*, GREMI, París.
- Barrenechea, P., Rodríguez Miranda, A. y Troncoso, C. (2010) "Análisis y priorización de los recursos económicos del departamento para un desarrollo local sostenible. Departamento de Río Negro", Programa ART, PNUD, Uruguay.
- Barrenechea, P., Rodríguez Miranda, A. y Troncoso, C. (2008a) "Diagnóstico económico local Paysandú. Análisis y priorización de los recursos económicos del departamento para un desarrollo local sostenible", Programa ART, PNUD, Uruguay.
- Barrenechea, P., Rodríguez Miranda, A. y Troncoso, C. (2008b) "Diagnóstico económico local Salto. Análisis y priorización de los recursos económicos del departamento para un desarrollo local sostenible", Programa ART, PNUD, Uruguay.
- Barrenechea, P., Rodríguez Miranda, A. y Troncoso, C. (2008c) "Diagnóstico económico local Cerro Largo. Análisis y priorización de los recursos económicos del departamento para un desarrollo local sostenible", Programa ART, PNUD, Uruguay.
- Barrenechea, P., Rodríguez Miranda, A. y Troncoso, C. (2008d) "Vocación industrial de la microrregión corredor Ruta 8. Oportunidades de intervención para el fomento del desarrollo local", Centro de Estudios Económicos Canarios, Intendencia Departamental de Canelones, Uruguay.
- Becattini, G. (2006) "Vicisitudes y potencialidades de un concepto: El distrito industrial", en Edición Especial de Economía Industrial nº359 "El distrito industrial marshalliano. Un balance crítico de 25 años", p. 21-27.
- Becattini G. (2002) "Anomalías Marshallianas" en *Desarrollo local: Teorías y Estrategias*, Becattini G., Costa M.T. y Trullén J. (eds), CIVITAS, Madrid.
- Boisier, S. (1993) "Desarrollo regional endógeno en Chile. ¿Utopía o necesidad?", en *Ambiente y Desarrollo*, Vol. IX-2, CIPMA, Santiago de Chile. Boix, R. y Trullén, J. (2010) "Industrial Districts, Innovation and I-district Effect: Territory or Industrial Specialization?", *European Planning Studies*, Vol. 18, No. 10, October
- CRI (2011) *La Cadena Láctea en Uruguay: Planeamiento Estratégico para el Litoral Oeste*, Consorcio Regional de Innovación de la Cadena Láctea del Litoral, CLALDY, LATU, PILI, INIA, Ed. Grupo Mangangá.

- Galaso, P. (2011) "El papel del capital social en el desarrollo. Un estudio de las redes de innovación en España". En Gutiérrez, L. y Limas, M. (2011) *Nuevos enfoques del desarrollo. Una mirada desde las regiones*. UACJ-RIED, Ciudad Juárez, pp. 13 – 46.
- Galaso, P. (2013) "Capital social y desarrollo industrial. El caso de Prato, Italia". *Estudios regionales en economía, población y territorio*, Núm. 14, mar. – abr. 2013, pp. 4 – 33.
- Goddard, J. y Vallance, P. (2011) "Universities and regional development", en: Pike, A., Rodríguez-Pose, A. y Tomaney, J. ed. (2011) *Handbook of Local and Regional Development*, Routledge.
- Grabher, G. (1993) *The Embedded Firm. On the Socioeconomics of Industrial Networks*, London and New York: Routledge.
- IECON (2015) *Estudio del capital social y las redes en el ámbito subnacional. El caso del conglomerado urbano de San Carlos, Maldonado y Punta del Este*, Coordinador Adrián Rodríguez Miranda, Informe Final Convenio Ministerio de Desarrollo Social y Asociación Pro Fundación para las Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Sociales, Instituto de Economía (Facultad de Ciencias Económicas y Administración) y Núcleo Interdisciplinario de Estudios de Desarrollo Territorial, Universidad de la República, Montevideo.
- Jacobs, J. (1969) *The Economy of Cities*, Ed. Vintage Books, Nueva York.
- Keilbach, M. (2000) *Spatial Knowledge Spillovers and the Dynamics of Agglomeration and Regional Growth*, Ed. Physica-Verlag Heidelberg, Alemania.
- Krugman, P. (1997) *Desarrollo, Geografía y Teoría Económica*, Ed. Antoni Bosch.
- Krugman, P. (1991) "Increasing Returns and Economic Geography", en *Journal of Political Economy*, vol. 99, N°3. Magri, A., Abraham, M., y Ogues, L. (coord.) (2015) *Nuevos desafíos y respuestas de los actores sobre el desarrollo local: La Paloma y Nueva Palmira frente a propuestas de inversión*, Espacio Interdisciplinario, Universidad de la República (Interdisciplinarias 2014, 4).
- Lucas, R. (1988) "On the Mechanics of Economic Development", en *Journal of Monetary Economics* N° 22, pp. 3-42.
- Maillat, D. (1995), "Les milieux innovateurs", *Sciences Humaines*, 8, Jean-François Dortier, Auxerre, pp. 41.
- Marshall, A. (1890) *Principles of Economics*, MacMillan, 8va.ed.1966 (1er ed. 1890), Londres.
- Martínez, E., Delgado, M. y Altmann, L. (2016) *Sistema Urbano Nacional: una caracterización con base en la movilidad de pasajeros*, Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial, y Medio Ambiente, Instituto de Teoría y Urbanismo de Facultad de Arquitectura de la Universidad de la República, Montevideo.
- Méndez, R. (2000) "Procesos de innovación en el territorio: los espacios innovadores" en *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Alonso, J.L. y Méndez, R., Ed. CIVITAS, Madrid.

- OECD (1993) “Territorial development and structural change: A new perspective on adjustment and reform”. Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris.
- OPP (2011) *Diagnóstico de Cohesión Territorial para Uruguay*, Documento de Trabajo N° 14. Área de Políticas Territoriales de OPP, Programa Uruguay Integra, OPP-UE.
- PACC (2007) *Turismo en Colonia. Plan de Refuerzo de la Competitividad (PRC)*, Programa de Competitividad de Conglomerados y Cadenas Productivas, Presidencia de la República Oriental del Uruguay, Oficina de Planeamiento y Presupuesto.
- Pittaluga, L. (coord.) (2013) *Public-Private Collaboration for Productive Development Policies The Case of Uruguay*. IDB RESEARCH PROJECT.
- Pittaluga, L. y Rodríguez Miranda, A. (2007) “La especialización productiva y la generación de empleo en el Área Metropolitana Este”, PLAN ESTRATÉGICO DE GESTIÓN INTEGRADA DE LA CUENCA DEL ARROYO CARRASCO, Coordinador: Pablo Martínez Bengochea, Intendencia Departamental de Canelones, Intendencia Departamental de Montevideo, Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, Agenda Metropolitana, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Montevideo-Uruguay.
- Power, D. y Malmberg, A. (2008) "The contributions of universities to innovation and economic development: in what sense a regional problem?", *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 1, 233-245.
- Rius, A. e Isabella, F. (2014a) “La dimensión territorial en dos políticas de desarrollo productivo: la experiencia de la promoción de inversiones y el apoyo a conglomerados en Uruguay”, en: Cliche, G (ed.) *Territorios en Movimiento*, RIMISP, Editorial Teseo, Bs As.
- Rius, A. e Isabella, F. (2014b). *Una memoria analítica del Programa de Competitividad de Conglomerados y Cadenas Productivas. 2006-2014*. OPP
- Rius, A. y Freira, D. (2016) *Balance de Experiencias de Articulación Productiva*, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República.
- Rodríguez Miranda, A. (coord.) (2015) *Estudio de caso: Eje Ruta 1 Montevideo Oeste - Ciudad del Plata (San José). Identificación de oportunidades para el desarrollo local ante la localización de emprendimientos productivos y logísticos de gran dinamismo y proyección nacional*, Adrián Rodríguez Miranda (coord.), Pedro Barrenechea, Carlos Troncoso, Héctor Bouzón, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República y Ministerio de Desarrollo Social, Montevideo.
- Rodríguez Miranda, A. (2014a) “Desarrollo económico y disparidades territoriales en Uruguay”, *SERIE: El Futuro en Foco*, Cuadernos de Desarrollo Humano N° 03, PNUD Uruguay.
- Rodríguez Miranda, A. (coord) (2014b) *Mapeo de capacidades territoriales y desarrollo productivo. Oportunidades de intervención para el desarrollo local con inclusión*. Ministerio de Desarrollo Social, Ministerio de Industria, Minería y Energía e Instituto de Economía (Facultad de Ciencias Económicas, UDELAR). Mastergraf: Montevideo.
- Rodríguez Miranda, A. (coord.) (2014c) “La herramienta “Parques industriales” y el desarrollo territorial. Algunas reflexiones sobre la iniciativa en Uruguay”. *Serie*

