

estudios y perspectivas

11

Zonas Francas en Uruguay: actividad económica, comercio exterior y plataforma para la exportación de servicios

Marcel Vaillant

Álvaro Lalanne



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Oficina de la CEPAL en Montevideo

Montevideo, marzo de 2010

Este documento fue preparado por Marcel Vaillant y Álvaro Lalanne, consultores de la Oficina de la CEPAL en Montevideo, en el marco de las actividades del proyecto: “Convenio de Cooperación Técnica entre la CEPAL y el Gobierno de Uruguay – Ministerio de Economía y Finanzas”, URU 04001.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN versión impresa 1727-8686 ISSN versión electrónica 1727-8694

ISBN: 978-92-1-323393-1

LC/L.3183-P

LC/MVD/L.41

N° de venta: S.10.II.G.16

Copyright © Naciones Unidas, marzo de 2010. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	9
I. Aspectos metodológicos	11
1. La estimación del nivel de actividad en una Zona Franca.....	11
2. Definición de sectores de actividad.....	12
II. Nivel de actividad y comercio exterior	14
1. Nivel de actividad.....	14
1.1 Empresas, valor bruto de producción, valor agregado bruto, remuneraciones y empleo.....	14
1.2 Sectores	16
1.3 Empresas y sectores.....	19
2. Comercio exterior.....	26
2.1 Estimación global.....	26
2.2 Circulación: origen y destino de los bienes.....	27
III. Productos y mercados	33
1. Offshoring de servicios	33
2. Historia por sectores.....	38
2.1 Comercio y logística.....	38
2.2 Otros servicios comerciales.....	40
Bibliografía	45
Anexo 1	47
Serie Estudios y perspectivas: números publicados	63

Índice de cuadros

CUADRO 1	DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS DE LAS ZONAS FRANCA POR SECTORES Y RAMAS CIU INCLUIDAS. NÚMERO DE EMPRESAS. AÑO 2006	13
CUADRO 2	ACTIVIDAD POR TIPO DE EMPRESAS	15
CUADRO 3	EMPLEO Y REMUNERACIONES POR TIPO DE EMPRESAS	16
CUADRO 4	ACTIVIDAD EN LAS ZONAS FRANCA POR SECTORES	17
CUADRO 5	EMPLEO Y REMUNERACIONES POR SECTORES	18
CUADRO 6	NÚMERO DE EMPRESAS POR SECTOR Y TIPO	20
CUADRO 7	PRODUCCIÓN POR SECTORES Y EMPRESAS	21
CUADRO 8	PRODUCTO POR SECTORES Y TIPO DE EMPRESAS	22
CUADRO 9	PERSONAL OCUPADO TOTAL POR SECTORES Y TIPO DE EMPRESAS	23
CUADRO 10	REMUNERACIONES TOTALES POR SECTORES Y TIPO DE EMPRESAS.....	24
CUADRO 11	RATIOS DE LA PRODUCCIÓN. EN PORCENTAJES	25
CUADRO 12	COMERCIO EXTERIOR DE LAS ZF	26
CUADRO 13	BIENES VENDIDOS DESDE UNA ZF: COMPARACIÓN DE FUENTES.....	28
CUADRO 14	CIRCULACIÓN DE BIENES: ORÍGENES Y DESTINOS	29
CUADRO 15	ORIGEN DE LAS MERCADERÍAS VENDIDAS POR SECTOR.....	29
CUADRO 16	DESTINO DE LAS MERCADERÍAS VENDIDAS POR SECTOR.....	30
CUADRO 17	TIPO DE BIENES POR SECTOR.....	31
CUADRO 18	FRAGMENTACIÓN DE ETAPAS Y TAREAS EN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS..	34
CUADRO 19	ESTRUCTURA DEL VALOR DE UN AUTO AMERICANO.....	34
CUADRO 20	FRAGMENTACIÓN DE LA PRODUCCIÓN: TIPOLOGÍA	35
CUADRO 21	INGRSOS Y VBP PARA EMPRESAS COMERCIALES Y LOGÍSTICA.....	40
CUADRO 22	EMPRESAS DE TRADING SEGÚN SECTOR CIU. NÚMERO DE EMPRESAS, VBP E INGRESOS	41
CUADRO 23	FUENTE DE INGRESOS DEL SECTOR FINANCIERO EN ZONAS FRANCA.....	42
CUADRO 24	SERVICIOS A EMPRESAS SEGÚN CIU Y FUENTES DE INGRESO	43

Índice de gráficos

GRÁFICO 1	ANTIGUO Y NUEVO PARADIGMA	37
-----------	---------------------------------	----

Resumen

La actividad de las zonas francas (ZF) ha venido creciendo de una forma acelerada. En los últimos años, ha surgido un interés creciente por conocer de forma más precisa los fenómenos económicos que se están desarrollando en las mismas. Como se postula en el título de este trabajo, la realidad excede la evaluación de un régimen especial de comercio y se proyecta como un nuevo fenómeno de la especialización comercial del Uruguay.

El trabajo se concentró en la información de la encuesta que realizó el Instituto Nacional de Estadística (INE) en el año 2007 respecto de la actividad de las empresas en las ZF en el año 2006 y cuyos resultados agregados se presentan en INE (2008). Las ZF generan estructuras de incentivos diferentes para las empresas que se establecen en ellas, y por lo tanto el nivel de actividad no puede ser evaluado con las herramientas tradicionales de medición. En INE (2008) se realizó una corrección a la información primaria de los datos que se brindan en los formularios los que podían presentar una situación distorsionada vinculada a las empresas comerciales que no ingresan los bienes al país y que cumplen un rol en el apoyo administrativo a este tipo de actividades.

El presente trabajo tiene varios objetivos. Se trata de ampliar la cobertura de la corrección a todos las empresas y no exclusivamente a las comerciales. Además, propone una clasificación de sectores que da cuenta de distintas modalidades de especialización que se están desarrollando en las ZF. Con estas herramientas se desarrolla en este trabajo una nueva estimación de la actividad económica y del comercio exterior de las ZF. Finalmente, se trata de aportar elementos para interpretar los fundamentos profundos de este nuevo tipo de especialización y como se está desarrollando concretamente en algunos sectores seleccionados.

El documento está conformado por una introducción, que incluye una enumeración de los principales resultados alcanzados, y tres capítulos adicionales. El primero está dedicado a los aspectos metodológicos. En particular, se presenta el problema de la estimación del nivel de actividad en una ZF y se definen los sectores que servirán de base para la lectura de los resultados. El segundo presenta las estimaciones sobre el nivel de actividad y de comercio exterior. El tercero y último capítulo presenta el fenómeno del offshoring de servicios y en él se realiza una crónica de los principales sectores en donde el fenómeno está presente en las ZF en Uruguay.

El trabajo incluye además tres anexos de carácter técnico. El anexo 1 presenta la tipología de empresas según las diferentes combinaciones de valor bruto de producción (VBP), consumo intermedio (CI) y remuneraciones (REM). El anexo 2 explica la corrección propuesta en este trabajo y presenta la re estimación del nivel de actividad en las empresas que requieren corrección nueva. El anexo 3 presenta algunos cuadros de análisis adicionales a los incluidos en el texto principal.

Introducción

1. Las Zonas Francas (ZF) generan estructuras de incentivos diferentes a las que operan en territorios tradicionales, por lo tanto la forma de estimar el nivel de actividad de las mismas requiere ciertos ajustes. El INE (2008) identificó y estimó el nivel de actividad de las empresas que realizan trading comercial. Este trabajo incorpora una corrección adicional que identifica a las empresas que registran un grado de heterogeneidad extremo en la composición del valor agregado bruto (VAB) en relación al resto de las empresas. En el trabajo se propone una metodología que empleando los datos de la encuesta de actividad económica de la zona no franca permite definir cual es el umbral de heterogeneidad admitida. Las empresas que están más allá de este umbral (es decir que tienen una remuneración bruta al capital extraordinariamente superior al trabajo) caen dentro de la categoría de las que son objeto de corrección.

2. A los efectos de tener una perspectiva de las actividades económicas que se realizan en ZF se construyó una clasificación sectorial basada en un reagrupamiento de las empresas de acuerdo a los sectores de la clasificación CIIU donde declaran tener actividad. En ZF se realizan fundamentalmente actividades industriales y de servicios. En los servicios hay tres componentes fundamentales: comercio y logística; servicios financieros; servicios a las empresas. Una parte importante de las empresas que se auto clasifican como empresas industriales fueron agrupadas dentro de servicios comerciales y logística al analizar en detalle el giro principal de su actividad.

3. El valor bruto de producción (VBP) de las ZF en el año 2006 fue de alrededor de 1.300 millones de dólares y se ajusta a un valor 200 millones de dólares menor cuando se incorpora la corrección propuesta en este trabajo. Respecto al valor agregado se parte de los 700 millones de dólares y se ajusta en una magnitud similar, lo que implica alrededor de 500 millones de dólares.

4. Las empresas de ZF son algo más de 1.000 y generan alrededor de 9.500 puestos de trabajos dependientes (más del 80% de los mismos) y no dependientes. La mayor parte (alrededor del 80%) de estos puestos de trabajo de trabajadores dependientes se encuentran dentro de la categoría de empresas en actividad, en tanto alrededor del 60% de los no dependientes están en las empresas en desarrollo.

5. Del punto de vista de la distribución sectorial la actividad de prestación de servicios es algo menos de dos tercios, y el resto es casi toda actividad industrial. Dentro de los servicios, medido en VBP o en VAB, el primer lugar lo ocupan los servicios a las empresas; el segundo lugar las actividades de comercio y logística y finalmente los servicios financieros. Las pocas empresas industriales (tan solo 16 en 1.036) tienen un nivel de actividad promedio mucho mayor y de ahí la significación que tienen en el total. La inmensa mayoría de las empresas son de servicios. Alrededor del 70% del empleo en carácter de dependiente se encuentra agrupado en el sector de servicios (5.471 puestos de trabajo en 7.828). Los empleos no dependientes se concentran en su inmensa mayoría en el sector de servicios (95%). El sector industrial tiene muy poca relevancia en el empleo (5%). Un sector de relevancia dentro del empleo es de la construcción orientado a la creación de infraestructura en las propias ZF (25%). Un tercio del empleo se encuentra en el sector de servicios a las empresas, algo menos de un cuarto en el de comercio y logística, y menos de un 10% en el sector financiero.

6. Si se considera la distribución por sector y tipo de empresa se observa que las empresas de servicios y activas son el 41% del total de empresas; dentro de ellas, dos terceras partes están en el sector de Comercio y Logística. La otra categoría relevante son las empresas en desarrollo, también concentradas en el sector servicios (36,2%). La categoría de empresas en desarrollo tienen una participación relativa mayor en las de servicios a las empresas y las del sector financiero. El total se completa con aquellas que caen dentro de la categoría de corrección nueva (15,3%) dentro de las cuales se destacan servicios a las de comercio y logística no trading (6,9%), servicios a las empresas (4,2%) y sector financiero (2,8%).

7. Las empresas de servicios tienen una relación de VAB/VBP menor que las empresas industriales. Sin embargo, una proporción mayor de este valor agregado lo constituyen remuneraciones. Esto finalmente se traduce en que las remuneraciones totales (dependientes más todos los otros servicios laborales) representen una proporción mucho mayor de la producción. En efecto, mientras este ratio alcanza casi un quinto en el caso de las empresas de servicios, para las empresas industriales es solo un 3%. Esto indica que los procesos industriales instalados en ZF tienen una muy alta intensidad de capital a trabajo.

8. Respecto del comercio exterior con los datos corregidos las exportaciones de las ZF alcanzaron un total de 700 millones de dólares que se concentraron mayormente en los sectores de servicios a las empresas (40%), en comercio y logística (24%), financiero (17%) y por último el industrial (16,7%). Cuando se emplea la estimación más conservadora el saldo neto de divisas de la actividad de ZF es de 370 millones de dólares en el año 2006.

9. Empleando información de la aduana referida a los bienes (por lo tanto restringido a la actividad industrial y el sector de comercialización y logística) se observa que la circulación mayor son bienes que vienen desde los países del NAFTA y Europa (UE más EFTA) junto con Asia del Este, el destino principal son los países del MERCOSUR así como el resto de América Latina. Estos ilustran una modalidad de especialización de Uruguay como un “hub” en desarrollo en lo que refiere a la distribución en algunos sectores de actividad.

10. En la literatura están identificados los nuevos fenómenos de especialización comercial en servicios bajo la denominación de “comercio de tareas”. Este fenómeno está asociado a la onda de fragmentación de la producción de manufacturas de las dos últimas décadas del siglo pasado. La magnitud del fenómeno a escala global puede ilustrarse con algunas cifras de la evolución del comercio internacional. En las dos décadas que van desde mediados de los ochenta a mediados de la actual década, el comercio de bienes se multiplicó por un factor de algo más que seis en tanto el

comercio mundial de servicios lo hizo por un factor de siete. En particular el comercio de otros servicios comerciales se multiplicó por un factor de diez.

La nueva onda implica una segunda fragmentación del proceso productivo la que está transcurriendo en esta primera década del siglo XXI. Ahora el fenómeno se manifiesta dentro de los servicios. Lo que se ha dado en llamar la construcción de la oficina global. Esta nueva realidad del comercio internacional está vinculada con la trayectoria del cambio tecnológico asociado tanto a la disminución de los costos de las telecomunicaciones como a la reducción de los costos de coordinar la realización de tareas distintas en diferentes lugares. Ambos fenómenos son en parte resultados del acelerado progreso técnico en las tecnologías de la información asociado con la reducción de los costos de las telecomunicaciones internacionales (cosas que se pueden distribuir por una fibra óptica). Blinder (2006) describe a esta transformación de la siguiente forma: “In the future, and to a great extent already in the present, the key distinction for international trade will no longer be between things that can be put in a box and things that cannot. It will, instead, be between services that can be delivered electronically over long distances with little or no degradation of quality, and those that cannot.”