- Documentos de Trabajo, DT 02/2014. Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, Uruguay.
- Rodríguez Miranda, A. (2010) “Desarrollo económico en el noreste de Uruguay: articulación rural-urbana y organización productiva”, DT 3/10, Instituto de Economía, FCEA-UdelaR, Montevideo.
- Rodríguez Miranda, A. (2006) “Desarrollo Económico Territorial Endógeno. Teoría y Aplicación al caso uruguayo”, DT 02/06, Instituto de Economía, FCEA-UdelaR, Montevideo.
- Rodríguez Miranda, A. y Sienna M. (2008) Claves del Desarrollo Local. Metodología de análisis de las condiciones de desarrollo local. El caso de Treinta y Tres, Editorial Fin de Siglo, Montevideo.
- Romer, P. (1986) “Increasing Returns and Long-Run Growth”, *Journal of Political Economics*, vol 94, pp.1002-1037.
- Saxenian, A. (1994) *Regional Advantage. Culture and competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press.
- Sen, A. (2000) *Desarrollo y libertad*, Planeta, Buenos Aires.
- Santa María, M. J. y Giner, J. (2000) “La política de centros tecnológicos y de servicios: la experiencia de las regiones valenciana y Emilia-Romagna”, *REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES* N° 57, pp. 131-149.
- Soler, V. (2000) Verificación de las hipótesis del distrito industrial: Una aplicación al caso valenciano, *Economía Industrial*, no334, p.13-23.
- Uruguay XXI (2015) “Informe anual comercio exterior: exportaciones e importaciones. Inteligencia competitiva”, disponible: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/informacion/wp-content/uploads/sites/9/2016/01/Informe-Anual-Comercio-Exterior-2015.pdf>
- Vázquez Barquero, A. (2005) *Las Nuevas Fuerzas del Desarrollo*, Antoni Bosch, Madrid.
- Vázquez Barquero, A. (2000) *La Política de Desarrollo Local en Italia: instrumentos y experiencias*, PROYECTO CEPAL/GTZ “Desarrollo económico local y descentralización en América Latina”, CEPAL, Santiago de Chile.
- Vázquez Barquero, A. (1997) “La integración de las empresas externas en los sistemas productivos locales”, en *Gran empresa y desarrollo económico*, Vázquez Barquero, A., Garofoli, G., y Gilly, J.P. (ed.), pp. 257-277, Editorial Síntesis, España.
- Vázquez Barquero, A. (1993) *Política Económica Local*; Ediciones Pirámide, Madrid.
- Vázquez Barquero, A. (1988). *Desarrollo Local. Una estrategia de creación de empleo*. Ed. Pirámide, Madrid.

Anexo

Cuadro A1. Composición empresarial por tramo de empleo según departamento y total país. Año 2014.

Departamentos	Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Total
Artigas	0,26%	2,14%	13,25%	84,34%	100%
Canelones	0,33%	2,88%	13,48%	83,30%	100%
Cerro Largo	0,39%	2,99%	14,29%	82,32%	100%
Colonia	0,41%	3,02%	14,37%	82,20%	100%
Durazno	0,31%	2,13%	13,42%	84,13%	100%
Flores	0,48%	2,26%	13,15%	84,11%	100%
Florida	0,22%	2,31%	14,24%	83,23%	100%
Lavalleja	0,35%	3,10%	14,50%	82,05%	100%
Maldonado	0,27%	3,08%	15,47%	81,19%	100%
Montevideo	0,91%	4,25%	15,90%	78,95%	100%
Paysandú	0,36%	2,94%	15,60%	81,09%	100%
Río Negro	0,29%	2,48%	15,15%	82,07%	100%
Rivera	0,33%	2,97%	13,54%	83,16%	100%
Rocha	0,10%	1,71%	14,06%	84,13%	100%
Salto	0,45%	3,73%	14,23%	81,60%	100%
San José	0,51%	2,65%	12,05%	84,80%	100%
Soriano	0,35%	2,35%	14,90%	82,40%	100%
Tacuarembó	0,27%	2,03%	12,59%	85,10%	100%
Treinta y Tres	0,38%	1,69%	13,61%	84,32%	100%
Uruguay	0,62%	3,51%	15,00%	80,87%	100%

Fuente: procesamiento de registro de empresas del INE (con ajustes IECON), actualizado a 2014

Cuadro A2. Coeficiente de Especialización Sectorial, calculado según cantidad de empresas (sin ponderar), por departamento. Año 2014.

	ARTIGAS	CANELONES	CERRO LARGO	COLONIA	DURAZNO	FLORES	FLORIDA	LAVALLEJA	MALDONADO	MONTEVIDEO	PAYSANDU	RIO NEGRO	RIVERA	ROCHA	SALTO	SAN JOSE	SORIANO	TACUAREMBO	TREINTA Y TRES
Actividades profesionales	0,61	0,68	0,69	0,80	0,57	0,63	0,58	0,69	0,85	1,29	0,85	0,69	0,64	0,43	0,78	0,53	0,75	0,69	0,51
Aloj. y serv.comida	1,05	0,94	1,03	1,53	1,03	1,00	0,91	1,12	2,02	0,76	0,96	1,04	0,71	3,37	1,07	0,77	0,80	0,96	0,99
Bebidas con alcohol	0,00	4,05	0,00	0,85	2,69	0,00	0,00	0,00	1,08	0,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,83	0,00
Bebidas sin alcohol	1,06	1,37	1,91	1,02	2,15	0,00	0,77	2,11	1,08	0,56	0,51	2,04	1,47	1,26	4,84	2,49	0,65	0,73	1,32
Caucho y plástico	0,00	1,39	0,00	0,45	0,00	0,00	0,14	0,20	0,20	1,48	0,29	0,00	0,00	0,36	0,23	0,66	0,25	0,41	0,00
Celulosa, cartón y papel	0,00	1,22	0,00	1,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,49	0,00	0,83	0,00	0,51	0,00	0,40	0,53	0,60	0,00
Comercio mayorista	0,88	0,94	1,07	1,02	0,91	1,09	0,98	0,92	0,77	1,08	1,05	0,89	0,89	0,74	0,76	0,95	1,19	0,92	0,85
Comercio minorista	1,30	1,14	1,26	1,08	1,43	1,27	1,37	1,26	0,94	0,80	1,20	1,23	1,49	1,27	1,26	1,31	1,26	1,46	1,34
Construcción	0,63	1,27	0,74	1,20	0,86	1,13	1,06	0,99	1,78	0,89	0,89	0,72	0,59	0,84	0,87	1,15	0,79	0,72	0,93
Deportes y recreación	0,79	1,25	0,94	1,20	0,89	1,00	0,66	0,71	1,19	1,02	0,80	1,00	0,60	0,74	0,67	0,76	0,90	0,66	0,88
Educación y formación	0,85	1,09	0,68	0,76	0,54	0,94	0,62	0,51	0,93	1,14	0,90	0,69	1,23	0,59	0,88	0,73	0,63	0,76	0,57
Elab. alimentos	1,47	1,05	0,80	1,25	1,23	0,85	1,51	1,37	1,07	0,76	1,39	1,19	1,83	1,91	1,30	1,25	1,29	1,32	1,29
Elab. malta y similares	0,00	0,49	0,00	2,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,84	0,77	3,99	3,96	0,00	0,00	0,00	5,80	0,00	2,85	0,00
Productos molinería	7,21	0,85	9,27	0,99	1,05	0,00	2,24	3,08	0,42	0,41	0,00	1,98	0,71	1,83	1,77	0,97	0,64	2,85	6,43
Tabaco	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,48	0,00	0,00	12,84	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Elaboración de vinos	0,76	4,99	0,00	1,57	0,00	0,00	0,27	0,00	0,15	0,47	0,55	0,00	1,05	0,00	0,43	1,60	0,00	0,26	0,00
Energía, gas y agua	1,17	0,95	0,95	1,05	0,97	1,56	0,38	0,21	0,74	1,10	0,82	0,92	1,10	0,82	1,09	0,89	1,24	0,73	0,79
Fabricación de calzados	1,57	0,86	0,00	0,17	1,06	0,00	1,14	0,00	0,00	1,53	0,51	0,00	1,08	0,00	0,00	0,49	0,32	0,36	0,00
Fabricación muebles	1,06	1,50	0,65	0,87	0,74	0,97	0,77	0,72	1,16	0,99	0,54	0,95	0,50	0,47	1,21	1,21	0,45	0,73	1,24
Farmacéutica	0,00	0,86	0,00	0,46	0,00	0,00	0,53	0,00	0,15	1,64	0,35	0,70	0,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Frigorífica (carne)	1,00	2,48	1,80	2,24	2,54	0,92	1,45	1,50	0,10	0,43	1,45	0,96	1,04	1,19	1,43	2,35	1,24	1,39	1,25
Impresión y grabación	0,66	0,84	0,77	0,73	0,93	0,60	0,71	0,92	0,59	1,26	0,70	0,82	0,91	0,55	0,82	0,62	0,65	0,50	0,82
Curtiembre y cuero	1,08	0,98	0,49	0,78	0,27	0,50	1,17	0,81	0,44	1,22	1,04	0,52	0,93	0,64	0,46	1,01	0,33	0,75	1,01
Madera aserrada	1,05	1,71	0,86	1,09	0,71	0,80	1,65	0,87	1,46	0,51	1,35	0,84	2,90	2,18	1,05	2,25	1,46	1,27	1,64
Industria Láctea	0,99	0,35	0,44	7,75	0,00	0,00	2,51	0,00	0,81	0,34	1,44	1,90	0,68	1,17	0,28	6,26	1,22	0,34	1,23
Industria aceitera	0,00	1,05	0,00	2,85	0,00	0,00	0,00	5,92	0,00	0,71	0,00	5,71	0,00	1,76	1,70	5,57	0,00	0,00	0,00
Industria cultural	0,66	0,66	0,88	0,71	0,79	0,58	0,85	0,64	0,81	1,25	0,69	0,73	0,97	0,82	0,85	0,82	0,68	0,78	0,61
Maquinaria y equipos	0,62	1,08	1,23	1,20	0,21	0,88	1,24	0,82	0,53	1,09	0,66	0,99	0,57	0,65	0,70	1,35	1,31	0,95	0,60
Metales y derivados	0,61	1,21	1,12	1,25	0,82	0,74	1,15	1,11	0,65	0,96	1,45	1,00	0,72	0,54	0,85	1,48	1,10	1,19	0,97
Minerales no metálicos	1,73	1,82	1,56	1,06	2,03	0,49	1,54	1,33	1,33	0,64	1,10	0,90	1,11	0,87	1,60	1,12	1,07	1,20	1,00
Operadores turísticos	0,00	0,62	0,70	1,86	0,59	1,07	0,70	0,19	1,27	1,12	0,94	1,12	0,54	1,38	0,77	0,55	0,48	1,21	0,48
Otras industrias	1,74	1,13	0,55	1,28	0,62	0,57	0,52	0,71	1,15	1,14	0,40	0,39	0,42	0,97	0,64	0,38	0,38	0,57	0,38
Otros servicios	1,01	1,14	1,04	0,96	1,12	1,18	1,04	1,24	1,27	0,89	1,14	1,20	0,89	1,02	1,22	1,03	1,01	1,12	1,08
Pesca	0,00	0,91	0,00	1,92	0,00	1,30	0,00	0,00	1,23	0,85	0,17	1,02	0,24	1,47	1,01	5,80	1,53	0,49	0,00
Primario	5,35	1,49	2,08	1,55	2,44	2,80	1,88	3,82	1,07	0,16	1,59	1,56	1,56	1,54	2,50	2,19	2,03	1,90	3,13
Procesamiento pescado	2,12	0,50	0,00	0,00	2,15	0,00	0,00	6,34	0,87	1,29	0,00	2,04	0,00	1,26	1,21	0,00	0,00	0,00	0,00
Proces. frutas-verduras	1,93	1,47	0,87	2,46	0,00	0,00	0,00	1,92	0,20	0,67	2,33	0,93	1,33	1,14	3,30	3,62	0,00	0,00	0,00
Prod. informáticos y elect.	0,79	0,80	0,18	0,54	0,50	0,73	1,07	0,39	0,52	1,23	1,10	1,23	1,36	0,76	1,80	0,51	0,85	0,27	0,49
Raciones y preparados	0,00	1,69	1,00	1,77	4,50	2,04	3,21	3,31	0,00	0,62	0,54	2,13	0,00	0,00	0,63	2,08	3,42	0,00	2,76
Salud y cuidados	0,77	0,96	0,98	0,77	0,80	0,68	0,63	0,73	0,60	1,19	0,95	0,64	1,04	0,48	1,00	0,79	0,71	0,76	0,93
Servicios al agro	1,90	0,72	2,84	1,43	2,84	1,83	2,06	2,52	0,42	0,58	1,70	1,61	1,97	1,10	1,65	1,06	2,65	2,53	2,93
Servicios financieros e inm.	0,30	0,45	0,28	0,39	0,35	0,34	0,28	0,37	1,66	1,45	0,34	0,27	0,33	0,47	0,49	0,22	0,34	0,27	0,28
Sustancias químicas	0,50	0,97	1,80	0,48	0,51	0,00	0,54	0,50	0,36	1,38	0,73	0,48	0,17	0,00	0,72	1,06	0,31	0,17	0,00
Telecomunicaciones y TICs	0,42	0,81	0,28	0,42	0,53	0,54	0,46	0,32	0,65	1,43	0,52	0,43	0,32	0,56	0,61	0,34	0,38	0,54	0,45
Textil y vestimenta	0,61	1,27	0,48	0,65	0,58	0,92	0,98	0,21	0,44	1,19	0,29	0,72	0,32	0,30	1,22	1,89	0,59	0,59	0,22
Transporte carga y logística	1,11	1,06	1,35	1,45	1,01	1,29	1,17	1,24	0,53	0,90	1,37	1,89	1,07	0,84	0,94	1,26	1,74	0,84	1,31
Transporte pasajeros	1,14	0,65	1,01	0,72	0,68	0,57	0,71	0,59	0,49	1,31	0,69	0,88	0,86	0,84	0,57	0,54	0,38	0,87	0,97