11. Desde hace más de una década y media, se viene cristalizando una especialización comercial hacia la exportación de servicios. En el año 2007, en base a información de balanza de pagos, se verifica que la tasa de cobertura en servicios fue de 1,41, lo que implicó un superávit de 513 millones de dólares compensando el déficit comercial en bienes, característica esta última que se corresponde con un patrón permanente de las últimas décadas. De acuerdo a las cifras de un reciente trabajo de la CEPAL (2008) Uruguay es el único país de América Latina que verifica un saldo comercial favorable dentro de los tres pilares de las exportaciones de servicios: turismo; transporte; otros servicios comerciales. En el caso de las exportaciones de servicios desde las ZF se realizan actividades que se encuentran dentro del segundo pilar, pero fundamentalmente se concentran dentro del tercer pilar de otros servicios comerciales.

12. En las actividades comerciales y de logística complementa la actividad del Uruguay como exportador de servicios de transporte, en particular dentro de los servicios portuarios. Se verifica una creciente especialización hacia el tránsito ocupando un papel relevante dentro de la circulación de bienes en el Río de la Plata. En las ZF las actividades que se realizan son fundamentalmente las actividades logísticas que implican algún tipo de acondicionamiento de la mercadería e incluso pequeñas transformaciones que entran dentro de la categoría de minimanufacturas. En este sentido en la maduración de la especialización dentro de la exportación de servicios de transporte las ZF ocupan un lugar destacado. EL VBP de las actividades de comercialización y logístico es de alrededor de 170 millones de dólares realizado por más de 400 empresas. Un caso particular lo constituyen las empresas denominadas de trading que se analizaron en un sub grupo aparte. Hay empresas comerciales registradas que intermedian mercaderías pero solo desde el punto de vista formal, pues dicha mercadería no ingresa en territorio franco. El VBP es de alrededor de 80 millones de dólares y hay 117 empresas dentro de esta categoría.

13. Dentro de los otros servicios comerciales se encuentra la exportación de servicios financieros y los servicios a las empresas (informática, contabilidad, investigación y desarrollo, etc). Esta categoría del comercio corresponde a más de dos tercios de las exportaciones registradas en ZF. Si bien las exportaciones de otros servicios comerciales también se realizan desde zona no franca una parte importante del fenómeno se explica en la actividad de las empresas localizadas en ZF. En servicios financieros se exportan en total unos 300 millones de dólares de los cuales alrededor del 40% se realizan desde ZF. Las actividades de servicios a las empresas concentran el 40% de las exportaciones de ZF de acuerdo a las estimaciones realizadas en este trabajo. La mayor cantidad de empresas se encuentra dentro del sub sector de asesoramiento (más de la mitad) pero el mayor VBP se concentra en las empresas de informática y de investigación y desarrollo (aproximadamente un tercio del total).

I. Aspectos metodológicos

1. La estimación del nivel de actividad en una Zona Franca

La estimación tradicional del nivel de actividad estima el valor bruto de producción (VBP) según la actividad económica que se está desarrollando.¹ Además, se mide el monto de gastos no salariales, que corresponden al consumo intermedio (CI).² La resta entre VBP y CI determina el valor agregado bruto (VAB) de cada empresa. Las remuneraciones (REM) al trabajo se encuestan directamente y forman parte del VAB. Exceptuando a los Impuestos Directos, el resto del VAB corresponde a remuneración bruta al capital (Depreciaciones y Excedente de Explotación). La combinación de distintos signos de VBP, CI y REM genera 11 tipos diferentes de empresas, los cuales se explicitan en el anexo A.

Muchas empresas localizadas en ZF realizan intermediación comercial con mercaderías que no ingresa a territorio aduanero, por lo que el vendedor o comprador de esa mercadería es una empresa registrada en ZF pero no opera como un mayorista tradicional. Estas

¹ El VBP se construye como la suma del resultado de cinco actividades económicas diferentes: VBP industrial corresponde a la ventas de bienes producidos por la empresa más la variación de existencias; VBP comercial corresponde a las ventas de bienes producidos por terceros menos el costo de ventas más las comisiones por ventas; VBP de servicios corresponde a los ingresos por telecomunicaciones, alquileres, servicios auxiliares al transporte, servicios auxiliares a las actividades financieras y de seguros y servicios de apoyos a las empresas; VBP de construcción corresponde al valor de la obra de edificios y otras construcciones realizadas por la propia empresa en el período y VBP por otras actividades incluye otros ingresos ordinarios de la empresa.

² El consumo intermedio corresponde a todos los gastos diferentes al costo de ventas y a los financieros más la variación de existencias en envases y repuestos más las indemnizaciones por despido más los materiales construidos por la empresa.

empresas suelen ser filiales de empresas multinacionales regionales o globales que aprovechan las facilidades de infraestructura y/o fiscales que ofrece una ZF. Esta actividad ha sido identificada como “trading” en INE (2008).³

Más adelante se complementa la información de las empresas que hacen trading. La primera corrección al nivel de actividad de las empresas de ZF la realizó el INE, re estimando el VBP y el VAB de las empresas “trading”.⁴ Este ajuste del VBP corrigió a la baja el nivel de actividad de las ZF. El segundo ajuste es el propuesto por este trabajo e intenta lograr desarrollar una metodología para encontrar las empresas que tienen un valor agregado extremadamente superior a las remuneraciones. Se podría tratar de casos en donde la empresa factura sus compras a valores muy inferiores a los de un precio normal de mercado o que alternativamente factura sus ventas a un valor muy superior a un precio normal. También podría ocurrir una combinación de ambos efectos. La corrección propuesta identifica a las empresas que tienen estas características utilizando el instrumental estadístico propuesto por autores de la literatura de heterogeneidad de empresas (Helpman, Melitz y Yeaple (2004), Melitz y Ottaviano (2008), Okubo (2006)). El anexo B muestra los aspectos metodológicos de la corrección propuesta y el resultado de la corrección.

2. Definición de sectores de actividad

Las empresas se encuentran identificadas de acuerdo a la actividad principal que desarrollan en la clasificación CIIU (Rev 3). El procesamiento de los datos para incorporar el análisis del grado de heterogeneidad aceptada se realizó a este nivel de desagregación. Para presentar los resultados de actividad y comercio se optó por realizar una reclasificación de los sectores. La reclasificación está basada en la CIIU pero también considera otra información complementaria, como la fuente de ingresos que declara o la actividad específica que realiza la empresa.⁵

El cuadro 1 presenta la clasificación, el número de empresas de cada grupo y las ramas CIIU que son incluidas. La distinción entre empresas comerciales que hacen trading y las que no lo hacen no se corresponde con una desagregación por CIIU. Muchas empresas se auto identificaron como realizando una actividad industrial ya que venden un bien producido por ellas mismas. Estas empresas (en su mayoría de la Industria Química, pero también de la fabricación de maquinaria de oficina) fueron consideradas que realizan una actividad comercial y logística, pues estrictamente lo que realizan en la ZF es fraccionamiento, re envasado y otras actividades propias de la industria logística.

³ El INE define como empresas que hacen trading a aquellas empresas que declaran que su actividad principal es comercial (según clasificación CIIU rev3) y parte de las mercaderías vendidas no ingresaron a territorio aduanero de la ZF. Además, las empresas no deben tener ingresos por actividades industriales ni de servicios no comerciales.

⁴ El VBP del trading se define como la suma de Consumo Intermedio, Remuneraciones y Amortizaciones.

⁵ El formulario de encuesta dividió a los ingresos en las siguientes categorías: ventas de bienes producidos por la empresa; trabajos de fabricación realizados para terceros; venta de mercadería vendida en el mismo estado en que fue adquirida; comisiones por intermediación; telecomunicaciones; primas por seguros; alquileres; intereses y dividendos; servicios auxiliares al transporte; servicios auxiliares a la intermediación financiera y de seguros; servicios de apoyo a las empresas (profesionales, informáticos, investigación y desarrollo y otros); otros ordinarios y otros extraordinarios. Los Call Centers, una categoría de importancia para la Zonas Francas, están incluidos en servicios de apoyo a las empresas junto con otras actividades.

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS DE LAS ZONAS FRANCAS
POR SECTORES Y RAMAS CIIU INCLUIDAS. NÚMERO DE EMPRESAS. AÑO 2006

Sector	Nombre	CIIU - rev3	Empresas
1	Industria		16
1.1	Alimentos	1549	1
1.2	Cueros	1912	1
1.3	Otros	2010 2101 2211 2212 2520 2910 2920 3100 3300 3510	14
2	Construcción	2695 2699 4521 4523 4531 4550	21
3	Servicios		999
3.1	Comercio& Logística		527
3.1.1	Trading	5030 5110 5121 5122 5131 5139 5142 5143 5149 5150 5190	120
3.1.2	No Trading	2411 2423 2429 2920i 3000 5010 5030 5040 5110 5121 5122 5131 5139 5141 5142 5143 5149 5150 5190 6301 6302 6303 6304 6309	407
3.2	Financiero	5139 ^a 6519 6591 6599 6603 6710 6720	156
3.3	Empresas		258
3.3.1	Informática-I&D	7210 7220 7240 7300	45
3.3.2	Asesoramiento	7411 7412 7413 7414	141
3.3.3	Call centers	7499 ^b	2
3.3.4	Otros serv. a empresas	4521 ^a 5020 5050 7000 ^a 7421 7430 7491 7492 7493 7499	70
3.4	Otros servicios	5141 ^a 5149 ^a 5520 6023 6420 7000 7120 9000 9211 9249 9309	58
Total			1036

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

^a Corresponde a una empresa que fue reclasificada

^b es agregación de la categoría "Otros Servicios a Empresas" por ser empresas de características diferenciadas

II. Nivel de actividad y comercio exterior

1. Nivel de actividad

1.1 Empresas, valor bruto de producción, valor agregado bruto, remuneraciones y empleo

En el cuadro 2 se resume la actividad por grandes grupos de empresas (Ver anexo A). Estos grupos son: Sin actividad; En desarrollo; En actividad y Corrección nueva. Las empresas en la categoría Corrección nueva son aquellas que fueron identificadas por tener un ratio de valor agregado no salarial a salarial fuera de los niveles de heterogeneidad aceptados. Como se señala en el anexo B la heterogeneidad esta medida con los datos de las empresas en los mismos sectores de actividad pero en zona no franca.

Las empresas en actividad son menos de la mitad (43%) y representan algo menos del 70% del VBP y del VAB. Las empresas denominadas En Desarrollo son una cantidad similar (37%) y cubren menos del 5% de la actividad medida a través del VBP. Este dato permite conjeturar que hay un ritmo de intenso crecimiento en la actividad económica en las ZF para el período posterior al dato de la encuesta (2006). Las empresas que se encuentran dentro de la categoría de Corrección Nueva son el 15% de las empresas, representan algo más de un cuarto del VBP y algo menos de un tercio del VAB. Estos datos

ilustran que la corrección nueva si bien es bastante menos de la mitad abarca una proporción significativa del fenómeno.

CUADRO 2
ACTIVIDAD POR TIPO DE EMPRESAS

a) Empresas, VBP, CI y VA (millones de US\$)

Tipo/variable	Empresas	VBP	CI	VAB
Sin actividad ^a	43	-0,8	1,0	-1,8
En Desarrollo ^b	385	60,3	86,2	-25,9
En Actividad ^c	447	897,7	395,6	502,1
Corrección Nueva ^d				
-datos sin corregir	161	333,1	98,0	235,1
-datos corregidos		137,2	98,0	29,2
TOTAL (sin corregir)	1036	1290,3	580,8	709,5
TOTAL (positivos)	1036	1291,1 ^e	580,8	737,2 ^e

b) Empresas, VBP, CI y VA (%), para los datos sin corregir

Tipo/variable	Empresas	VBP	CI	VAB
Sin actividad	4,2	nc	0,2	Nc
En Desarrollo	37,2	4,7	14,8	Nc
En Actividad	43,1	69,5	68,1	68,1
Corrección Nueva	15,5	25,8	16,9	31,9
TOTAL (positivos)	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

^a Incluye las empresas en liquidación (tipo i); sin actividad (tipo ii); y con pérdidas (tipo iii y iv).

^b Incluye las empresas tipo v, vi y viii.

^c Incluye las empresas vii y ix.

^d Incluye las empresas tipo x y xi.

^e Se suman solo los valores positivos (Ver anexo A)

Las empresas en actividad son menos de la mitad (43%) y representan algo menos del 70% del VBP y del VAB. Las empresas denominadas En Desarrollo son una cantidad similar (37%) y cubren menos del 5% de la actividad medida a través del VBP. Este dato permite conjeturar que hay un ritmo de intenso crecimiento en la actividad económica en las ZF para el período posterior al dato de la encuesta (2006). Las empresas que se encuentran dentro de la categoría de Corrección Nueva son el 15% de las empresas, representan algo más de un cuarto del VBP y algo menos de un tercio del VAB. Estos datos ilustran que la corrección nueva si bien es bastante menos de la mitad abarca una proporción significativa del fenómeno.

En la gran categoría de empresas sin actividad, como así también en las empresas en desarrollo, puede ocurrir que tanto el VBP sea menor a cero (costo de ventas mayor a las ventas) como que el valor agregado lo sea (VBP menos CI menor que remuneraciones salariales). Para medir las proporciones de cada categoría se tuvieron en cuenta solamente los valores positivos. En el caso del VBP esto redundó en no considerar a las empresas sin actividad. Para el VAB solo se midieron las empresas en actividad en relación a aquellas que fueron incluidos en la categoría de corrección nueva (tipo x y xi).

En el cuadro 3 se presentan los resultados referidos al empleo. Se consideran tanto los pagos de remuneraciones de empleados en relación de dependencia, como aquellas que están asociados al pago de servicios personales (en una definición amplia de estos últimos, ver nota a) de cuadro 3 y anexo B). Más del 90% del empleo (en dependencia o no) se encuentra dentro de la categoría de empresas En desarrollo o En actividad. Mientras que las empresas En Actividad tienen mayormente trabajadores dependientes las empresas En Desarrollo se concentran en los trabajadores no dependientes.