Fuente: en base a registro de empresas de INE (ajustado por IECON), 2014

Se excluye "Derivados del Petróleo" porque refiere a la refinación de combustibles que es una actividad realizada por la empresa pública ANCAP que es un monopolio estatal (sector importador de crudo con planta refinadora en Montevideo).

Cuadro A3. Coeficiente de Especialización Sectorial, calculado según cantidad de empresas ponderado por tramo de empleo. Año 2014.

SECTORES	ARTIGAS	CANELONES	CERRO LARGO	COLONIA	DURAZNO	FLORES	FLORIDA	LAVALLEJA	MALDONADO	MONTEVIDEO	PAYSANDU	RIO NEGRO	RIVERA	ROCHA	SALTO	SAN JOSE	SORIANO	TACUAREMBO	TREINTA Y TRES
Actividades profesionales	0,74	0,63	0,79	0,77	0,64	0,45	0,48	0,77	0,78	1,24	0,78	0,71	0,41	0,44	0,75	0,51	0,78	0,63	0,61
Aloj. y serv.comida	0,69	0,82	1,05	1,58	0,71	0,65	0,61	1,15	2,62	0,80	0,96	0,94	0,89	3,14	1,38	0,65	0,76	0,81	0,81
Bebidas con alcohol	0,00	4,86	0,00	0,10	0,36	0,00	0,00	0,00	0,31	0,75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,97	0,00
Bebidas sin alcohol	0,08	1,11	1,24	1,17	1,79	0,00	0,05	6,86	2,36	0,64	0,62	1,54	0,99	0,38	4,16	1,53	0,84	0,06	1,86
Caucho y plástico	0,00	1,91	0,00	0,24	0,00	0,00	0,44	0,01	0,14	1,24	0,12	0,00	0,00	0,05	0,12	2,00	0,37	0,83	0,00
Celulosa, cartón y papel	0,00	2,00	0,00	2,77	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,03	0,00	4,24	0,00	0,03	0,00	0,02	2,81	0,04	0,00
Comercio mayorista	0,79	0,85	0,83	0,82	0,73	0,90	1,12	0,89	0,69	1,12	1,05	0,71	0,86	0,62	0,83	0,79	1,13	0,87	0,82
Comercio minorista	1,18	1,33	1,39	1,08	1,45	1,27	1,43	1,44	1,00	0,79	1,15	1,28	1,50	1,85	1,30	1,38	1,29	1,49	1,47
Construcción	0,74	1,05	0,56	0,92	1,07	1,37	1,02	0,71	1,39	1,03	1,03	0,63	0,49	0,59	0,80	1,11	0,63	0,54	0,76
Deportes y recreación	1,16	1,07	0,71	0,78	0,76	0,49	0,79	0,66	1,21	1,09	0,80	0,59	0,99	0,62	0,71	0,42	0,75	0,72	0,62
Educación y formación	0,87	1,23	0,90	0,61	1,07	1,36	0,79	0,82	0,94	1,05	0,85	0,93	1,23	0,39	1,00	0,66	0,60	1,06	0,69
Elab. alimentos	1,76	1,09	0,74	1,23	0,91	0,66	1,34	1,27	0,85	0,95	1,17	0,97	0,93	1,41	1,09	0,97	0,95	1,02	1,22
Elab. maltas y similares	0,00	0,08	0,00	5,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,13	0,91	8,36	0,66	0,00	0,00	0,00	1,03	0,00	0,56	0,00
Productos molinería	10,91	0,62	11,92	0,93	0,13	0,00	1,62	2,91	0,13	0,37	0,00	1,49	1,02	1,75	2,37	1,48	0,07	4,09	16,63
Tabaco	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,16	0,00	0,00	20,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Elaboración de vinos	0,84	5,23	0,00	1,97	0,00	0,00	0,12	0,00	0,06	0,53	0,68	0,00	1,40	0,00	0,46	1,87	0,00	0,58	0,00
Energía, gas y agua	1,13	0,93	0,56	0,73	1,08	1,64	0,18	0,02	1,09	1,06	1,14	0,81	1,67	0,82	0,87	0,73	0,74	0,79	1,84
Fabricación de calzados	0,67	0,78	0,00	0,77	1,12	0,00	0,23	0,00	0,00	1,44	0,05	0,00	0,76	0,00	0,00	0,50	0,03	0,78	0,00
Fabricación muebles	0,67	1,47	0,15	0,48	0,18	0,77	0,88	0,20	0,83	1,13	0,27	1,25	0,15	0,15	0,92	1,15	0,62	0,49	1,14
Farmacéutica	0,00	1,56	0,00	0,47	0,00	0,00	0,07	0,00	0,08	1,42	0,04	0,09	0,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Frigorífica (carne)	0,69	3,24	2,40	1,80	4,48	2,45	0,84	2,04	0,12	0,46	1,55	0,81	0,21	1,06	2,28	1,89	0,93	1,71	0,35
Impresión y grabación	0,87	0,48	0,55	0,56	1,28	1,28	0,68	1,20	0,34	1,27	0,35	0,54	0,66	0,22	1,18	0,75	1,09	0,91	0,40
Curtiembre y cuero	0,92	0,64	0,67	0,35	0,04	0,07	4,56	0,11	0,06	1,11	1,97	0,29	0,69	0,10	0,06	4,75	0,05	0,12	0,47
Madera aserrada	1,27	1,73	1,01	1,12	1,44	0,21	1,77	0,13	1,35	0,41	2,71	2,05	7,26	0,95	1,17	2,49	1,10	3,33	1,94
Industria Láctea	0,47	0,45	0,92	8,59	0,00	0,00	2,60	0,00	1,17	0,25	1,57	2,88	1,53	0,32	1,12	8,45	1,39	0,33	0,15
Industria aceitera	0,00	0,99	0,00	0,53	0,00	0,00	0,00	1,12	0,00	0,91	0,00	3,16	0,00	0,39	1,44	11,27	0,00	0,00	0,00
Industria cultural	1,05	0,54	1,09	0,71	0,92	0,72	0,86	0,95	0,74	1,13	0,97	0,66	1,18	0,94	0,70	0,94	1,14	1,38	1,41
Maquinaria y equipos	0,46	1,10	0,87	1,80	0,84	1,85	1,04	0,76	0,14	1,00	0,53	2,60	0,74	0,34	0,52	2,73	0,94	1,00	0,59
Metales y derivados	0,24	0,91	0,76	0,99	0,38	0,74	0,89	1,15	0,39	1,08	1,59	0,75	1,23	0,31	0,71	1,43	1,27	1,62	0,61
Minerales no metálicos	0,94	2,22	0,71	0,69	0,76	0,64	1,02	2,54	2,05	0,80	1,31	0,16	0,21	0,32	0,36	0,83	0,69	0,21	0,55
Operadores turísticos	0,00	0,52	0,70	0,48	0,92	0,35	0,08	0,08	1,00	1,34	0,67	0,45	0,14	0,85	0,70	0,09	0,09	0,53	0,55
Otras industrias	7,13	0,80	0,69	0,66	0,19	1,18	1,21	0,20	0,58	1,19	0,59	0,11	0,12	0,43	0,48	0,41	0,11	0,60	0,12
Otros servicios	1,05	1,04	1,04	0,89	1,09	1,47	1,23	1,09	1,06	0,97	1,08	1,05	0,86	0,90	1,23	0,94	1,06	1,20	1,06
Pesca	0,00	0,34	0,00	0,52	0,00	0,98	0,00	0,00	0,78	1,41	0,05	0,28	0,07	0,68	0,26	1,74	0,63	0,16	0,00
Primario	8,52	1,28	1,88	1,33	2,55	2,64	1,88	4,00	1,15	0,26	1,78	2,04	1,55	2,52	3,02	2,16	2,57	1,75	4,96
Procesamiento pescado	0,08	0,89	0,00	0,00	3,83	0,00	0,00	10,46	0,51	1,11	0,00	1,28	0,00	0,92	1,81	0,00	0,00	0,00	0,00
Proces. frutas-verduras	3,97	1,48	0,19	3,15	0,00	0,00	0,10	0,01	0,52	4,95	0,95	0,19	0,72	5,56	5,08	0,00	0,00	0,00	0,00
Prod. informáticos y elect.	0,15	0,98	0,03	0,45	0,75	0,80	0,75	0,06	0,16	1,35	0,27	0,25	1,49	0,28	0,61	0,26	0,43	0,05	0,09
Raciones y preparados	0,00	1,78	2,30	1,21	6,24	1,97	5,99	2,78	0,00	0,54	0,02	3,44	0,00	0,00	1,37	1,93	5,70	0,00	1,48
Salud y cuidados	1,25	1,12	1,69	1,15	1,21	0,96	0,81	1,26	0,64	0,94	1,08	1,28	1,41	1,03	1,47	0,85	1,06	1,30	1,37
Servicios al agro	1,12	0,95	2,55	1,71	3,33	2,39	2,29	2,83	0,32	0,63	1,42	2,82	1,44	1,06	1,25	1,13	4,13	2,44	2,24
Servicios financieros e inm.	0,39	0,45	0,41	0,46	0,30	0,23	0,23	0,33	2,59	1,20	0,38	0,42	0,41	0,52	0,47	0,40	0,30	0,26	0,26
Sustancias químicas	1,47	1,29	1,42	0,64	0,77	0,00	0,09	0,25	0,16	1,14	1,28	0,63	0,04	0,00	0,30	2,73	0,86	0,52	0,00
Telecomunicaciones y TICs	0,27	0,44	0,14	0,32	0,54	1,50	0,35	0,15	0,42	1,44	0,39	0,32	0,20	0,36	0,66	0,39	0,12	0,42	0,61
Textil y vestimenta	0,52	0,86	0,42	0,71	0,44	1,77	1,43	0,06	0,21	1,32	0,49	0,16	0,08	0,08	0,83	0,88	0,21	0,33	0,05
Transporte carga y logística	0,95	1,03	1,00	1,69	1,14	1,40	1,31	0,93	0,39	0,95	1,39	1,75	1,26	0,54	0,84	1,24	1,67	0,99	0,94
Transporte pasajeros	1,41	0,72	0,94	0,44	1,01	0,37	0,53	0,66	0,40	1,23	0,95	0,94	1,19	0,88	0,60	0,62	0,33	0,69	1,04

Fuente: en base a registro de empresas de INE (ajustado por IECON), 2014

Se excluye "Derivados del Petróleo" porque refiere a la refinación de combustibles que es una actividad realizada por la empresa pública ANCAP que es un monopolio estatal (sector importador de crudo con planta refinadora en Montevideo).

Cuadro A4. Participación relativa sectorial en las economías departamentales (%), calculado según cantidad de empresas (sin ponderar). Año 2014.