CUADRO 3
EMPLEO Y REMUNERACIONES POR TIPO DE EMPRESAS

a) Empleo y remuneraciones (En millones de U\$S)

Tipo/variable	Empresas	L^d	L^{nd}	rem^d	rem^{nd} ^a
Sin Actividad	43	70	5	0	0,01
En Desarrollo	385	1 510	906	19,10	10,80
En Actividad	447	5 991	587	111,00	37,20
Corrección Nueva	161	257	60	0,45	0,38
TOTAL	1 036	7 828	1 558	130,58	48,40

b) Empleo y remuneraciones (En porcentajes)

Tipo/variable	Empresas	L^d	L^{nd} *	rem^d	rem^{nd}
Sin Actividad	4,2	0,9	0,3	0,0	0,0
En Desarrollo	37,2	19,3	58,2	14,6	22,3
En Actividad	43,1	76,5	37,7	85,0	76,9
Corrección Nueva	15,5	3,3	3,9	0,3	0,8
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

^a Incluye el pago a agentes domésticos (dentro y fuera de ZF) por los siguientes conceptos: servicios personales y honorarios profesionales, comisiones pagadas a terceros por servicios financieros y ventas de bienes; vigilancia, seguridad y limpieza y materiales de limpieza; publicidad; investigación y desarrollo.

1.2 Sectores

A partir del cuadro 4 se aplica la clasificación sectorial antes definida (ver cuadro 1) para medir la actividad económica (VBP, CI y VAB). Los datos se presentan en dos columnas: sin corregir (SC) y corregidos (C). La actividad de prestación de servicios es algo menos de dos tercios del VBP, y el resto es casi toda actividad industrial. Dentro de los servicios, medido en VBP o en VAB, el primer lugar lo ocupan los servicios a las empresas; el segundo lugar las actividades de comercio y logística y finalmente los servicios financieros.

Para considerar el empleo por sector se construyó el cuadro 5. Alrededor del 70% del empleo en carácter de dependiente se encuentra agrupado en el sector de servicios (5471 puestos de trabajo en 7828). Los empleos no dependientes se concentran en su inmensa mayoría en el sector de servicios (95%). El sector industrial tiene muy poca relevancia en el empleo (5%). Un sector de relevancia dentro del empleo es de la construcción orientado a la creación de infraestructura en las propias ZF (25%). Un

tercio del empleo se encuentra en el sector de servicios a las empresas, algo menos de un cuarto en el de comercio y logística, y menos de un 10% en el sector financiero.

CUADRO 4 ACTIVIDAD EN LAS ZONAS FRANCAS POR SECTORES

a) Empresas, VBP, CI y VA (En millones de U\$S)

Sector/Variable	Empresas	VBP			VAB		
		SC	C	CI	SC	C	
1	Industria	16	255,6	255,6	77,6	178,0	178,0
1.1	Alimentos	1	239,7	239,7	63,7	176,0	176,0
1.2	Cueros	1	9,9	9,9	8,1	1,8	1,8
1.3	Otros	14	6,0	6,0	5,9	0,2	0,2
2	Construcción	21	89,0	87,6	60,8	28,2	26,8
3	Servicios	999	945,6	741,1	442,3	503,3	298,8
3.1	Comercio & Logística	527	305,4	252,4	159,1	146,2	93,3
3.1.1	Trading	120	83,9	83,9	72,5	11,3	11,3
3.1.2	No Trading	407	221,5	168,6	86,6	134,9	82,0
3.2	Financiero	156	195,9	132,3	66,0	129,9	66,3
3.3	Empresas	258	403,8	317,7	186,9	216,9	130,8
3.3.1	Informática-I&D	45	105,8	104,5	47,5	58,3	57,0
3.3.2	Asesoramiento	141	66,6	58,1	32,8	33,8	25,3
3.3.3	Call centres	2	57,9	57,9	18,1	39,8	39,8
3.3.4	Otros	70	173,5	97,2	88,5	85,0	8,7
3.4	Otros	58	40,6	38,7	30,3	10,3	8,4
	TOTAL	1 036	1 290,2	1 084,3	580,8	709,4	503,6

b) Empresas, VBP, CI y VA (En porcentajes)

Sector/Variable	Empresas	VBP			VA		
		SC	C	CI	SC	C	
1	Industria	1,5	19,8	23,6	13,4	25,1	35,3
1.1	Alimentos	0,1	18,6	22,1	11,0	24,8	35,0
1.2	Cueros	0,1	0,8	0,9	1,4	0,3	0,4
1.3	Otros	1,4	0,5	0,6	1,0	0,0	0,0
2	Construcción	2,0	6,9	8,1	10,5	4,0	5,3
3	Servicios	96,4	73,3	68,3	76,2	70,9	59,3
3.1	Comercio & Logística	50,9	23,7	23,3	27,4	20,6	18,5
3.1.1	Trading	11,6	6,5	7,7	12,5	1,6	2,2
3.1.2	No Trading	39,3	17,2	15,5	14,9	19,0	16,3
3.2	Financiero	15,1	15,2	12,2	11,4	18,3	13,2
3.3	Empresas	24,9	31,3	29,3	32,2	30,6	26,0
3.3.1	Informática-I&D	4,3	8,2	9,6	8,2	8,2	11,3
3.3.2	Asesoramiento	13,6	5,2	5,4	5,6	4,8	5,0
3.3.3	Call centres	0,2	4,5	5,3	3,1	5,6	7,9
3.3.4	Otros	6,8	13,4	9,0	15,2	12,0	1,7
3.4	Otros	5,6	3,1	3,6	5,2	1,5	1,7
	TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

Las pocas empresas industriales (tan solo 16 en 1036) tienen un nivel de actividad promedio mucho mayor y de ahí la significación que tienen en el total. La inmensa mayoría de las empresas son de servicios.

CUADRO 5
EMPLEO Y REMUNERACIONES POR SECTORES

a) Empleo y remuneraciones (*En millones de U\$S*)

Sector/Variable	Empresas	L ^d	L nd	rem ^d	rem nd	
1	Industria	16	396	33	4,8	2,5
1.1	Alimentos	1	76	22	2,6	1,2
1.2	Cueros	1	151	0	0,9	0,0
1.3	Otros	14	169	11	1,2	1,3
2	Construcción	21	1 961	47	17,9	7,5
3	Servicios	999	5 471	1 478	107,9	38,5
3.1	Comercio & Logística	527	1 905	339	19,0	10,0
3.1.1	Trading	120	558	112	8,7	3,8
3.1.2	No Trading	407	1 347	227	10,3	6,2
3.2	Financiero	156	560	53	39,1	8,1
3.3	Empresas	258	2 595	1 006	45,8	15,8
3.3.1	Informática-I&D	45	428	128	13,6	2,9
3.3.2	Asesoramiento	141	754	68	13,8	5,8
3.3.3	Call centres	2	1 022	0	14,5	1,8
3.3.4	Otros	70	391	810	3,9	5,3
3.4	Otros	58	411	80	4,0	4,5
	TOTAL	1 036	7 828	1 558	130,6	48,4

b) Empleo y remuneraciones (*En porcentajes*)

Sector/Variable	Empresas	L ^d	L nd	rem ^d	rem nd	
1	Industria	1,5	5,1	2,1	3,7	5,2
1.1	Alimentos	0,1	1,0	1,4	2,0	2,5
1.2	Cueros	0,1	1,9	0,0	0,7	0,0
1.3	Otros	1,4	2,2	0,7	0,9	2,7
2	Construcción	2,0	25,1	3,0	13,7	15,4
3	Servicios	96,4	69,9	94,9	82,6	79,4
3.1	Comercio & Logística	50,9	24,3	21,8	14,5	20,7
3.1.1	Trading	11,6	7,1	7,2	6,7	7,9
3.1.2	No Trading	39,3	17,2	14,6	7,9	12,8
3.2	Financiero	15,1	7,2	3,4	30,0	16,7
3.3	Empresas	24,9	33,2	64,6	35,0	32,6
3.3.1	Informática-I&D	4,3	5,5	8,2	10,4	6,0
3.3.2	Asesoramiento	13,6	9,6	4,4	10,6	11,9
3.3.3	Call centers	0,2	13,1	0,0	11,1	3,8
3.3.4	Otros	6,8	5,0	52,0	3,0	11,0
3.4	Otros	5,6	5,3	5,1	3,1	9,4
	TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

Si se consideran las remuneraciones (masa salarial) de los puestos de trabajo dependientes, el cambio más significativo respecto de las participaciones es el incremento en la relevancia del sector financiero (30%) y la disminución de la construcción (14%), de la industria (4%) y del sector de comercio y logística (22%). Este resultado es consistente con niveles salariales de cada sector asociado a los requisitos de calificaciones requeridas en cada caso. La tendencia es similar en los empleos no dependientes.

1.3 Empresas y Sectores

Interesa conocer cómo están distribuidas las distintas categorías de empresas en los diferentes sectores ya identificados. El 40% de las empresas activas se encuentran en el sector Servicios, dentro de ellas dos terceras partes están en el sector de Comercio y Logística. La otra categoría relevante son las empresas En Desarrollo, también concentradas en el sector servicios (36,2%). La categoría de empresas En Desarrollo tienen una participación relativa mayor en las de servicios a las empresas y las del sector financiero. El total se completa con aquellas que caen dentro de la categoría de Corrección Nueva (15,3%) dentro de las cuales se destacan servicios a las de C&L no trading (6,9%), servicios a las empresas (4,2%) y sector financiero (2,8%).

En los cuadros 7 y 8 se mide el nivel de actividad a través de la producción (VBP) y del producto (VAB) respectivamente. Para el cálculo de los totales en ambos casos no se consideran las magnitudes menores a cero. Se distingue entre la medida sin corrección (SC) y corregido (C). Si se consideran los datos con la corrección las empresas en desarrollo (ED) representan alrededor del 6% de la producción predominando servicios financieros. Las empresas activas en tanto son el 82,7% de la producción, los sectores más importantes son el industrial (23,5%), el de comercio y logística (22%), el de servicios a las empresas (18,5%) y el financiero (9%). Las empresas que quedaron incluidas en la corrección nueva están concentradas en la categoría de servicios a las empresas dentro del ítem otros (código 3.3.4). Si se consideran todas las categorías de empresas se destaca la participación de servicios a las empresas alcanzando una participación del 30% del total de la producción con los datos corregidos.

En la medida del producto (ver cuadro 8) aumenta la participación del sector industrial que alcanza a un tercio del valor agregado bruto de las ZF. Le sigue en orden de relevancia el sector de servicios a las empresas con alrededor de un cuarto del producto total. En tercer término se encuentra el sector de comercio y logística con más de un quinto del producto. Por último, el sector de servicios financieros alcanza a explicar algo más del 13% del total.

Para poder evaluar cual es la relevancia que tiene cada sector del punto de vista de la creación de empleo de forma directa bajo relaciones de dependencia o a través de servicios laborales que se prestan a las empresas de las ZF se construyeron los cuadros 9 y 10. En el cuadro 9 se presentan la cantidad de personal dependiente y no dependiente que se informa están relacionados a la actividad de las empresas. Hay alrededor de 9400 puestos de trabajo en las ZF en el año 2006. El 70% de estos puestos se encuentra en empresas en actividad (A) y más de un cuarto en empresas en desarrollo (ED). Dentro de las empresas se destacan aquellas que se encuentran en el sector de servicios a las empresas con una participación algo menor a un cuarto del total. Le sigue en importancia el sector de comercio y logística (18%) y en tercer término la construcción (14%) orientado al desarrollo de infraestructura en las ZF.

CUADRO 6
NUMERO DE EMPRESAS POR SECTOR Y TIPO

a) Número de empresas

Sector/Tipo		SA	ED	A	CN	Total
1	Industria	1	4	10	1	16
1.1	Alimentos			1		1
1.2	Cueros			1		1
1.3	Otros	1	4	8	1	14
2	Construcción	1	6	13	1	21
3	Servicios	41	375	424	159	999
3.1	C&L	26	158	272	71	527
3.1.1	Trading	3		117		120
3.1.2	No Trading	23	158	155	71	407
3.2	Financiero	3	93	31	29	156
3.3	Empresas	11	104	100	43	258
3.3.1	Inf.-I&D	1	18	20	6	45
3.3.2	Asesoramiento	8	51	51	31	141
3.3.3	Call centres			2		2
3.3.4	Otros	2	35	27	6	70
3.4	Otros	1	20	21	16	58
Total	Total	43	385	447	161	1 036

b) Número de empresas (En porcentajes)

Sector/Tipo		SA	ED	A	CN	Total
1	Industria	0,1	0,4	1,0	0,1	1,5
1.1	Alimentos	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1
1.2	Cueros	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1
1.3	Otros	0,1	0,4	0,8	0,1	1,4
2	Construcción	0,1	0,6	1,3	0,1	2,0
3	Servicios	4,0	36,2	40,9	15,3	96,4
3.1	C&L	2,5	15,3	26,3	6,9	50,9
3.1.1	Trading	0,3	0,0	11,3	0,0	11,6
3.1.2	No Trading	2,2	15,3	15,0	6,9	39,3
3.2	Financiero	0,3	9,0	3,0	2,8	15,1
3.3	Empresas	1,1	10,0	9,7	4,2	24,9
3.3.1	Inf.-I&D	0,1	1,7	1,9	0,6	4,3
3.3.2	Asesoramiento	0,8	4,9	4,9	3,0	13,6
3.3.3	Call centers	0,0	0,0	0,2	0,0	0,2
3.3.4	Otros	0,2	3,4	2,6	0,6	6,8
3.4	Otros	0,1	1,9	2,0	1,5	5,6
Total	Total	4,2	37,2	43,1	15,5	100,0

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

CUADRO 7
PRODUCCIÓN POR SECTORES Y EMPRESAS

a) VBP (En millones de U\$S)