SECTORES	ARTIGAS	CANELONES	CERRO LARGO	COLONIA	DURAZNO	FLORES	FLORIDA	LAVELLEIA	MALDONADO	MONTEVIDEO	PAISANDU	RIO NEGRO	RIVERA	ROCHA	SALTO	SAN JOSE	SORIANO	TACUAREMBO	TREINTA Y TRES	TOTAL
Actividades profesionales	4,46%	4,96%	5,08%	5,82%	4,18%	4,60%	4,22%	5,07%	6,20%	9,46%	6,18%	5,01%	4,70%	3,05%	5,70%	3,88%	5,49%	5,03%	3,72%	7,31%
Aloj. y serv.comida	4,37%	3,94%	4,29%	6,41%	4,31%	4,19%	3,80%	4,67%	8,42%	3,17%	4,02%	4,34%	2,97%	13,53%	4,48%	3,22%	3,35%	4,00%	4,15%	4,17%
Bebidas con alcohol	0,00%	0,07%	0,00%	0,01%	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,03%	0,00%	0,02%
Bebidas sin alcohol	0,04%	0,06%	0,08%	0,04%	0,09%	0,00%	0,03%	0,09%	0,04%	0,02%	0,02%	0,08%	0,06%	0,05%	0,20%	0,10%	0,03%	0,03%	0,05%	0,04%
Caucho y plástico	0,00%	0,30%	0,00%	0,10%	0,00%	0,00%	0,03%	0,04%	0,04%	0,32%	0,06%	0,00%	0,00%	0,08%	0,05%	0,14%	0,05%	0,09%	0,00%	0,22%
Celulosa, cartón y papel	0,00%	0,06%	0,00%	0,06%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,08%	0,00%	0,04%	0,00%	0,03%	0,00%	0,02%	0,03%	0,03%	0,00%	0,05%
Comercio mayorista	8,27%	8,78%	10,04%	9,53%	8,49%	10,24%	9,16%	8,60%	7,22%	10,06%	9,87%	8,33%	8,30%	6,63%	7,15%	8,85%	11,14%	8,63%	7,92%	9,36%
Comercio minorista	32,06%	28,04%	30,98%	26,65%	35,29%	31,21%	33,80%	31,18%	23,19%	19,85%	29,54%	30,30%	36,78%	30,21%	30,96%	32,31%	31,06%	35,94%	33,11%	24,66%
Construcción	2,97%	5,97%	3,50%	5,62%	4,04%	5,32%	5,01%	4,67%	8,35%	4,21%	4,19%	3,41%	2,76%	3,80%	4,10%	5,40%	3,73%	3,39%	4,37%	4,70%
Deportes y recreación	0,83%	1,32%	0,98%	1,26%	0,93%	1,05%	0,70%	0,74%	1,25%	1,07%	0,85%	1,05%	0,64%	0,75%	0,70%	0,80%	0,95%	0,70%	0,93%	1,05%
Derivados del petróleo	0,04%	0,01%	0,00%	0,00%	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%	0,00%	0,03%	0,00%	0,01%
Educación y formación	1,97%	2,52%	1,57%	1,76%	1,24%	2,18%	1,43%	1,18%	2,15%	2,63%	2,07%	1,60%	2,85%	1,30%	2,03%	1,68%	1,46%	1,76%	1,31%	2,31%
Elab. alimentos	2,80%	2,00%	1,54%	2,38%	2,36%	1,61%	2,89%	2,62%	2,05%	1,46%	2,65%	2,27%	3,48%	3,50%	2,48%	2,38%	2,46%	2,51%	2,46%	1,91%
Elab. malts y similares	0,00%	0,01%	0,00%	0,03%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,04%	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%	0,06%	0,00%	0,03%	0,00%	0,01%
Productos molinería	0,31%	0,04%	0,39%	0,04%	0,04%	0,00%	0,10%	0,13%	0,02%	0,02%	0,00%	0,08%	0,03%	0,08%	0,08%	0,04%	0,03%	0,12%	0,27%	0,04%
Tabaco	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,03%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Elaboración de vinos	0,09%	0,58%	0,00%	0,18%	0,00%	0,00%	0,03%	0,00%	0,02%	0,05%	0,06%	0,00%	0,12%	0,00%	0,05%	0,18%	0,00%	0,03%	0,00%	0,12%
Energía, gas y agua	0,48%	0,39%	0,39%	0,43%	0,40%	0,65%	0,16%	0,09%	0,30%	0,45%	0,34%	0,38%	0,45%	0,33%	0,45%	0,37%	0,51%	0,30%	0,33%	0,41%
Fabricación de calzados	0,13%	0,07%	0,00%	0,01%	0,09%	0,00%	0,10%	0,00%	0,00%	0,13%	0,04%	0,00%	0,09%	0,00%	0,00%	0,04%	0,03%	0,03%	0,00%	0,08%
Fabricación muebles	0,70%	0,99%	0,43%	0,57%	0,49%	0,65%	0,51%	0,48%	0,77%	0,65%	0,36%	0,63%	0,33%	0,30%	0,80%	0,80%	0,30%	0,48%	0,82%	0,66%
Farmacéutica	0,00%	0,05%	0,00%	0,03%	0,00%	0,00%	0,03%	0,00%	0,01%	0,10%	0,02%	0,04%	0,03%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,06%
Frigorífica (carne)	0,09%	0,22%	0,16%	0,20%	0,22%	0,08%	0,13%	0,13%	0,01%	0,04%	0,13%	0,08%	0,09%	0,10%	0,13%	0,21%	0,11%	0,12%	0,11%	0,09%
Impresión y grabación	0,44%	0,56%	0,51%	0,49%	0,62%	0,40%	0,48%	0,61%	0,39%	0,84%	0,47%	0,55%	0,61%	0,35%	0,55%	0,41%	0,43%	0,33%	0,55%	0,67%
Curtiembre y cuero	0,17%	0,16%	0,08%	0,13%	0,04%	0,08%	0,19%	0,13%	0,07%	0,20%	0,17%	0,08%	0,15%	0,10%	0,08%	0,16%	0,05%	0,12%	0,16%	0,16%
Madera aserrada	0,52%	0,86%	0,43%	0,55%	0,36%	0,40%	0,82%	0,44%	0,73%	0,25%	0,68%	0,42%	1,45%	1,05%	0,53%	1,13%	0,73%	0,64%	0,82%	0,50%
Industria Láctea	0,09%	0,03%	0,04%	0,69%	0,00%	0,00%	0,22%	0,00%	0,07%	0,03%	0,13%	0,17%	0,06%	0,10%	0,03%	0,55%	0,11%	0,03%	0,11%	0,09%
Industria aceitera	0,00%	0,02%	0,00%	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%	0,08%	0,00%	0,03%	0,03%	0,08%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%
Industria cultural	1,49%	1,47%	1,97%	1,60%	1,78%	1,29%	1,90%	1,44%	1,81%	2,79%	1,55%	1,64%	2,18%	1,78%	1,90%	1,83%	1,51%	1,76%	1,37%	2,24%
Maquinaria y equipos	0,39%	0,69%	0,79%	0,77%	0,13%	0,56%	0,79%	0,52%	0,34%	0,70%	0,42%	0,63%	0,36%	0,40%	0,45%	0,86%	0,84%	0,61%	0,38%	0,64%
Metales y derivados	0,79%	1,57%	1,46%	1,62%	1,07%	0,97%	1,49%	1,44%	0,85%	1,25%	1,88%	1,30%	0,94%	0,68%	1,10%	1,93%	1,43%	1,54%	1,26%	1,30%
Minerales no metálicos	0,57%	0,60%	0,51%	0,35%	0,67%	0,16%	0,51%	0,44%	0,44%	0,21%	0,36%	0,29%	0,36%	0,28%	0,53%	0,37%	0,35%	0,39%	0,33%	0,33%
Operadores turísticos	0,00%	0,14%	0,16%	0,42%	0,13%	0,24%	0,16%	0,04%	0,29%	0,25%	0,21%	0,25%	0,12%	0,30%	0,18%	0,12%	0,11%	0,27%	0,11%	0,23%
Otras industrias	0,74%	0,48%	0,24%	0,55%	0,27%	0,24%	0,22%	0,31%	0,49%	0,49%	0,17%	0,17%	0,18%	0,40%	0,28%	0,16%	0,16%	0,24%	0,16%	0,43%
Otros servicios	10,63%	11,99%	10,94%	10,02%	11,73%	12,42%	10,91%	12,97%	13,30%	9,36%	12,01%	12,54%	9,33%	10,30%	12,80%	10,82%	10,54%	11,75%	11,37%	10,49%
Pesca	0,00%	0,11%	0,00%	0,24%	0,00%	0,16%	0,00%	0,00%	0,15%	0,11%	0,02%	0,13%	0,03%	0,18%	0,13%	0,72%	0,19%	0,06%	0,00%	0,12%
Primario	4,77%	1,33%	1,85%	1,39%	2,18%	2,50%	1,68%	3,41%	0,96%	0,14%	1,42%	1,39%	1,39%	1,33%	2,23%	1,95%	1,81%	1,70%	2,79%	0,89%
Procesamiento pescado	0,04%	0,01%	0,00%	0,00%	0,04%	0,00%	0,00%	0,13%	0,02%	0,03%	0,00%	0,04%	0,00%	0,03%	0,03%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%
Proces. frutas-verduras	0,09%	0,07%	0,04%	0,11%	0,00%	0,00%	0,00%	0,09%	0,01%	0,03%	0,11%	0,04%	0,06%	0,05%	0,15%	0,16%	0,00%	0,00%	0,00%	0,05%
Prod. informáticos y elect.	0,35%	0,36%	0,08%	0,24%	0,22%	0,32%	0,48%	0,17%	0,23%	0,55%	0,49%	0,55%	0,61%	0,33%	0,80%	0,23%	0,38%	0,12%	0,22%	0,44%
Raciones y preparados	0,00%	0,07%	0,04%	0,07%	0,18%	0,08%	0,13%	0,13%	0,00%	0,02%	0,02%	0,08%	0,00%	0,00%	0,03%	0,08%	0,14%	0,00%	0,11%	0,04%
Salud y cuidados	2,76%	3,43%	3,50%	2,76%	2,84%	2,42%	2,25%	2,62%	2,15%	4,23%	3,39%	2,27%	3,70%	1,65%	3,58%	2,81%	2,54%	2,72%	3,33%	3,57%
Servicios al agro	1,84%	0,70%	2,76%	1,39%	2,76%	1,77%	2,00%	2,45%	0,41%	0,57%	1,65%	1,56%	1,91%	1,03%	1,60%	1,03%	2,57%	2,45%	2,84%	0,97%
Servicios financieros e inm.	1,84%	2,76%	1,69%	2,36%	2,13%	2,10%	1,71%	2,27%	10,16%	8,87%	2,10%	1,64%	2,03%	2,75%	3,00%	1,33%	2,11%	1,67%	1,75%	6,14%
Sustancias químicas	0,09%	0,17%	0,31%	0,08%	0,09%	0,00%	0,10%	0,09%	0,06%	0,24%	0,13%	0,08%	0,03%	0,00%	0,13%	0,18%	0,05%	0,03%	0,00%	0,17%
Telecomunicaciones y TICs	0,87%	1,68%	0,59%	0,87%	1,11%	1,13%	0,95%	0,66%	1,34%	2,97%	1,08%	0,88%	0,67%	1,13%	1,28%	0,70%	0,78%	1,12%	0,93%	2,08%
Textil y vestimenta	0,74%	1,56%	0,59%	0,80%	0,71%	1,13%	1,20%	0,26%	0,55%	1,47%	0,36%	0,88%	0,39%	0,35%	1,50%	2,32%	0,73%	0,73%	0,27%	1,23%
Transporte carga y logística	6,47%	6,13%	7,83%	8,41%	5,87%	7,50%	6,79%	7,21%	3,07%	5,21%	7,94%	10,98%	6,21%	4,68%	5,48%	7,33%	10,14%	4,87%	7,60%	5,81%
Transporte pasajeros	4,68%	2,67%	4,13%	2,94%	2,80%	2,34%	2,92%	2,40%	2,02%	5,38%	2,82%	3,62%	3,51%	3,30%	2,33%	2,20%	1,57%	3,57%	3,99%	4,10%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	96,25%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: en base a registro de empresas de INE (ajustado por IECON), 2014

Cuadro A5. Participación de las economías departamentales en cada sector a nivel nacional (%), calculado según cantidad de empresas (sin ponderar). Año 2014

SECTORES	ARTIGAS	CANELONES	CERRO LARGO	COLONIA	DURAZNO	FLORES	FLORIDA	LAVALLEJA	MALDONADO	MONTEVIDEO	PAYSANDU	RÍO NEGRO	RIVERA	ROCHA	SALTO	SAN JOSE	SORIANO	TACUAREMBO	TREINTA Y TRES	total
Actividades profesionales	0,82%	7,77%	1,04%	3,36%	0,76%	0,46%	1,07%	0,94%	5,60%	65,72%	2,36%	0,96%	1,25%	0,98%	1,84%	1,53%	1,64%	1,34%	0,55%	100,00%
Aloj. y serv.comida	1,41%	10,81%	1,54%	6,47%	1,37%	0,73%	1,70%	1,51%	13,31%	38,52%	2,69%	1,46%	1,38%	7,65%	2,53%	2,22%	1,75%	1,87%	1,07%	100,00%
Bebidas con alcohol	0,00%	46,43%	0,00%	3,57%	3,57%	0,00%	0,00%	0,00%	7,14%	35,71%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,57%	0,00%	100,00%
Bebidas sin alcohol	1,43%	15,71%	2,86%	4,29%	2,86%	0,00%	1,43%	2,86%	7,14%	28,57%	1,43%	2,86%	2,86%	2,86%	11,43%	7,14%	1,43%	1,43%	1,43%	100,00%
Caucho y plástico	0,00%	15,90%	0,00%	1,89%	0,00%	0,00%	0,27%	0,27%	1,35%	74,93%	0,81%	0,00%	0,00%	0,81%	0,54%	1,89%	0,54%	0,81%	0,00%	100,00%
Celulosa, cartón y papel	0,00%	13,95%	0,00%	4,65%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	75,58%	0,00%	1,16%	0,00%	1,16%	0,00%	1,16%	1,16%	1,16%	0,00%	100,00%
Comercio mayorista	1,19%	10,75%	1,61%	4,29%	1,20%	0,80%	1,82%	1,24%	5,09%	54,59%	2,94%	1,25%	1,73%	1,67%	1,80%	2,72%	2,60%	1,80%	0,91%	100,00%
Comercio minorista	1,75%	13,03%	1,88%	4,56%	1,90%	0,93%	2,55%	1,71%	6,21%	40,86%	3,34%	1,72%	2,91%	2,89%	2,96%	3,77%	2,75%	2,84%	1,45%	100,00%
Construcción	0,85%	14,54%	1,12%	5,04%	1,14%	0,83%	1,98%	1,34%	11,71%	45,40%	2,48%	1,02%	1,14%	1,91%	2,06%	3,30%	1,73%	1,40%	1,00%	100,00%
Deportes y recreación	1,07%	14,35%	1,40%	5,04%	1,18%	0,73%	1,23%	0,95%	7,85%	51,74%	2,24%	1,40%	1,18%	1,68%	1,57%	2,19%	1,96%	1,29%	0,95%	100,00%
Educación y formación	1,15%	12,52%	1,02%	3,22%	0,72%	0,69%	1,15%	0,69%	6,13%	57,86%	2,50%	0,97%	2,40%	1,33%	2,07%	2,10%	1,38%	1,48%	0,61%	100,00%
Elab. alimentos	1,98%	11,99%	1,21%	5,26%	1,64%	0,62%	2,81%	1,85%	7,08%	38,73%	3,86%	1,67%	3,55%	4,33%	3,06%	3,59%	2,81%	2,57%	1,39%	100,00%
Elab. maltas y similares	0,00%	5,56%	0,00%	11,11%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	5,56%	38,89%	11,11%	5,56%	0,00%	0,00%	0,00%	16,67%	0,00%	5,56%	0,00%	100,00%
Productos molinería	9,72%	9,72%	13,89%	4,17%	1,39%	0,00%	4,17%	4,17%	2,78%	20,83%	0,00%	2,78%	1,39%	4,17%	4,17%	2,78%	1,39%	5,56%	6,94%	100,00%
Tabaco	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	75,00%	0,00%	0,00%	25,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Elaboración de vinos	1,02%	57,14%	0,00%	6,63%	0,00%	0,00%	0,51%	0,00%	1,02%	23,98%	1,53%	0,00%	2,04%	0,00%	1,02%	4,59%	0,00%	0,51%	0,00%	100,00%
Energía, gas y agua	1,57%	10,86%	1,43%	4,43%	1,29%	1,14%	0,71%	0,29%	4,86%	55,71%	2,29%	1,29%	2,14%	1,86%	2,57%	2,57%	2,71%	1,43%	0,86%	100,00%
Fabricación de calzados	2,11%	9,86%	0,00%	0,70%	1,41%	0,00%	2,11%	0,00%	0,00%	77,46%	1,41%	0,00%	2,11%	0,00%	0,00%	1,41%	0,70%	0,70%	0,00%	100,00%
Fabricación muebles	1,42%	17,19%	0,98%	3,65%	0,98%	0,71%	1,42%	0,98%	7,66%	50,04%	1,51%	1,34%	0,98%	1,07%	2,85%	3,47%	0,98%	1,42%	1,34%	100,00%
Farmacéutica	0,00%	9,80%	0,00%	1,96%	0,00%	0,00%	0,98%	0,00%	0,98%	83,33%	0,98%	0,98%	0,98%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Frigorífica (carne)	1,35%	28,38%	2,70%	9,46%	3,38%	0,68%	2,70%	2,03%	0,68%	21,62%	4,05%	1,35%	2,03%	2,70%	3,38%	6,76%	2,70%	2,70%	1,35%	100,00%
Impresión y grabación	0,88%	9,64%	1,15%	3,09%	1,24%	0,44%	1,33%	1,24%	3,89%	64,01%	1,95%	1,15%	1,77%	1,24%	1,95%	1,77%	1,41%	0,97%	0,88%	100,00%
Curtiembre y cuero	1,45%	11,27%	0,73%	3,27%	0,36%	0,36%	2,18%	1,09%	2,91%	62,18%	2,91%	0,73%	1,82%	1,45%	1,09%	2,91%	0,73%	1,45%	1,09%	100,00%
Madera aserrada	1,41%	19,55%	1,30%	4,59%	0,94%	0,59%	3,06%	1,18%	9,66%	25,80%	3,77%	1,18%	5,65%	4,95%	2,47%	6,48%	3,18%	2,47%	1,77%	100,00%
Industria Láctea	1,33%	4,00%	0,67%	32,67%	0,00%	0,00%	4,67%	0,00%	5,33%	17,33%	4,00%	2,67%	1,33%	2,67%	0,67%	18,00%	2,67%	0,67%	1,33%	100,00%
Industria aceitera	0,00%	12,00%	0,00%	12,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,00%	0,00%	36,00%	0,00%	8,00%	0,00%	4,00%	4,00%	16,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Industria cultural	0,90%	7,51%	1,32%	3,00%	1,05%	0,42%	1,58%	0,87%	5,32%	63,29%	1,92%	1,03%	1,90%	1,87%	2,00%	2,35%	1,48%	1,53%	0,66%	100,00%
Maquinaria y equipos	0,83%	12,36%	1,85%	5,07%	0,28%	0,65%	2,31%	1,11%	3,51%	55,35%	1,85%	1,38%	1,11%	1,48%	1,66%	3,87%	2,86%	1,85%	0,65%	100,00%
Metales y derivados	0,82%	13,83%	1,68%	5,26%	1,09%	0,54%	2,13%	1,50%	4,31%	48,75%	4,04%	1,41%	1,41%	1,22%	2,00%	4,26%	2,40%	2,31%	1,04%	100,00%
Minerales no metálicos	2,33%	20,83%	2,33%	4,49%	2,69%	0,36%	2,87%	1,80%	8,80%	32,32%	3,05%	1,26%	2,15%	1,97%	3,77%	3,23%	2,33%	2,33%	1,08%	100,00%
Operadores turísticos	0,00%	7,05%	1,04%	7,83%	0,78%	0,78%	1,31%	0,26%	8,36%	56,92%	2,61%	1,57%	1,04%	3,13%	1,83%	1,57%	1,04%	2,35%	0,52%	100,00%
Otras industrias	2,34%	12,97%	0,83%	5,38%	0,83%	0,41%	0,97%	0,97%	7,59%	58,07%	1,10%	0,55%	0,83%	2,21%	1,52%	1,10%	0,83%	1,10%	0,41%	100,00%
Otros servicios	1,37%	13,09%	1,56%	4,03%	1,49%	0,87%	1,94%	1,67%	8,37%	45,31%	3,19%	1,68%	1,73%	2,32%	2,88%	2,96%	2,19%	2,18%	1,17%	100,00%
Pesca	0,00%	10,48%	0,00%	8,10%	0,00%	0,95%	0,00%	0,00%	8,10%	43,33%	0,48%	1,43%	0,48%	3,33%	2,38%	16,67%	3,33%	0,95%	0,00%	100,00%
Primario	7,21%	17,07%	3,11%	6,55%	3,24%	2,05%	3,51%	5,16%	7,08%	8,14%	4,43%	2,18%	3,04%	3,51%	5,89%	6,29%	4,43%	3,71%	3,38%	100,00%
Procesamiento pescado	2,86%	5,71%	0,00%	0,00%	2,86%	0,00%	0,00%	8,57%	5,71%	65,71%	0,00%	2,86%	0,00%	2,86%	2,86%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Proces. frutas-verduras	2,60%	16,88%	1,30%	10,39%	0,00%	0,00%	0,00%	2,60%	1,30%	33,77%	6,49%	1,30%	2,60%	2,60%	7,79%	10,39%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Prod. informáticos y elect.	1,06%	9,16%	0,27%	2,26%	0,66%	0,53%	1,99%	0,53%	3,45%	62,28%	3,05%	1,73%	2,66%	1,73%	4,25%	1,46%	1,86%	0,53%	0,53%	100,00%
Raciones y preparados	0,00%	19,40%	1,49%	7,46%	5,97%	1,49%	5,97%	4,48%	0,00%	31,34%	1,49%	2,99%	0,00%	0,00%	1,49%	5,97%	7,46%	0,00%	2,99%	100,00%
Salud y cuidados	1,04%	11,01%	1,47%	3,26%	1,06%	0,50%	1,17%	0,99%	3,98%	60,20%	2,64%	0,89%	2,02%	1,09%	2,36%	2,26%	1,55%	1,49%	1,01%	100,00%
Servicios al agro	2,56%	8,22%	4,26%	6,03%	3,77%	1,34%	3,83%	3,41%	2,80%	29,64%	4,75%	2,25%	3,83%	2,50%	3,90%	3,04%	5,78%	4,93%	3,16%	100,00%
Servicios financieros e inm.	0,40%	5,14%	0,41%	1,63%	0,46%	0,25%	0,52%	0,50%	10,92%	73,37%	0,95%	0,38%	0,64%	1,06%	1,15%	0,63%	0,75%	0,53%	0,31%	100,00%
Sustancias químicas	0,68%	11,15%	2,70%	2,03%	0,68%	0,00%	1,01%	0,68%	2,36%	69,93%	2,03%	0,68%	0,34%	0,00%	1,69%	3,04%	0,68%	0,34%	0,00%	100,00%
Telecomunicaciones y TICs	0,57%	9,29%	0,43%	1,76%	0,71%	0,40%	0,85%	0,43%	4,26%	72,59%	1,45%	0,60%	0,63%	1,28%	1,45%	0,97%	0,82%	1,05%	0,48%	100,00%
Textil y vestimenta	0,82%	14,55%	0,72%	2,74%	0,77%	0,67%	1,83%	0,29%	2,93%	60,57%	0,82%	1,01%	0,62%	0,67%	2,88%	5,43%	1,30%	1,15%	0,24%	100,00%
Transporte carga y logística	1,50%	12,08%	2,02%	6,10%	1,34%	0,94%	2,17%	1,68%	3,48%	45,53%	3,81%	2,65%	2,08%	1,90%	2,22%	3,63%	3,81%	1,64%	1,41%	100,00%
Transporte pasajeros	1,54%	7,47%	1,51%	3,02%	0,91%	0,42%	1,32%	0,79%	3,25%	66,59%	1,91%	1,24%	1,67%	1,90%	1,34%	1,54%	0,83%	1,70%	1,05%	100,00%