Sector/Tipo	SA	ED	A	CN		Total		
				SC	C	SC	C	
1	Industria	0	0,6	254,9	0,1	0,1	255,6	255,6
1.1	Alimentos			239,7			239,7	239,7
1.2	Cueros			9,9			9,9	9,9
1.3	Otros	0	0,6	5,4	0,1	0,1	6,1	6,1
2	Construcción	0	15,9	67,6	5,5	4,1	89,0	87,6
3	Servicios	-0,8	43,8	575,2	327,4	126,4	946,4	745,4
3.1	C&L	-1	3,6	239,0	63,7	14,2	306,3	256,8
3.1.1	Trading	0		83,9			83,9	83,9
3.1.2	No Trading	-1	3,6	155,2	63,7	10,7	222,5	169,5
3.2	Financiero	0	18,2	99,9	77,7	14,2	195,8	132,3
3.3	Empresas	0,2	20,4	200,6	182,7	96,6	403,7	317,6
3.3.1	Informática-I&D	0	6,4	88,1	11,2	9,9	105,7	104,4
3.3.2	Asesoramiento	0,2	10,0	38,0	18,4	9,9	66,4	57,9
3.3.3	Call centres			57,9			57,9	57,9
3.3.4	Otros	0	3,9	16,5	153,1	76,8	173,5	97,2
3.4	Otros	0	1,6	35,6	3,4	1,5	40,6	38,7
Total	Total	-0,8	60,3	897,7	333,1	127,2	1 291,1	1 085,2

b) VBP (En porcentajes)

Sector/Tipo	ED		A		CN		TOTAL		
	SC	C	SC	C	SC	C	SC	C	
1	Industria	0,0	0,1	19,7	23,5	0,0	0,0	19,8	23,6
1.1	Alimentos	0,0	0,0	18,6	22,1	0,0	0,0	18,6	22,1
1.2	Cueros	0,0	0,0	0,8	0,9	0,0	0,0	0,8	0,9
1.3	Otros	0,0	0,1	0,4	0,5	0,0	0,0	0,5	0,6
2	Construcción	1,2	1,5	5,2	6,2	0,4	0,4	6,9	8,1
3	Servicios	3,4	4,0	44,6	53,0	25,4	11,6	73,3	68,7
3.1	C&L	0,3	0,3	18,5	22,0	4,9	1,3	23,7	23,7
3.1.1	Trading	0,0	0,0	6,5	7,7	0,0	0,0	6,5	7,7
3.1.2	No Trading	0,3	0,3	12,0	14,3	4,9	1,0	17,2	15,6
3.2	Financiero	1,4	1,7	7,7	9,2	6,0	1,3	15,2	12,2
3.3	Empresas	1,6	1,9	15,5	18,5	14,2	8,9	31,3	29,3
3.3.1	Informática-I&D	0,5	0,6	6,8	8,1	0,9	0,9	8,2	9,6
3.3.2	Asesoramiento	0,8	0,9	2,9	3,5	1,4	0,9	5,1	5,3
3.3.3	Call centres	0,0	0,0	4,5	5,3	0,0	0,0	4,5	5,3
3.3.4	Otros	0,3	0,4	1,3	1,5	11,9	7,1	13,4	9,0
3.4	Otros	0,1	0,1	2,8	3,3	0,3	0,1	3,1	3,6
Total	Total	4,7	5,6	69,5	82,7	25,8	11,7	100,0	100,0

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

CUADRO 8
PRODUCTO POR SECTORES Y TIPO DE EMPRESAS

VAB (En millones de U\$S)

Sector/Tipo	SA	ED	A	CN		Total	
				SC	C	SC	C
1 Industria	-0,2	-2,1	180,3	0,0	0,0	180,3	180,3
1.1 Alimentos			176,0			176,0	176,0
1.2 Cueros			1,8			1,8	1,8
1.3 Otros	-0,2	-2,1	2,5	0,0	0,0	2,5	2,5
2 Construcción	0,0	1,3	25,3	1,6	0,2	26,9	25,5
3 Servicios	-1,6	-25,1	296,5	233,5	32,9	530,0	329,4
3.1 Comercio &Logística	-1,8	-9,6	97,6	60,0	10,9	157,6	108,5
3.1.1 Trading	0,0		11,3			11,3	11,3
3.1.2 No Trading	-1,8	-9,6	86,3	60,0	7,1	146,3	93,4
3.2 Financiero	0,0	-4,4	59,8	74,5	10,9	134,3	70,7
3.3 Empresas	0,2	-3,3	123,6	96,4	10,3	220,0	133,9
3.3.1 Informática-I&D	0,0	-2,0	54,1	6,1	4,9	60,2	59,0
3.3.2 Asesoramiento	0,2	0,0	21,7	12,0	3,5	33,7	25,2
3.3.3 Call centers			39,8			39,8	39,8
3.3.4 Otros	0,0	-1,3	8,1	78,2	1,9	86,3	10,0
3.4 Otros	0,0	-7,8	15,5	2,7	0,8	18,2	16,3
Total Total	-1,8	-25,9	502,1	235,1	29,2	737,2	531,3

VAB (En porcentajes)

Sector/Tipo	A		CN		Total	
	SC	C	SC	C	SC	C
1 Industria	24,5	33,9	0,0	0,0	24,5	33,9
1.1 Alimentos	23,9	33,1	0,0	0,0	23,9	33,1
1.2 Cueros	0,2	0,3	0,0	0,0	0,2	0,3
1.3 Otros	0,3	0,5	0,0	0,0	0,3	0,5
2 Construcción	3,4	4,8	0,2	0,0	3,6	4,8
3 Servicios	40,2	55,8	31,7	6,2	71,9	62,0
3.1 Comercio &Logística	13,2	18,4	8,1	2,1	21,4	20,4
3.1.1 Trading	1,5	2,1	0,0	0,0	1,5	2,1
3.1.2 No Trading	11,7	16,2	8,1	1,3	19,8	17,6
3.2 Financiero	8,1	11,3	10,1	2,1	18,2	13,3
3.3 Empresas	16,8	23,3	13,1	1,9	29,8	25,2
3.3.1 Informática-I&D	7,3	10,2	0,8	0,9	8,2	11,1
3.3.2 Asesoramiento	2,9	4,1	1,6	0,7	4,6	4,7
3.3.3 Call centres	5,4	7,5	0,0	0,0	5,4	7,5
3.3.4 Otros	1,1	1,5	10,6	0,4	11,7	1,9
3.4 Otros	2,1	2,9	0,4	0,2	2,5	3,1
Total Total	68,1	94,5	31,9	5,5	100,0	100,0

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

CUADRO 9
PERSONAL OCUPADO TOTAL POR SECTORES Y TIPO DE EMPRESAS

Personal (En número de personas)

Sector	SA	ED	A	CN	Total
1 Industria	1	27	400	1	429
1.1 Alimentos	0	0	98	0	98
1.2 Cueros	0	0	151	0	151
1.3 Otros	1	27	151	1	180
2 Construcción	1	616	1 389	2	2 008
3 Servicios	73	1 773	4 789	314	6 949
3.1 Comercio& Logística	42	359	1 714	129	2 244
3.1.1 Trading	4	0	666	0	670
3.1.2 No Trading	38	359	1 048	129	1 574
3.2 Financiero	9	219	342	43	613
3.3 Empresas	21	1 163	2 302	115	3 601
3.3.1 Informática-I&D	3	87	453	13	556
3.3.2 Asesoramiento	15	213	505	89	822
3.3.3 Call centres	0	0	1 022	0	1 022
3.3.4 Otros	3	863	322	13	1 201
3.4 Otros	1	32	431	27	491
Total	75	2 416	6 578	317	9 386

Personal (En porcentajes)

Sector	SA	ED	A	CN	Total
1 Industria	0,0	0,3	4,3	0,0	4,6
1.1 Alimentos			1,0		1,0
1.2 Cueros			1,6		1,6
1.3 Otros	0,0	0,3	1,6	0,0	1,9
2 Construcción	0,0	6,6	14,8	0,0	21,4
3 Servicios	0,8	18,9	51,0	3,3	74,0
3.1 Comercio& Logística	0,4	3,8	18,3	1,4	23,9
3.1.1 Trading	0,0		7,1		7,1
3.1.2 No Trading	0,4	3,8	11,2	1,4	16,8
3.2 Financiero	0,1	2,3	3,6	0,5	6,5
3.3 Empresas	0,2	12,4	24,5	1,2	38,4
3.3.1 Informática-I&D	0,0	0,9	4,8	0,1	5,9
3.3.2 Asesoramiento	0,2	2,3	5,4	0,9	8,8
3.3.3 Call centres			10,9		10,9
3.3.4 Otros	0,0	9,2	3,4	0,1	12,8
3.4 Otros	0,0	0,3	4,6	0,3	5,2
Total	0,8	25,7	70,1	3,4	100,0

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

CUADRO 10
REMUNERACIONES TOTALES POR SECTORES Y TIPO DE EMPRESAS

REM (En millones de U\$S)		SA	ED	A	CN	Total
Sector						
1	Industria	0,0	1,5	5,8	0,0	7,3
1,1	Alimentos			3,8		3,8
1,2	Cueros			0,9		0,9
1,3	Otros	0,0	1,5	1,0	0,0	2,5
2	Construcción	0,0	11,1	14,2	0,0	25,4
3	Servicios	0,0	17,2	128,3	0,8	146,3
3,1	Comercio & Logística	0,0	1,8	27,1	0,1	29,0
3,1,1	Trading	0,0		12,5		12,5
3,1,2	No Trading	0,0	1,8	14,6	0,1	16,5
3,2	Financiero	0,0	9,4	37,6	0,3	47,2
3,3	Empresas	0,0	5,6	55,5	0,4	61,5
3,3,1	Informática-I&D	0,0	2,2	14,3	0,1	16,5
3,3,2	Asesoramiento	0,0	2,6	16,6	0,3	19,5
3,3,3	Call centres			16,4		16,4
3,3,4	Otros	0,0	0,9	8,2	0,1	9,2
3,4	Otros	0,0	0,4	8,1	0,0	8,5
Total	Total	0,0	29,9	148,3	0,8	179,0
b) REM (En porcentajes)						
Sector		SA	ED	A	CN	Total
1	Industria	0,0	0,8	3,2	0,0	4,1
1.1	Alimentos			2,2		2,2
1.2	Cueros			0,5		0,5
1.3	Otros	0,0	0,8	0,5	0,0	1,4
2	Construcción	0,0	6,2	8,0	0,0	14,2
3	Servicios	0,0	9,6	71,7	0,5	81,8
3.1	Comercio & Logística	0,0	1,0	15,2	0,0	16,2
3.1.1	Trading	0,0		7,0		7,0
3.1.2	No Trading	0,0	1,0	8,1	0,0	9,2
3.2	Financiero	0,0	5,2	21,0	0,2	26,4
3.3	Empresas	0,0	3,2	31,0	0,2	34,4
3.3.1	Informática-I&D	0,0	1,2	8,0	0,0	9,2
3.3.2	Asesoramiento	0,0	1,4	9,3	0,2	10,9
3.3.3	Call centres			9,1		9,1
3.3.4	Otros	0,0	0,5	4,6	0,0	5,1
3.4	Otros	0,0	0,2	4,5	0,0	4,8
Total	Total	0,0	16,7	82,9	0,5	100,0

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

Nota: Para una definición de las remuneraciones a no dependientes, Incluye el pago a agentes domésticos (dentro y fuera de ZF) por los siguientes conceptos: servicios personales y honorarios profesionales, comisiones pagadas a terceros por servicios financieros y ventas de bienes; vigilancia, seguridad y limpieza y materiales de limpieza; publicidad; investigación y desarrollo.

CUADRO 11
RATIOS DE LA PRODUCCIÓN POR SECTOR
(En porcentajes)

Sector/Tipo		VAB/VBP		REM/VAB		REMT/VBP	
		SC	C	SC	C	SC	C
1	Industria	70,5	70,5	2,7	2,7	2,9	2,9
1.1	Alimentos	73,4	73,4	1,5	1,5	1,6	1,6
1.2	Cueros	18,2	18,2	50,0	50,0	9,1	9,1
1.3	Otros	41,0	41,0	48,0	48,0	41,0	41,0
2	Construcción	30,2	29,1	66,5	70,2	28,5	29,0
3	Servicios	56,0	44,2	20,4	32,8	15,5	19,6
3.1	C&L	51,5	42,3	12,1	17,5	9,5	11,3
3.1.1	Trading	13,5	13,5	77,0	77,0	14,9	14,0
3.1.2	No Trading	65,8	55,1	7,0	11,0	7,4	9,7
3.2	Financiero	68,6	53,4	29,1	55,3	24,1	35,7
3.3	Empresas	54,5	42,2	20,8	34,2	15,2	19,4
3.3.1	Informática-I&D	57,0	56,5	22,6	23,1	15,6	15,8
3.3.2	Asesoramiento	50,8	43,5	41,0	54,8	29,4	33,7
3.3.3	Call centres	68,7	68,7	36,4	36,4	28,3	28,3
3.3.4	Otros	49,7	10,3	4,5	39,0	5,3	9,5
3.4	Otros	44,8	42,1	22,0	24,5	20,9	22,0
Total	Total	57,1	49,0	17,7	24,6	13,9	16,5

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

En el cuadro 10 están los datos en remuneraciones pagados a los trabajadores dependientes y distintos tipo de servicios laborales.⁶ En esta variable, el sector financiero aumenta significativamente su peso en el total lo que ilustra, como ya se señaló, un nivel de salarios sustantivamente mayor que en el resto de los sectores.

Por último, para concluir esta sección sobre actividad, se elaboró el cuadro 11 con los valores de algunos ratios significativos que permiten caracterizar algunos aspectos estructurales de la producción para cada uno de los sectores identificados. Las empresas de servicios tienen una relación de VAB/VBP menor que las empresas industriales. Sin embargo, una proporción mayor de este valor agregado lo constituyen remuneraciones. Esto finalmente se traduce en que las remuneraciones totales (dependientes más todos los otros servicios laborales) representen una proporción mucho mayor de la producción. En efecto mientras este ratio alcanza casi un quinto en el caso de las empresas de servicios, para las empresas industriales es solo un 3%. Esto indica que los procesos industriales instalados en ZF tienen una muy alta intensidad de capital a trabajo.