Fuente: en base a registro de empresas de INE (ajustado por IECON), 2014

Se excluye "Derivados del Petróleo" porque refiere a la refinación de combustibles que es una actividad realizada por la empresa pública ANCAP que es un monopolio estatal (sector importador de crudo con planta refinadora en Montevideo).

Cuadro A6. Participación de las economías departamentales en cada sector (%), según cantidad de empresas ponderado por tramo de empleo. Año 2014.

SECTORES	ARTIGAS	CANELONES	CERRO LARGO	COLONIA	DURAZNO	FLORES	FLORIDA	LAVALLEA	MALDONADO	MONTEVIDEO	PAYSANDU	RIO NEGRO	RIVERA	ROCHA	SALTO	SAN JOSE	SORIANO	TACUAREMBO	TREINTA Y TRES	TOTAL
Actividades profesionales	0,77%	6,09%	1,04%	2,92%	0,67%	0,27%	0,73%	0,92%	4,72%	71,91%	1,96%	0,87%	0,68%	0,74%	1,67%	1,21%	1,43%	0,90%	0,51%	100,00%
Aloj. y serv.comida	0,72%	7,93%	1,38%	5,98%	0,74%	0,38%	0,93%	1,38%	15,93%	46,44%	2,40%	1,15%	1,45%	5,34%	3,06%	1,52%	1,40%	1,17%	0,68%	100,00%
Bebidas con alcohol	0,00%	46,79%	0,00%	0,38%	0,38%	0,00%	0,00%	0,00%	1,89%	43,40%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	7,17%	0,00%	100,00%
Bebidas sin alcohol	0,08%	10,69%	1,63%	4,41%	1,88%	0,00%	0,08%	8,24%	14,37%	36,90%	1,55%	1,88%	1,63%	0,65%	9,22%	3,59%	1,55%	0,08%	1,55%	100,00%
Caucho y plástico	0,00%	18,38%	0,00%	0,93%	0,00%	0,00%	0,68%	0,01%	0,86%	71,91%	0,29%	0,00%	0,00%	0,08%	0,28%	4,70%	0,69%	1,20%	0,00%	100,00%
Celulosa, cartón y papel	0,00%	19,26%	0,00%	10,46%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	59,76%	0,00%	5,18%	0,00%	0,05%	0,00%	0,05%	5,18%	0,05%	0,00%	100,00%
Comercio mayorista	0,83%	8,19%	1,10%	3,11%	0,77%	0,53%	1,71%	1,07%	4,18%	64,79%	2,65%	0,87%	1,42%	1,06%	1,85%	1,85%	2,08%	1,25%	0,68%	100,00%
Comercio minorista	1,24%	12,80%	1,83%	4,09%	1,52%	0,76%	2,19%	1,73%	6,08%	45,83%	2,90%	1,57%	2,46%	3,15%	2,89%	3,22%	2,37%	2,15%	1,23%	100,00%
Construcción	0,78%	10,15%	0,74%	3,48%	1,12%	0,82%	1,55%	0,85%	8,46%	59,95%	2,60%	0,77%	0,80%	1,01%	1,78%	2,59%	1,16%	0,78%	0,63%	100,00%
Deportes y recreación	1,22%	10,29%	0,94%	2,95%	0,80%	0,29%	1,20%	0,80%	7,35%	63,26%	2,00%	0,72%	1,63%	1,06%	1,57%	0,98%	1,38%	1,03%	0,51%	100,00%
Educación y formación	0,91%	11,89%	1,19%	2,30%	1,12%	0,81%	1,21%	0,98%	5,74%	60,92%	2,13%	1,13%	2,02%	0,66%	2,22%	1,55%	1,11%	1,54%	0,57%	100,00%
Elab. alimentos	1,85%	10,47%	0,97%	4,66%	0,95%	0,39%	2,05%	1,52%	5,16%	54,96%	2,95%	1,19%	1,53%	2,40%	2,42%	2,28%	1,75%	1,48%	1,02%	100,00%
Elab. maltas y similares	0,00%	0,81%	0,00%	20,40%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,50%	82,30%	21,01%	0,81%	0,00%	0,00%	0,00%	2,42%	0,00%	0,81%	0,00%	100,00%
Productos molinería	11,47%	6,01%	15,69%	3,50%	0,14%	0,00%	2,47%	3,50%	0,79%	21,32%	0,00%	1,82%	1,68%	2,99%	5,25%	3,47%	0,14%	5,90%	13,87%	100,00%
Tabaco	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	67,11%	0,00%	0,00%	32,89%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Elaboración de vinos	0,88%	50,35%	0,00%	7,46%	0,00%	0,00%	0,18%	0,00%	0,35%	30,54%	1,72%	0,00%	2,29%	0,00%	1,02%	4,37%	0,00%	0,84%	0,00%	100,00%
Energía, gas y agua	1,19%	8,95%	0,74%	2,75%	1,13%	0,97%	0,28%	0,02%	6,65%	61,63%	2,86%	0,99%	2,74%	1,40%	1,93%	1,72%	1,36%	1,14%	1,53%	100,00%
Fabricación de calzados	0,71%	7,56%	0,00%	2,89%	1,18%	0,00%	0,35%	0,00%	0,00%	83,58%	0,12%	0,00%	1,24%	0,00%	0,00%	1,18%	0,06%	1,12%	0,00%	100,00%
Fabricación muebles	0,70%	14,21%	0,19%	1,83%	0,19%	0,46%	1,34%	0,25%	5,05%	65,55%	0,67%	1,53%	0,25%	0,26%	2,04%	2,69%	1,14%	0,70%	0,95%	100,00%
Farmacéutica	0,00%	15,01%	0,00%	1,78%	0,00%	0,00%	0,10%	0,00%	0,50%	82,30%	0,10%	0,10%	0,10%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Frigorífica (carne)	0,73%	31,17%	3,16%	6,81%	4,71%	1,46%	1,28%	2,45%	0,71%	26,52%	3,89%	0,99%	0,35%	1,81%	5,06%	4,43%	1,72%	2,46%	0,29%	100,00%
Impresión y grabación	0,91%	4,66%	0,72%	2,12%	1,34%	0,76%	1,03%	1,44%	2,09%	73,87%	0,88%	0,66%	1,09%	0,38%	2,62%	1,76%	2,01%	1,31%	0,33%	100,00%
Curtiembre y cuero	0,96%	6,21%	0,88%	1,31%	0,04%	0,04%	6,96%	0,13%	0,35%	64,60%	4,95%	0,35%	1,14%	0,18%	0,13%	11,12%	0,09%	0,18%	0,39%	100,00%
Madera aserrada	1,34%	16,64%	1,32%	4,25%	1,51%	0,12%	2,71%	0,15%	8,19%	24,02%	6,82%	2,51%	11,92%	1,62%	2,59%	5,84%	2,03%	4,80%	1,62%	100,00%
Industria Láctea	0,50%	4,32%	1,22%	32,47%	0,00%	0,00%	3,97%	0,00%	7,12%	14,48%	3,94%	3,52%	2,50%	0,55%	2,48%	19,79%	2,55%	0,47%	0,12%	100,00%
Industria aceitera	0,00%	9,58%	0,00%	2,02%	0,00%	0,00%	0,00%	1,34%	0,00%	52,94%	0,00%	3,87%	0,00%	0,67%	3,19%	26,39%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Industria cultural	1,11%	5,22%	1,43%	2,67%	0,96%	0,43%	1,31%	1,14%	4,49%	65,41%	2,45%	0,80%	1,93%	1,60%	1,56%	2,21%	2,10%	1,99%	1,18%	100,00%
Maquinaria y equipos	0,48%	10,58%	1,14%	6,79%	0,88%	1,10%	1,58%	0,91%	0,87%	58,17%	1,32%	3,18%	1,21%	0,59%	1,15%	6,39%	1,74%	1,44%	0,49%	100,00%
Metales y derivados	0,25%	8,81%	0,99%	3,76%	0,40%	0,44%	1,36%	1,39%	2,35%	62,69%	3,99%	0,92%	2,02%	0,53%	1,57%	3,35%	2,33%	2,34%	0,51%	100,00%