⁶ En este último caso los datos en valor de las remuneraciones no se ajusta exactamente a los datos en cantidades de los puesto de trabajos de no dependientes.

2. Comercio exterior

2.1 Estimación global

Estimar el comercio exterior de las ZF constituye una estadística de interés que debería ser incluida en las estadísticas de Balanza de Pagos regulares del BCU. De hecho en forma gradual se vienen incorporando estos datos para medir las relaciones externas del país. Son más fáciles de considerar e incluir las transacciones que incluyen transformación industrial dentro de las ZF y en segundo término las asociadas a la circulación de bienes. Sin embargo, como ya se señaló la actividad económica está mayormente centrada sobre los servicios. La encuesta del INE (2008) constituye un instrumento estadístico idóneo para lograr generar esta nueva información.

Los datos del INE (2008) identifican tanto el destino geográfico de los ingresos totales -doméstico (D) y exterior (E)- así como el origen de los gastos totales. A partir de estos datos es posible determinar la orientación exportadora (OE) y el abastecimiento importado (AI). Con estos ratios de comercio exterior y la medidas de VBP (sin corregir y corregido) y del consumo intermedio de las empresas, es posible calcular cuanto del VBP se exportó así como la magnitud del consumo intermedio que corresponde a importaciones.⁷

CUADRO 12
COMERCIO EXTERIOR DE LAS ZF
(En porcentajes y millones de dólares)

Sector/Comercio Exterior		OE (%)	AI (%)	Exportaciones			Importaciones	Saldo	
				SC	C	%		SC	C
1	Industria	46,0	63,0	117	117	16,7	53	64	64
1.1	Alimentos	43,0	82,0	102	102	14,6	52	50	50
1.2	Cueros	100,0	0,0	10	10	1,4	0	10	10
1.3	Otros	81,0	16,0	5	5	0,7	1	4	4
2	Construcción	7,0	2,0	7	6	0,9	1	6	5
3	Servicios	67,0	70,0	752	578	82,5	278	474	300
3.1	Comercio & Logística	65,0	71,0	208	171	24,4	114	94	57
3.1.1	Trading	65,0	71,0	55	55	7,8	51	4	4
3.1.2	No Trading	69,0	73,0	153	116	16,5	63	90	53
3.2	Financiero	92,0	48,0	180	121	17,3	32	148	89
3.3	Empresas	88,0	69,0	357	278	39,7	126	231	152
3.3.1	Informática-I&D	81,0	36,0	85	84	12,0	17	68	67
3.3.2	Asesoramiento	78,0	63,0	52	45	6,4	21	31	24
3.3.3	Call centers	100,0	47,0	58	58	8,3	8	50	50
3.3.4	Otros	93,0	91,0	161	90	12,8	80	81	10
3.4	Otros	20,0	19,0	8	8	1,1	6	2	2
Total	Total	66,0	70,0	875	701	100,0	332	543	369

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

⁷ La relación que existe entre ingresos totales (IT) y VBP viene dada por la siguiente relación: $IT=VBP+CV+IF+OIE$. Donde: CV-costo de venta; IF- ingresos financieros; OIE- otros ingresos extraordinarios. En las empresas definidas como de trading (corrección INE) el VBP es el CI más las remuneraciones más depreciaciones. La relación que existe entre gastos totales (GT) y CI viene dada por la siguiente relación: $GT=CI+CV+CF$. Donde: CF- costos financieros.

El cuadro 12 presenta la información del comercio exterior para el año 2006 (ver cuadro C6 del Anexo Estadístico). Con los datos corregidos (ver anexo B2) las exportaciones alcanzaron un total de 700 millones de dólares que se concentraron mayormente en los sectores de servicios a las empresas (40%), en comercio y logística (24%), financiero (17%) y por último el industrial (16,7%).⁸ Cuando se emplea la estimación más conservadora el saldo neto de divisas de la actividad de ZF es de 370 millones de dólares en el año 2006.

2.2 Circulación: origen y destino de los bienes

En el cuadro 13 se contrasta dos fuentes de información alternativas. Se comparan los datos de registros de tránsitos aduaneros de salida según sector con la facturación declarada en la encuesta del INE (2008). La clasificación por sectores se realizó empalmando los datos utilizando el campo de la firma que es la que declara el tránsito en una u otra fuente estadística. Los datos ajustan de forma razonable,⁹ siendo mejor el ajuste de los datos de ventas a Uruguay que en el resto de los destinos. Hay una categoría que no se pudo asignar (SA). Este es el caso cuando una empresa extranjera o doméstica almacena un producto en ZF y luego lo vende en plaza o en el extranjero, por lo que quién figura como remitente no es usuario de ZF, es o bien un despachante o bien el transportista. Esta modalidad aproxima el uso convencional de las ZF como mecanismo de internalizar gradualmente las importaciones en función de la evolución de la demanda.

El ajuste de los resultados confirma la validez de la información de los datos del INE (2008), además justifica analizar la circulación empleando los datos más desagregados por destino y origen provenientes de las fuentes aduaneras. Se construyeron cuatro cuadros que permiten caracterizar la circulación. Están realizadas sobre la información aduanera y están expresadas como porcentajes del total de 1276 millones de dólares que es el valor de la mercadería total salida desde una ZF en 2006. En el cuadro 14 se cruza región de origen geográfica de los bienes con el destino. Se observa que la circulación mayor son bienes que vienen desde los países del NAFTA y Europa (UE más EFTA) junto con Asia del Este, el destino principal son los países del MERCOSUR así como el resto de América Latina. Estos ilustran una modalidad de especialización de Uruguay como un “hub” en desarrollo en lo que refiere a la distribución en algunos sectores de actividad.

El cuadro 15 cruza el origen de los bienes con los sectores. Como es de esperar los sectores de comercio y logística son los principales en cuanto a introducir bienes a las ZF, explicando casi las tres cuartas partes. Para ellos nuevamente los orígenes más relevantes son los países del NAFTA y Europa (32%), le sigue en importancia Asia del Este (17%). Para el sector industrial la principal fuente de abastecimiento es el propio mercado doméstico de Uruguay.

Respecto del destino de los bienes (ver cuadro 16) que salen de ZF nuevamente el sector más importante es de comercio y logística (72%) seguido por el industrial (12%). El primero se orienta a introducir bienes al MERCOSUR y América Latina. El sector industrial en cambio registra un patrón de inserción mucho más diversificado.

⁸ En las empresas industriales hay comercio intrafirma que distorsiona este resultado. Parte de las exportaciones industriales están registradas en empresas comerciales.

⁹ Las diferencias pueden obedecer a varios factores, entre los cuales se señalan: el formulario del INE está completado en pesos y pasado a dólares con el tipo de cambio promedio del año; las fechas de los registros aduaneros consideran el momento de salida del bien y la de la encuesta puede considerar otros aspectos como el momento en que se paga, se concreta u otro; el nombre de las empresas en los registros aduaneros puede tener errores o diferencias con el nombre registrado en la encuesta; los otros ingresos ordinarios y extraordinarios de la encuesta no fueron incluidos aquí y pueden deberse a la venta de bienes hacia fuera de la ZF.

CUADRO 13
BIENES VENDIDOS DESDE UNA ZF: COMPARACIÓN DE FUENTES
(En millones de dólares)

Sector/Fuente	Registro de tránsitos aduaneros			Encuesta Zonas Francas ^a		
	Exterior	Uruguay ^b	TOTAL	Exterior	Uruguay	TOTAL
1 Industria	148	1	150	115	2	117
1.1 Alimentos	121	0	121	101	2	102
1.2 Cueros	24	1	25	10		10
1.3 Otros	3	0	4	4	0	5
2 Construcción			0	0	0	0
3 Servicios	798	132	930	753	133	886
3.1 C&L	794	130	924	751	133	883
3.1.1 Trading	430	20	450	273	21	294
3.1.2 No Trading	364	110	474	477	112	589
3.2 Financiero	0		0			
3.3 Empresas	2	0	2	0		0
3.3.1 Inf-I&D	0		0	0		0
3.3.2 Asesoramiento	0		0			
3.3.3 Call centres	0		0			
3.3.4 Otros	1	0	2			
3.4 Otros	3	2	5	2	0	2
Sin Asignar ^c	99	95	194			
Total incluyendo s/asignar	1 047	229	1 276			
Total Asignado	948	134	1 081	868	135	1 003

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008) y datos de la Dirección Nacional de Aduanas.

^a Para este cuadro solo se seleccionaron los ingresos provenientes de venta de bienes fabricados por la empresa o vendidos en el mismo estado en que fueron adquiridos, en estos últimos, solo se computan los bienes que sí ingresaron en territorio aduanero franco.

^b Incluye otras ZF distintas de la de salida

^c En ocasiones el remitente no es una empresa usuaria de ZF, y por lo tanto no se puede asignar ningún sector.

CUADRO 14
CIRCULACIÓN DE BIENES; ORÍGENES Y DESTINOS
(En porcentaje del total)

Oigen/destino	MERCOSUR	LAC	NAFTA- -Europa	Asia del Este	Resto	Otra ZF	Uruguay	Total
MERCOSUR	1,4	3,8	0,3	0,0	0,1	0,2	0,5	6,4
LAC	1,7	0,4	0,2	0,0	0,0	0,0	0,6	2,8
NAFTA- Europa	20,0	4,9	4,1	0,4	0,1	2,3	8,0	39,8
ASIA DEL ESTE	13,1	2,3	0,5	0,0	0,0	0,6	4,8	21,3
RESTO	2,1	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	2,9
OTRA ZF	0,6	0,3	0,2	0,1	0,0	0,1	0,2	1,5
URUGUAY	2,6	12,8	2,1	6,6	0,8	0,0	0,2	25,1
Total	41,5	24,9	7,4	7,1	1,1	3,3	14,6	100,0

Fuente: Elaborado por los autores en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas.

CUADRO 15
ORIGEN DE LAS MERCADERÍAS VENDIDAS POR SECTOR
(En porcentaje del total)

Sector	MERCOSUR	LAC	NAFTA- Europa	Asia del Este	Resto	Otra ZF	Uruguay	Total
1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	11,4	11,7
1.1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		9,4	9,5
1.2			0,0	0,0			2,0	2,0
1.3	0,0		0,0	0,2		0,0	0,0	0,3
2	0,0		0,0					0,0
3	5,5	2,2	31,8	16,8	2,4	1,0	13,4	73,0
3.1	5,4	2,2	31,7	16,7	2,4	0,7	13,4	72,4
3.1.1	3,7	0,9	12,0	6,0	0,1	0,0	12,6	35,3
3.1.2	1,7	1,3	19,7	10,8	2,3	0,7	0,8	37,2
3.2			0,0	0,0				0,0
3.3	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2
3.3.1			0,0				0,0	0,0
3.3.2	0,0	0,0	0,0	0,0				0,0
3.3.3			0,0					0,0
3.3.4	0,0		0,0	0,1	0,0	0,0		0,1
3.4	0,1		0,1	0,0	0,0	0,2		0,4
S/D	0,9	0,7	8,0	4,3	0,5	0,5	0,3	15,2
Total	6,4	2,8	39,8	21,3	2,9	1,5	25,1	100,0

Fuente: Elaborado por los autores en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas.

CUADRO 16
DESTINO DE LAS MERCADERÍAS VENDIDAS POR SECTOR
(En porcentajes)

Sector	MERCOSUR	LAC	NAFTA-Europa	Asia del Este	Resto	Otra ZF	Uruguay	Total
1	2,5	3,3	2,1	3,7	0,0	0,0	0,1	11,7
1.1	2,4	3,3	0,0	3,7	0,0	0,0	0,0	9,5
1.2	0,0	0,0	1,9	0,0	0,0	0,0	0,1	2,0
1.3	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0		0,0	0,3
2						0,0		0,0
3	33,6	20,7	4,1	3,4	0,9	2,4	7,9	73,0
3.1	33,3	20,7	4,0	3,4	0,9	2,3	7,9	72,4
3.1.1	11,4	17,5	1,1	3,0	0,7	0,3	1,2	35,3
3.1.2	21,8	3,2	3,0	0,4	0,2	2,0	6,7	37,2
3.2	0,0							0,0
3.3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
3.3.1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			0,0
3.3.2	0,0							0,0
3.3.3	0,0	0,0						0,0
3.3.4	0,1	0,0				0,0		0,1
3.4	0,2	0,0				0,1		0,4
S/D	5,4	1,0	1,2	0,0	0,2	0,9	6,6	15,2
Total	41,5	24,9	7,4	7,1	1,1	3,3	14,6	100,0

Fuente: Elaborado por los autores en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas.

CUADRO 17
TIPO DE BIENES POR SECTOR
(En porcentajes)

Sector	Agrícolas	Química	Maquinaria	Textiles y Calzado	Resto	Total
1	3,5	5,9	0,3	0,0	2,0	11,7
1.1	3,5	5,9	0,0		0,0	9,5
1.2			0,0		2,0	2,0
1.3		0,0	0,3	0,0	0,0	0,3
2		0,0	0,0		0,0	0,0
3	8,2	49,9	22,5	2,3	4,8	73,0
3.1	6,3	44,5	17,6	1,4	2,6	72,4
3.1.1	4,1	24,0	6,9	0,0	0,3	35,3
3.1.2	2,2	20,6	10,8	1,4	2,3	37,2
3.2		0,0		0,0	0,0	0,0
3.3	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,2
3.3.1			0,0		0,0	0,0
3.3.2	0,0	0,0	0,0			0,0
3.3.3					0,0	0,0
3.3.4		0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
3.4		0,3	0,1		0,0	0,4
S/D	1,9	5,4	4,9	0,9	2,2	15,2
Total general	11,7	56,1	22,9	2,4	6,9	100,0

Fuente: Elaborado por los autores en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas.

III. Productos y mercados

1. Offshoring de servicios

Una nueva división del trabajo se está gestando a escala de la economía internacional. En ellas convergen dos cuerpos de ideas primigenias en economía. Por un lado Adam Smith con el vínculo entre división del trabajo y productividad, y por otro Ricardo con los determinantes de la especialización productiva y comercial de los países en función de las productividades relativas en producir bienes o en desempeñar tareas tal como la nueva terminología indica.

La magnitud del fenómeno a escala global puede ilustrarse con algunas cifras de la evolución del comercio internacional (ver CEPAL, 2008). En las dos décadas que van desde mediados de los ochenta a mediados de la actual década, el comercio de bienes se multiplicó por un factor de algo más que seis en tanto el comercio mundial de servicios lo hizo por un factor de siete. En particular el comercio de otros servicios comerciales se multiplicó por un factor de diez.

En la literatura están identificados los nuevos fenómenos de especialización comercial en servicios bajo la denominación de “comercio de tareas”.¹⁰ Este fenómeno está asociado a la onda de fragmentación de la producción de manufacturas de las dos últimas décadas del siglo pasado. Hay varias historias industriales que muestran la naturaleza del fenómeno de la fragmentación de la producción a escala internacional. En el cuadro 18 se presentan la producción de dos productos manufacturados diferentes pero que comparten la propiedad de verse afectadas por el fenómeno de la fragmentación de los procesos productivos.

¹⁰ Ver Baldwin (2006a) y Grossman y Rossi-Hansberg (2007)

CUADRO 18
FRAGMENTACIÓN DE ETAPAS Y TAREAS EN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS.

	Muñeca Barbie		Chip Telecomunicaciones	
	Etapa/Tarea	País	Etapa/Tarea	País
Primera	Diseño		Creación	Suecia
Segunda	Petróleo-pellets	USA-Taiwan	Diseño con software especial	Francia-USA
Tercera	Pelo nylon	Japón	Producción	Japón-Dallas
Cuarta	Telas algodón	China	Test calidad	Taiwán
Quinta	Moldes y pigmentos	USA		
Sexta	Ensamblado	India-Malasia		
Séptima	Test calidad y comercialización	USA		

Fuente: Tempest (1996) y Burrows (1995) citados en Grossman y Rossi-Hansberg (2007)

Ambas historias registran el mayor comercio de bienes intermedios pero también de forma combinada de servicios a las empresas. En el cuadro 19 se realiza una descomposición del valor de un auto americano. Tal como muestran los datos existe una red global para la producción de un bien manufacturado moderno. Este es un tema relevante y actual también desde la perspectiva de la política comercial. Las condiciones de circulación (aranceles y trabas) de los insumos intermedios y de los bienes finales también son consideradas cuando se toman decisiones de localización de segmentos de los procesos productivos.

CUADRO 19
ESTRUCTURA DEL VALOR DE UN AUTO AMERICANO

País	Etapa/Tarea	% del valor auto
Corea	Ensamblado	30
Japón	Componentes y tecnología avanzada	17,5
Alemania	Diseño	7,5
Taiwán y Singapur	Componentes específicos	4
Reino Unido	Publicidad y marketing	2,5
Irlanda y Barbados	Procesamiento de datos	1,5
EEUU	Resto producción	37

Fuente: OMC (1998).

Esta fragmentación del proceso productivo sigue diferentes lógicas. Por un lado importa considerar que ocurre con el control de la propiedad de la empresa que realiza la actividad deslocalizada. En segundo lugar, si la fragmentación se realiza en una fuente externa a la empresa pero dentro de la economía doméstica o si además existe una migración internacional de la actividad a otro país. En el cuadro 20 se presenta el cruzamiento de control de la empresa con la localización de la actividad (doméstica-extranjera) lo que determina las cuatro opciones: producción interna a la firma; outsourcing domésticos; y las dos modalidades del offshoring a través de la inversión extranjera directa o la contratación de una empresa no afiliada en el extranjero. La característica de la época es la reducción de

los costos del offshoring en particular en el comercio internacional de ciertas actividades (otros servicios comerciales y dentro de estos los servicios a las empresas) lo que implica un aumento de los incentivos a desarrollar esta modalidad de fragmentación de los procesos de producción.

CUADRO 20
FRAGMENTACIÓN DE LA PRODUCCIÓN: TIPOLOGÍA

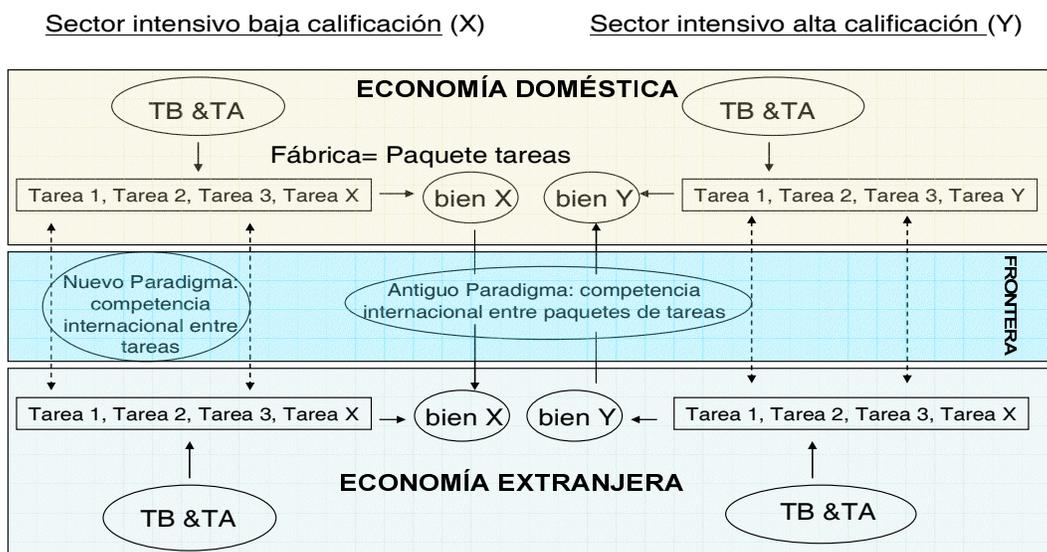
Bien o servicio intermedio es producido por una empresa	Afiliada	No afiliada (Outsourcing)
En el país domestico	Producción domestica interna a la empresa	Outsourcing domestico
En el Extranjero (Offshoring)	Inversión Directa en el Extranjero	Outsourcing en el extranjero

Fuente: Helpman (2006).

En los últimos años se avanzó en la conceptualización general del fenómeno, existen un conjunto de modelos teóricos que especifican el fenómeno del offshoring pero los trabajos de economía aplicada aún son muy primarios. En el diagrama 1 se presenta las características del antiguo y el nuevo paradigma de la especialización (Baldwin, 2006a) basado en un modelo neoclásico convencional. La posibilidad de la desagregación o fragmentación del proceso productivo es la clave.

DIAGRAMA 1
ANTIGUO Y NUEVO PARADIGMA

¿Cual es el nivel de agregación adecuado para el análisis?



Fuente: Baldwin 2006b

Uno de los modelos teóricos utilizados es el conocido modelo ricardiano para un continuo de bienes que además incorpora el efecto de los costos de transporte. En el Gráfico 1 se describe el antiguo y el nuevo paradigma. En el eje de las abscisas los bienes (índice z) ordenados de acuerdo a la ventaja comparativa. En el eje de las ordenadas se registra la medida de ventaja comparativa que es la relación de productividades relativas ($PR = A(z)$) del trabajo entre un país del Norte (desarrollado) y un país del Sur (en desarrollo).

Se analiza en primer lugar el panel a) que presenta el caso de la primera fragmentación. Esta curva de productividades relativas se compara con la de salarios relativos, lo que permite diferenciar dos regiones de especialización productiva. Si existen costos de transporte de llevar los bienes del Sur al Norte esto es análogo a una reducción general de la productividad en el sur y a un desplazamiento hacia arriba de la curva de productividades relativas ($A(z)/g$).¹¹ Lo recíproco ocurre para los bienes que van del Norte al Sur con un desplazamiento hacia abajo en la curva de productividades relativas ($A(z)/g$). El progreso técnico en los costos de transporte (reducción del parámetro g) implica un movimiento en el sentido contrario ampliándose la gama de bienes que se comercializan a nivel internacional. Es importante destacar que el antiguo paradigma se focaliza en bienes y no en tareas, y en la reducción de costos de comercializar bienes, no en la información y las ideas.

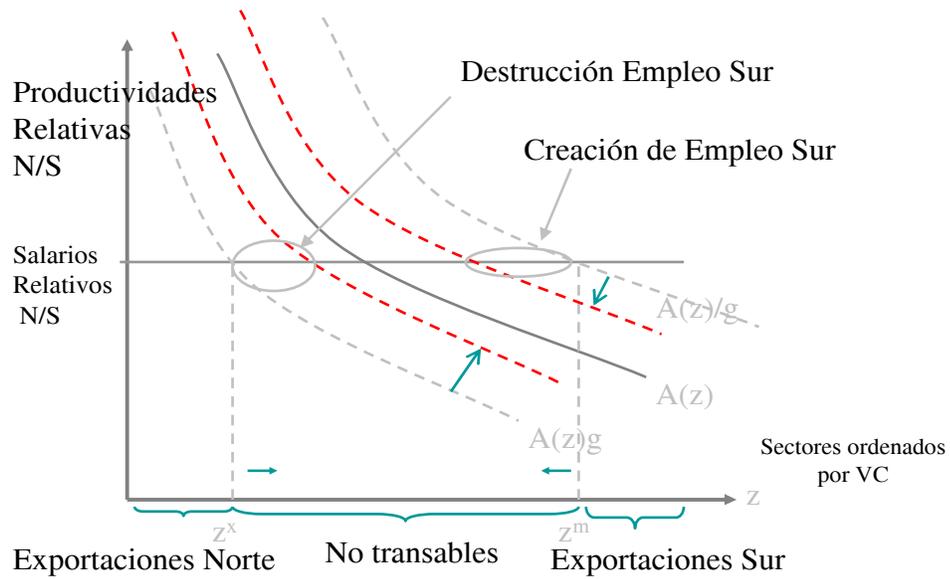
La nueva onda implica una segunda fragmentación del proceso productivo la que está transcurriendo en esta primera década del siglo XXI. Ahora el fenómeno se manifiesta dentro de los servicios. Lo que se ha dado en llamar la construcción de la oficina global. Esta nueva realidad del comercio internacional está vinculada con la trayectoria del cambio tecnológico asociado tanto a la disminución de los costos de las telecomunicaciones como a la reducción de los costos de coordinar la realización de tareas distintas en diferentes lugares. Ambos fenómenos son en parte resultados del acelerado progreso técnico en las tecnologías de la información asociado con la reducción de los costos de las telecomunicaciones internacionales (cosas que se pueden distribuir por una fibra óptica). Blinder (2006) describe a esta transformación de la siguiente forma: “In the future, and to a great extent already in the present, the key distinction for international trade will no longer be between things that can be put in a box and things that cannot. It will, instead, be between services that can be delivered electronically over long distances with little or no degradation of quality, and those that cannot.”

En el gráfico 1 en el panel b) se presenta una forma de modelar el comercio de tareas: En el eje de las abscisas se encuentran las tareas (índice i) ordenadas de acuerdo a las productividades relativas. En el resto el gráfico es análogo, ahora los costos de transporte son los costos del offshoring que básicamente –en los servicios no comerciales– están asociados a los costos de transmitir información. Estos costos cambian y tienden a hacerse nulo en regiones como ventanas de especialización. Baldwin (2006a) describe los nuevos fenómenos de la especialización como cambios repentinos en la especialización, en virtud de que sectores de actividad que eran identificados como no comercializables internacionalmente irrumpen como tareas factibles de ser comerciados a escala internacional. Este fenómeno está vinculado con la reducción en los costos de transporte y con el refinamiento en la definición del conjunto de tareas necesarias para desarrollar una cierta actividad, lo que posibilita nuevas oportunidades de especialización, si las mismas son factibles de ser fragmentadas y coordinadas para componer la actividad original de una forma más eficiente. En la literatura hay muchos ejemplos de nuevas tareas que se han visto afectadas por este nuevo patrón de especialización: atención telefónica de servicios al cliente; diagnóstico remoto de radiografías de rayos; apoyo de servicios de software; monitoreo remoto de sistemas de seguridad; cirugías cardíacas por sistema de computación manejados a distancia. Los casos muestran que las tareas afectadas son algunas de trabajo no calificado y otras de trabajo calificado.

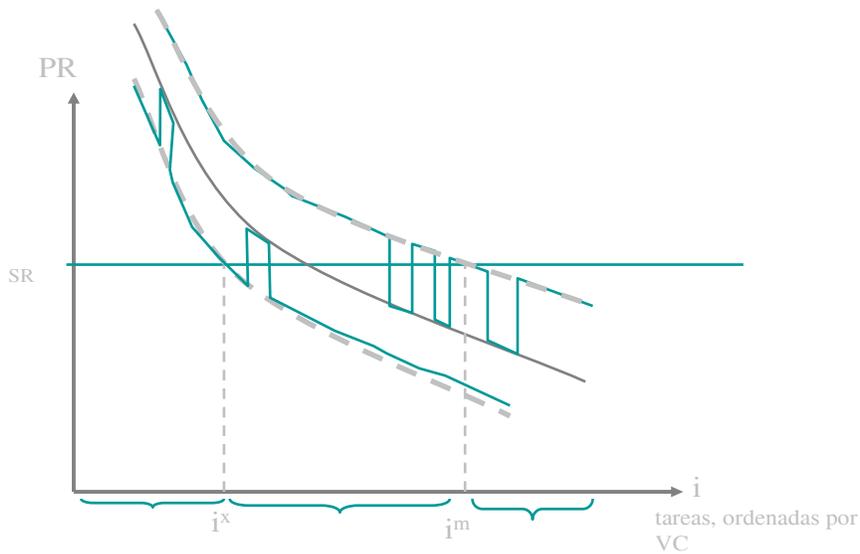
¹¹ Donde g es un parámetro que está entre 0 y 1, y mide los costos de transporte.