Minerales no metálicos	0,99%	21,38%	0,93%	2,59%	0,80%	0,38%	1,56%	3,05%	12,49%	46,63%	3,30%	0,19%	0,34%	0,55%	0,80%	1,95%	1,28%	0,31%	0,46%	100,00%
Operadores turísticos	0,00%	5,05%	0,92%	1,80%	0,97%	0,21%	0,12%	0,09%	6,06%	77,73%	1,68%	0,55%	0,23%	1,45%	1,54%	0,21%	0,16%	0,76%	0,46%	100,00%
Otras industrias	7,50%	7,67%	0,90%	2,51%	0,20%	0,70%	1,84%	0,23%	3,55%	69,13%	1,47%	0,13%	0,20%	0,74%	1,07%	0,97%	0,20%	0,87%	0,10%	100,00%
Otros servicios	1,11%	10,07%	1,37%	3,35%	1,15%	0,87%	1,89%	1,31%	6,44%	55,98%	2,73%	1,29%	1,41%	1,54%	2,74%	2,19%	1,95%	1,74%	0,89%	100,00%
Pesca	0,00%	3,25%	0,00%	1,97%	0,00%	0,58%	0,00%	0,00%	4,76%	81,65%	0,12%	0,35%	0,12%	1,16%	0,58%	4,07%	1,16%	0,23%	0,00%	100,00%
Primario	8,95%	12,36%	2,48%	5,03%	2,68%	1,57%	2,88%	4,80%	6,97%	15,34%	4,46%	2,49%	2,55%	4,30%	6,70%	5,05%	4,73%	2,52%	4,14%	100,00%
Procesamiento pescado	0,08%	8,55%	0,00%	0,00%	4,03%	0,00%	0,00%	12,57%	3,12%	64,50%	0,00%	1,56%	0,00%	1,56%	4,03%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Proces. frutas-verduras	4,17%	14,22%	0,25%	11,89%	0,00%	0,00%	0,00%	0,12%	0,06%	29,92%	12,45%	1,16%	0,31%	1,23%	12,32%	11,89%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Prod. informáticos y elect.	0,15%	9,46%	0,04%	1,70%	0,78%	0,48%	1,15%	0,08%	0,96%	78,41%	0,67%	0,31%	2,45%	0,48%	1,36%	0,61%	0,78%	0,08%	0,08%	100,00%
Raciones y preparados	0,00%	17,12%	3,03%	4,57%	6,55%	1,17%	9,15%	3,34%	0,00%	31,52%	0,06%	4,20%	0,00%	0,00%	3,03%	4,51%	10,51%	0,00%	1,24%	100,00%
Salud y cuidados	1,31%	10,78%	2,23%	4,33%	1,27%	0,57%	1,24%	1,51%	3,90%	54,31%	2,71%	1,57%	2,31%	1,75%	3,25%	2,00%	1,95%	1,87%	1,14%	100,00%
Servicios al agro	1,17%	9,16%	3,36%	6,46%	3,50%	1,42%	3,50%	3,40%	1,96%	36,42%	3,58%	3,45%	2,37%	1,80%	2,78%	2,66%	7,61%	3,52%	1,87%	100,00%
Servicios financieros e inm.	0,41%	4,37%	0,54%	1,72%	0,32%	0,14%	0,36%	0,39%	15,73%	69,85%	0,96%	0,52%	0,67%	0,89%	1,04%	0,95%	0,55%	0,38%	0,22%	100,00%
Sustancias químicas	1,55%	12,45%	1,87%	2,43%	0,81%	0,00%	0,14%	0,31%	0,98%	66,02%	3,22%	0,77%	0,06%	0,00%	0,67%	6,39%	1,59%	0,75%	0,00%	100,00%
Telecomunicaciones y TICs	0,29%	4,25%	0,18%	1,21%	0,57%	0,89%	0,54%	0,18%	2,53%	83,33%	0,98%	0,39%	0,34%	0,61%	1,46%	0,91%	0,23%	0,61%	0,51%	100,00%
Textil y vestimenta	0,55%	8,25%	0,55%	2,68%	0,47%	1,05%	2,19%	0,07%	1,29%	76,43%	1,22%	0,19%	0,13%	0,14%	1,83%	2,06%	0,39%	0,48%	0,04%	100,00%
Transporte carga y logística	1,00%	9,93%	1,31%	6,38%	1,19%	0,83%	2,00%	1,12%	2,37%	55,17%	3,50%	2,14%	2,07%	0,92%	1,86%	2,91%	3,07%	1,43%	0,78%	100,00%
Transporte pasajeros	1,49%	6,96%	1,24%	1,65%	1,06%	0,22%	0,81%	0,79%	2,46%	71,08%	2,39%	1,15%	1,96%	1,51%	1,33%	1,44%	0,61%	0,99%	0,87%	100,00%

Fuente: en base a registro de empresas de INE (ajustado por IECON), 2014

Se excluye "Derivados del Petróleo" porque refiere a la refinación de combustibles que es una actividad realizada por la empresa pública ANCAP que es un monopolio estatal (sector importador de crudo con planta refinadora en Montevideo).

Cuadro A7. Clasificación de sectores de la economía uruguaya, correspondencia con el código CIIU Rev. 4.

SECTORES	Códigos CIIU Revisión 4.		SECTORES	Códigos CIIU Revisión 4.	
	Sección	Divisiones / Clases		Sección	Divisiones / Clases
Actividades profesionales	M, N	69, 70, 71, 72, 73, 74, 78, 82	Curtiembre y cuero	C	14, 15
Aloj. y serv.comida	I	55, 56	Madera aserrada	C	16
Bebidas con alcohol	C	1110	Industria Láctea	C	1050
Bebidas sin alcohol	C	1104	Industria aceitera	C	1040
Caucho y plástico	C	22, 2013	Industria cultural	R, J, M	90, 91, 58, 59, 60, 7310
Celulosa, cartón y papel	C	17	Maquinaria y equipos	C	28, 29, 30, 3311, 3312, 3315, 3319, 3320
Comercio mayorista	G	45, 46	Metales y derivados	C	24, 25
Comercio minorista	G	47	Minerales no metálicos	C	23
Construcción	F	41, 42, 43	Operadores turísticos	N	79
Deportes y recreación	R	93	Otras industrias	C	32
Derivados del petróleo	C	19	Otros servicios	N, R, S	75, 77, 80, 81, 92, 94, 95, 96
Educación y formación	P	85	Pesca	A	03
Elab. alimentos	C	1070, 1071, 1073, 1074, 1075, 1079	Primario	A, B	01, 02, 07, 08, 09 (excepto servicios al agro)
Elab. maltas y similares	C	1103	Procesamiento pescado	C	1020
Productos molinería	C	1061	Proces. frutas-verduras	C	1030
Tabaco	C	1200	Prod. informáticos y elect.	C	26, 27, 3313, 3314
Elaboración de vinos	C	1102	Salud y cuidados	Q	86, 87, 88
Energía, gas y agua	D, E	35, 36, 37, 38, 39	Servicios al agro	A, G	0161, 0162, 0163, 0164, 0240, 4610, 4620
Fabricación de calzados	C	1520	Servicios financieros e inm.	K, L	64, 65, 66, 68
Fabricación muebles	C	3100	Sustancias químicas	C	20
Farmacéutica	C	2100	Telecomunicaciones y TICs	J	61, 62, 63
Frigorífica (carne)	C	1011, 1012, 1013, 1019	Textil y vestimenta	C	13, 14
Impresión y grabación	C	18	Transporte carga y logística	H	49-50-51 (carga), 52, 53
Curtiembre y cuero	C	14, 15	Transporte pasajeros	H	49-50-51 (pasajeros)

Fuente: elaboración propia

INSTITUTO DE ECONOMÍA

Serie Documentos de Trabajo

Agosto, año
DT 07/2017



Instituto de Economía

Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República - Uruguay