GRÁFICO 1
ANTIGUO Y NUEVO PARADIGMA

a) Comercio de bienes



b) Comercio de tareas



Fuente: Baldwin, 2006a.

Como ya se señaló no existen muchos trabajos empíricos sobre este tema. Un artículo destacado en esta dirección es el de Amiti y Wei (2005). En relación a los estudios empíricos parte del problema

está situado en la producción de información. Se verifican al menos tres limitantes generales con los datos:

- i) Tradicionalmente el flujo de comercio internacional es medido al nivel de valor bruto de producción. Este procedimiento tiene sentido cuando el intercambio se realiza en bienes que tienen como destino el consumo final. Conforme el proceso productivo se fragmenta en más etapas a escala internacional liderado por el proceso de offshoring, la información relevante es cuánto del valor agregado es producido en cada país (ver el ejemplo del auto americano en el cuadro 22). Los sistemas estadísticos de los países se encuentran en desarrollo con el objetivo de lograr capturar de manera más detallada el fenómeno.¹²
- ii) Comercio de tareas comúnmente que no se registra bien y debe ser evaluado a través de encuestas. Especialmente cuando no está asociado al movimiento físico de bienes y no hay registro de que una tarea fue transada internacionalmente entre firmas bajo el mismo o bajo diferente control.
- iii) Comercio de tareas cae dentro de la categoría de comercio intra firma. En este caso los impuestos que podrían aplicarse (comercio y/o a las ganancias) podrían generarles incentivos a las firmas involucradas a manipular los precios de transferencia alterando los datos de los flujos de comercio (Grossman y Rossi-Hansberg, 2008).

Otras características de este tipo de especializaciones basadas en comercio de tareas es que son - empleando un término de la economía geográfica- de tipo “footloose” (sin arraigo o sin pies). Es decir pueden deslocalizarse fácilmente. Los costos de instalación en infraestructura son bajos y solo deben estar provistos de buenos servicios de conectividad. Este hecho genera una competencia por la localización de estas actividades globales entre aquellos destinos que registran ventajas. Esta competencia se da en el campo regulatorio de la políticas públicas domésticas las que tienden a ajustarse a un proceso denominado de “race to the bottom”. Las exoneraciones impositivas, los regímenes especiales de comercio, las cesiones de recursos para la instalación suelen ser instrumentos empleados por muchas economías en desarrollo con el objetivo de atraer la localización de estos nuevos sectores.

2. Historia por sectores

Según Vaillant (2008) Uruguay se consolida como un país exportador de servicios. Desde hace más de una década y media, se viene cristalizando una especialización comercial hacia la exportación de servicios. En el año 2007, en base a información de balanza de pagos, se verifica que la tasa de cobertura en servicios fue de 1,41 lo que implicó un superávit de 513 millones de dólares compensando el déficit comercial en bienes, característica esta última que se corresponde con un patrón permanente de las últimas décadas. De acuerdo a las cifras de un reciente trabajo de la CEPAL (2008) Uruguay es el único país de América Latina que verifica un saldo comercial favorable dentro de los tres pilares de las exportaciones de servicios: turismo; transporte; otros servicios comerciales. En el caso de las exportaciones de servicios desde las ZF se realizan actividades que se encuentran dentro del segundo pilar, pero fundamentalmente se concentran dentro del tercer pilar de otros servicios comerciales. En este orden serán analizadas estos dos conjuntos de sectores en esta última sub sección.

2.1 Comercio y logística

El transporte internacional, la actividad portuaria y la logística han tenido un desarrollo relevante desde hace más de una década y media. En virtud del lugar privilegiado que ocupa el Uruguay como nodo natural de las comunicaciones terrestres, fluviales y marítimas de la cuenca del Plata, los servicios de

¹² En particular la nueva versión de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU revisión 4) desagregó mucho más los servicios a las empresas, incorporando - por ejemplo- los *call centers* como categoría específica.

transporte tienen una relevancia de primer orden dentro del patrón de inserción internacional del Uruguay. Ser un nodo geográfico implica que el Uruguay en términos del tamaño del propio mercado es pequeño pero se encuentra cerca de los macro espacios que forman el territorio del MERCOSUR. La participación del comercio intraregional (MERCOSUR) si se mide el comercio de productos originarios en Uruguay es de alrededor de un 5%. Cuando se considera el comercio de productos procedentes de Uruguay la participación aumenta a algo menos que un 20%.¹³ Estas cifras revelan la especialización en la circulación de mercaderías cumpliendo la función de tránsito. La especialización en la circulación permite brindar un servicio a la región que condiciona la eficiencia en la compra al resto del mundo pero también la venta. Por lo tanto, tiene efectos sistémicos en la competitividad global de la producción de los bienes comercializables internacionalmente.

La actividad central dentro de este sector lo ocupa la actividad portuaria¹⁴. Sin embargo se evidencia una evolución en su modalidad de inserción desde cumplir un rol únicamente en la de tránsito, para avanzar en otros segmentos de logística e incorporar unidades de producción de mini-manufactura (incorporaciones pequeñas de valor agregado), hasta la construcción de verdaderos centros de distribución regional que articulen los pedidos desde los clientes regionales hasta los proveedores –de la región o de fuera de ella. Las actividades de exportación de servicios de transporte se realizan en Uruguay desde el territorio no franco y desde las ZF. En las ZF las actividades que se realizan son fundamentalmente las actividades logísticas que implican algún tipo de acondicionamiento de la mercadería e incluso pequeñas transformaciones que entran dentro de la categoría de minimanufacturas. En la evolución de la especialización dentro de la exportación de servicios de transporte las ZF ocupan un lugar destacado.

En el cuadro 21 se describen las fuentes de ingreso y el VBP cruzados por la actividad CIU en la cual queda clasificada la empresa. Como revelan los datos hay empresas que realizan actividades de comercio y logística dentro del sector industrial, comercial y en el de servicios auxiliares de transporte. De acuerdo a los datos del INE (2008) la fuente de ingreso fundamental es la intermediación comercial, le sigue en importancia la actividad logística.

Dentro de las exportaciones de servicios de transporte lograr evolucionar hacia la creación de centros de distribución regionales está relacionado a las mismas determinantes que explican los nuevos fenómenos del offshoring y el surgimiento de los nuevos sectores exportadores de servicios.

Un caso particular dentro de las empresas de comercialización y logística lo constituyen las empresas denominadas de trading. Hay empresas comerciales registradas que intermedian mercaderías pero solo desde el punto de vista formal, pues dicha mercadería no ingresa en territorio franco (ver nota al pie número 5 para la definición de trading utilizada en esta encuesta y en este trabajo). El cuadro C7 del anexo muestra que el 82% de los ingresos declarados por las empresas de ZF en 2006 correspondió a ventas de las empresas de trading. La proporción es similar si solo consideramos las relaciones con el exterior. Los países o regiones del mundo hacia dónde se realizan esas ventas no se conocen ni por la encuesta ni por la información de tránsitos aduaneros, ya que esos bienes no ingresan a territorio aduanero. La aproximación de qué tipos de bienes son comercializados proviene de la rama CIU a la que cada empresa dice pertenecer. El cuadro 22 contiene dicha información.

La mayoría de las empresas hace trading de enseres domésticos no textiles, siendo esta categoría también la de mayor VBP.¹⁵ Sin embargo, el grueso de la facturación corresponde al trading de productos agropecuarios, que explican el 76% de los ingresos de las empresas de trading y el 65% de todas las empresas de ZF. Notoriamente, grandes empresas regionales utilizan a las ZF nacionales para

¹³ Esta diferencia entre las estadísticas de comercio procedentes de un mercado en relación a las que origen geográfico en ese mercado se conoce en la literatura sobre Estadísticas de Comercio Exterior como efecto Róterdam.

¹⁴ Los servicios portuarios que se prestan son múltiples (uso del puerto, uso de muelle, servicios de agua-saneamiento y electricidad, aprovisionamiento, servicios de remolque, etc). Además se encuentran los servicios de logística asociados a las mercaderías que son: carga-descarga; estiba y desestiba; trasbordo; embarque; tránsito; removido; depósito-almacenamiento, disposición y abastecimiento de buques. Dentro de los mencionados se destacan los de depósito y tránsito para luego redireccionar hacia otros mercados de la región. Participan de este mercado empresas multinacionales de presencia destacada en puertos del hemisferio norte.

¹⁵ El VBP del trading se define como la suma de Consumo Intermedio, Remuneraciones y Amortizaciones.

facturar sus ventas. Otras categorías importantes desde el punto de vista de la facturación son las ventas de alimentos y bebidas. Mayoritariamente las ventas son al exterior, aunque algunas empresas realizan trading teniendo como destino de sus ventas a empresas del mismo grupo localizadas en la ZF.

CUADRO 21
INGRESOS Y VBP PARA EMPRESAS COMERCIALES Y LOGÍSTICA.
(En número de empresas y millones de dólares)

Fuente /CIU		Industrial	Comercial	Auxiliares al Transporte	Total	
Número de empresas		11	325	71	407	
Logística ^a	Ingresos	35	75	26	136	
	VBP	SC	35	19	26	80
		CN	35	12	25	72
Intermediación comercial ^b	Ingresos	14	539	2	555	
	VBP	SC	3	128	0	131
		CN	3	85	0	88
Otros ingresos	Ingresos	0	37	2	39	
	VBP	SC	0	10	0	10
		CN	0	7	0	7
Total	Ingresos	49	651	30	730	
	VBP	SC	38	157	26	221
		CN	38	104	25	167

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

^a Corresponde a las siguientes categorías: en las empresas industriales corresponde a ventas industriales; en las comerciales corresponde a venta de mercaderías en el mismo estado en que fue adquirida pero a la cual se le realizó fraccionamiento; en las empresas de servicios auxiliares al transporte corresponde principalmente a ingresos por almacenamiento y logística.

^b Corresponde a venta de mercaderías en el mismo estado en que fue adquirida y no se le realizó fraccionamiento y a comisiones por venta de mercadería.

CUADRO 22
EMPRESAS DE TRADING SEGÚN SECTOR CIIU. NÚMERO DE EMPRESAS, VBP E INGRESOS
(En número de empresas y millones de dólares)

CIIU	Descripción	N	VB P	Ingresos por destino				Exterior	Total
				A empresas del mismo grupo		A empresas de otros grupos			
				ZF	No ZF	ZF	No ZF		
5030	Partes, piezas y accesorios de vehículos automotores	1	0	0	0	0	0	1	1
5110	A cambio de una retribución o por contrata	2	0	0	0	0	0	2	2
5121	Materias primas agropecuarias y animales vivos	12	15	1 986	0	425	253	3 812	6 476
5122	Alimentos, bebidas y tabaco	8	9	1	0	35	153	1 055	1 244
5131	Textiles, prendas de vestir y calzado	7	1	1	3	0	0	6	10
5139	Otros enseres domésticos	52	37	55	2	39	12	250	358
5142	Metales y minerales metalíferos	2	3	0	0	0	1	61	62
5143	Materiales de construcción y afines	3	1	0	0	0	1	10	11
5149	Otros prod intermedios, desperdicios y desechos	14	3	0	0	2	0	199	202
5150	Maquinaria, equipo y materiales	14	14	3	1	5	2	155	166
5190	Otros productos	2	1	0	0	0	0	8	8
Total		117	84	2 045	6	508	421	5 558	8 538

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

2.2 Otros servicios comerciales

Dentro de los otros servicios comerciales se encuentra la exportación de servicios financieros y los servicios a las empresas (informática, contabilidad, investigación y desarrollo, etc). Esta categoría del comercio corresponde a más de dos tercios de las exportaciones registradas en ZF (ver cuadro 12). Si bien las exportaciones de otros servicios comerciales también se realizan desde zona no franca una parte del fenómeno se explica en la actividad de las empresas localizadas en ZF.

En servicios financieros se exportan en total unos 300 millones de dólares (BCU, 2007) de los cuales alrededor del 40% se realizan desde ZF. En el cuadro 23 se cruzan las actividades CIU donde se desarrollan servicios financieros con las fuentes de ingreso.

CUADRO 23
FUENTE DE INGRESOS DEL SECTOR FINANCIERO EN ZONAS FRANCAS

(En número de empresas y millones de dólares)

CIU	Descripción	N	A&A-V ^a	IF ^b	Comisiones ^c	NF ^d	Total
5139	Venta al por mayor de otros enseres domésticos	1	0	0	7,2	0,5	7,7
6519	Otros tipos de intermediación monetaria	2	0	1,8	0	26,9	28,7
6591	Arrendamiento financiero	1	0	0	0	0	0
6592	Otros tipos de crédito	2	0	1,6	0	0	1,6
6599	Otros tipos de intermediación financiera n.c.p.	67	0	30,5	0,5	15,2	46,2
6603	Planes de seguros generales	4	0	0,1	0	0,2	0,3
6710	Actividades auxiliares de la intermediación financiera, excepto la financiación de planes de seguros y de pensiones	76	62,3	41,2	1,7	3,4	108,6
6720	Actividades auxiliares de la financiación de planes de seguros y de pensiones	3	3,9	0	0	0	3,9
		156	66,2	75,1	9,4	46,1	196,8
Total		%	33,6	38,2	4,8	23,4	100,0

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

^a Asesoramiento y Administración de Valores

^b Intermediación financiera

^c Comisiones y otros ingresos operativos financieros

^d No financieros.

Las actividades auxiliares de la intermediación financiera constituyen la rama de actividad en donde mayoritariamente se clasifican las empresas y además explica más de la mitad de los ingresos. Por otra parte la intermediación financiera concentra el 40% de los ingresos y el resto de los ingresos se construyen con otras fuentes (asesoramiento y administración de valores, comisiones y ingresos no financieros). Alrededor de un cuarto de los ingresos se generan por fuentes que permiten inferir que se trata de actividades de servicios a empresas financieras. En este caso no hay relación directa con los clientes sino con la misma empresa en la casa matriz. Estas actividades denominadas de “back office” tienen la misma característica de la de servicios a las empresas con la particularidad de que se trata en este caso de empresas financieras.

En el cuadro 24 se reúnen las actividades de servicios a las empresas que concentran el 40% de las exportaciones de ZF de acuerdo a las estimaciones realizadas en este trabajo (ver cuadro 12). Se cruzan como en los otros cuadros la rama CIU en donde se clasifica la empresa y la fuente principal de ingresos. La mayor cantidad de empresas se encuentra dentro del sub sector de asesoramiento (más de la

mitad) pero el mayor VBP se concentra en las empresas de informática y de investigación y desarrollo (aproximadamente un tercio del total).

CUADRO 24
SERVICIOS A EMPRESAS SEGÚN CIU Y FUENTES DE INGRESO
(En millones de dólares)

Sector/ CIU	Descripción	Ingresos según fuente					VBP	
		N	SP ^a	I & I+D ^b	A G E ^c	Otros	SC	C
3.3.1	Informática; I+D	45	7	98	0	2	106	104
72	Informática	37	6	98	0	2	105	104
73	I+D	8	1	0	0	0	1	1
3.3.2	Asesoramiento	141	59	3	0	9	67	58
7411	Actividades jurídicas	15	5	0	0	0	5	2
7412	Act de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; ases tributario	33	22	0	0	0	22	18
7413	Inv de mercados y encuestas de opinión pública	5	1	3	0	0	4	3
7414	Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión	88	31	0	0	9	36	35
3.3.3	Call Centres	2	58	0	0	0	58	58
3.3.4	Otros	70	18	0	3	167	174	97
7421	Act de arquitectura e ingeniería y act conexas de ases técnico	11	3	0	0	0	3	3
7430	Publicidad	7	4	0	0	0	4	4
749	Actividades empresariales n.c.p.	48	7	0	3	2	10	10
reclasif	reclasificadas desde otras CIU	4	4	0	0	165	158	81
Total	Total	258	141	101	4	179	404	318

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

^a Servicios Profesionales

^b Informática e Investigación y Desarrollo

^c Apoyo a la gestión empresarial,

Bibliografía

- Amiti, M. y S.J. Wei (2005) "Fear of service outsourcing: is it justified?", *Economic Policy*, 20.
- BCU (2007) "Exportación de Servicios Financieros", Programa de Fortalecimiento SIIF-BCU y BROU, Informe elaborado por el Consultor Adolfo Díaz Solsona.
- Blinder, Alan (2006) "Offshoring: the next industrial revolution?", *Foreign Affairs*, March/April 2006.
- Baldwin R. (2006a) "Globalization: The great unbundling (s)", trabajo elaborado para el Secretariado del Consejo Europeo bajo la Presidencia de Finlandia.
- Baldwin, R. (2006b) "Offshoring and globalisation: What is new about the new paradigm?", mimeo, Graduate Institute, Geneva.
- CEPAL (2008) "El comercio de servicios en los países miembros de la ALADI: evaluación cuantitativa y normativa", elaborado por División de Comercio y Transporte-CEPAL, para ALADI, Distr. Limitada, LC/L.2874 10 de marzo de 2008 original: español.
- Grossman, Gene y Rossi-Hansberg Esteban, 2007: "The Rise of Offshoring: it is not wine for cloth any more", Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Helpman, E. (2006) "Trade, FDI, and the organization of firms." *Journal of Economic Literature* 44(3), 589-630.
- Helpman E., Melitz M. y Yeaple S. (2004) "Export Versus FDI with Heterogeneous Firms". *American Economic Review* vol. 94 (1), p. 300-316, Marzo.
- Instituto Nacional de Estadística, INE (2008) "2° Censo de Zonas Francas 2006". Informe Preliminar. Julio de 2008.
- Melitz M. y Ottaviano G. (2008) "Market Size, Trade and Productivity". *Review of Economic Studies*, Vol. 75, Issue 1, pp. 295-316, Enero
- Okubo, T. (2006). Graduate Institute of International Studies, University of Geneva. Working Paper N 16-2006.
- OMC (1998) "Informe Anual de Comercio", Organización Mundial del Comercio, Ginebra, Suiza.
- Vaillant, M. (2008) "Oportunidades de una economía pequeña y remota en el mundo global: Uruguay como exportador de servicios", División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL, Santiago de Chile, Serie de Estudios.

Anexos

Anexo 1

Tipología de empresas

VBP/CI/REM	CI>0						
	CI=0	VBP<CI	$VBP \cong CI$	VBP>CI			
				VAB<REM	VAB>REM>0	VAB>>REM	
						REM=0	REM>0
VBP>0	LQ	ED ¹	Tr	ED ³	A	CN ¹	CN ²
VBP=0	SA	ED ²					
VBP<0	P ¹	P ²					

Fuente: Elaborado por los autores.

Nota: En las filas se discrimina por el nivel del valor bruto de producción (VBP). En las columnas en un primer nivel por el consumo intermedio (CI), luego por la relación entre el VBP y el CI y finalmente por la relación entre el VAB y las remuneraciones (REM).

Se identifican 11 clases diferentes de empresas:

- i. LQ- En liquidación: el VBP es mayor a cero y el CI es igual a cero;
- ii. SA- empresas sin actividad: VBP es igual al CI que es igual a cero;
- iii. P¹- pérdidas: VBP es menor a cero dado que el costos de ventas (CV) es mayor a las ventas (V) y además el CI es nulo;
- iv. P²- pérdidas: VBP es menor a cero dado que el costos de ventas (CV) es mayor a las ventas (V) y además el CI es mayor a cero;
- v. ED¹- empresas en desarrollo en donde el VBP es mayor a cero pero menor al CI;
- vi. ED²- empresas en desarrollo en donde el VBP es igual a cero y menor al CI;
- vii. Tr- empresas de trading comerciales de bienes de acuerdo a la definición y corrección del INE. En estas empresas el VBP corregido es muy próximo al CI el cual es mayor cero;
- viii. ED³- empresas en desarrollo en donde el valor agregado (VAB=VBP-CI) es menor a las remuneraciones pagadas a los trabajadores (REM=w.L);
- ix. A- empresas con actividad dónde el VBP es mayor al CI y el VA es mayor a REM;
- x. CN¹- empresas que requieren una corrección nueva (CN) del VBP y el VAB, donde el VAB es positivo y REM es igual a cero;
- xi. CN²- empresas que requieren una corrección nueva (CN) del VBP y el VAB, el VAB es mucho mayor que REM.

Anexo 2

Nueva corrección del nivel de actividad

1. Aspectos metodológicos de la corrección

El valor agregado bruto es la suma de las remuneraciones de los factores primarios de producción. Para simplificar supondremos que existen solo dos factores primarios: trabajo y capital, por lo tanto considerando una firma (f) de un cierto sector de actividad (i) podemos expresar el valor agregado bruto en la siguiente ecuación:

$$VAB_{f_i} = w_i L_{f_i}^d + r_i K_{f_i} \quad (B1)$$

Donde: K - es el factor no trabajo (capital); r - remuneración bruta del capital. Operando sobre la relación (1) se tiene que:

$$VAB_{f_i} = w_i L_{f_i}^d \left(1 + \frac{r_i K_{f_i}}{w_i L_{f_i}^d}\right) = rem_{f_i}^d \left(1 + \frac{k_{f_i}}{wr_i}\right) = rem_{f_i}^d (1 + \zeta_{f_i}) \quad (B2)$$

Un muy alto valor agregado en relación a las remuneraciones está asociado a una muy alta relación capital/trabajo de la firma en cuestión (k_{f_i} muy grande) dado unos precios relativos de los factores de producción (wr_i).

Lo que se quiere criticar es el valor de la intensidad de capital implícito en una relación de remuneraciones a valor agregado bruto extremadamente baja. Para ello se va a recurrir a la distribución de la heterogeneidad de las empresas por sector de actividad (CIU Rev 3 a cuatro dígitos) con información disponible para el mismo año de la zona no franca en Uruguay. Para la estimación se va a recurrir a los datos de la Encuesta anual de Actividades Económicas del INE.¹⁶ Para cada sector se tiene una distribución de la heterogeneidad de las empresas respecto de la variable intensidad de capital. Es necesario tener una hipótesis en relación a cual es el patrón con el cual se distribuye la heterogeneidad y cual es el tipo de sesgo esperado en las empresas que se encuentran localizadas en las ZF.

Muchos fenómenos económicos tienen distribuciones que se caracterizan por una gran frecuencia de casos para los valores pequeños de la variable y colas más o menos largas cuando se trata de valores mayores. Es decir se trata de distribuciones caracterizadas por patrones fuertemente asimétricos. El caso típico es el de la distribución del ingreso entre las personas. Recientemente la literatura de comercio internacional ha focalizado el análisis en las características diferenciales que presentan las firmas de acuerdo a su patrón de inserción internacional. En este caso se identifica una marcada heterogeneidad entre las firmas de acuerdo a los niveles de productividad que registran, lo cual se vincula con su patrón de inserción internacional. Las firmas más extrovertidas y con una especialización intensamente exportadora son las más productivas y en consecuencia las que tienen unos niveles de intensidad en el uso del capital mayores. Estas firmas son las que están sometidas a condiciones de competencia mayores, tiene un grado de internacionalización más alto lo cual también se asocia a su capacidad de incorporar progreso técnico de manera más acelerada.

En el caso particular de las firmas de ZF la definición del régimen genera un sesgo en la misma dirección, dado que por definición se trata mayormente de firmas especializadas totalmente a la exportación. Además, en virtud de los incentivos fiscales del régimen que realiza una exoneración total del impuesto a la renta del capital se genera una configuración de precios relativos de los factores que promueve una mayor sustitución de trabajo por capital. La literatura de heterogeneidad de empresas

¹⁶ El último año disponible es 2005.

suele suponer que la distribución de la productividad sigue una distribución de probabilidad de Pareto (Helpman, Melitz y Yeaple (2004), Melitz y Ottaviano (2008), Okubo (2006)). En este trabajo se asumirá esta distribución de la heterogeneidad de las empresas, bajo el supuesto que la relación capital-trabajo es uno de los determinantes primarios de la productividad de las firmas.

$$\zeta_{f_i} \approx \text{Pareto}(x_{mf_i}, \lambda_{f_i}) \quad (\text{B3})$$

La Función de Densidad de una variable aleatoria distribuida Pareto tiene la forma:

$$f(x; \lambda, x_m) = \lambda \frac{x_m^k}{x^{k+1}} \text{ para } x \geq x_m, \text{ con } x_m > 0 \text{ y } \lambda > 0 \quad (\text{B4})$$

Lo que genera una función de distribución:

$$F(x; \lambda, x_m) = 1 - \left(\frac{x}{x_m} \right)^{-\lambda} \quad (\text{B5})$$

Donde x_m el mínimo de la distribución que define el rango (parámetro de escala) y λ un parámetro de forma. A mayor λ la variable aleatoria tiene menor dispersión, o lo que es lo mismo tiene una cola más chica.

Esta variable aleatoria asume que hay una fuerte concentración de empresas en el tramo inicial de la distribución y una cola relativamente larga (fuerte asimetría positiva) con pocas empresas que tienen una alta productividad. Además, la función de densidad es monótona decreciente ($x_{\text{moda}} = x_m$).

Los estimadores máximo verosímiles son:

$$\hat{x}_m = \min(x) \quad (\text{B6})$$

$$\hat{\lambda} = \frac{n}{\sum_n (\lg(x) - \lg(\hat{x}_m))} \quad (\text{B7})$$

Para cada sector disponible se estimaron \hat{x}_m (valor mínimo de la distribución) y $\hat{\lambda}$ (concavidad de la función) de forma de medir la heterogeneidad de cada rama (ver Anexo A). Con estas distribuciones se compararon a las empresas de las ZF. Se consideraron valores anormales de las empresas aquellas que tenían una relación de remuneraciones capital-trabajo tan alta que la probabilidad de pertenecer a la rama correspondiente es inferior a 5%.¹⁷ Las empresas que pertenecen a ramas CIU que no están incluidas en la Encuesta de Actividades Económicas, por ejemplo, construcción o servicios financieros (ver anexo) fueron comparadas con el promedio de la economía.¹⁸

Para calcular la relación capital trabajo no solamente se tomará el componente de remuneraciones de trabajadores dependientes, que forma parte del valor agregado, sino además se considera aquel componente del consumo interno de la firma que tiene servicios de personal definidos en un sentido inclusivo. Pueden existir un conjunto de actividades que son tercerizadas pero que su desempeño está

¹⁷ Las empresas que tenían un ratio inferior al mínimo no pudieron ser clasificadas con esta metodología, pues estaban fuera del rango. Sin embargo, no tiene sentido excluir a estas empresas como atípicas, pues simplemente tienen un Valor Agregado Bruto apenas superior a las remuneraciones.

¹⁸ Utilizar los coeficientes \hat{x}_m y $\hat{\lambda}$ estimados para el total de la muestra no arrojaba resultados razonables, por lo que se utilizaron los promedios ponderados, donde el ponderador es el número de empresas de cada rama.

asociado a la intensidad de capital que la empresa tenga. Es decir que las remuneraciones asociadas a los trabajadores no dependientes que estén radicados en el país se consideran dentro del cálculo.¹⁹

2. Resultados de la corrección realizada

La tipología de empresas que se muestra en el anexo A indica que las empresas X y XI son las que fueron corregidas de acuerdo a la propuesta de este artículo.

a) Empresas categoría tipo *xi*

Las empresas *xi* tienen remuneraciones al trabajo muy bajas en relación con el resto del VAB, por lo que generan ζ_i muy altos, en particular más altos que el umbral. Una corrección de estas implica “adecuar” el componente del VAB que no corresponde a remuneraciones. Se sabe que:

$$VBP = CI' + REM'(1 + \zeta) \quad (4)$$

Donde: CI' el consumo intermedio neto de las remuneraciones a no dependientes y REM' las remuneraciones totales.

Si se recalcula el VBP utilizando los valores ζ del umbral, se está reduciendo el valor del componente de remuneración bruta al capital, y estableciendo que no es posible rechazar que dicha variable se distribuye Pareto (ver anexo B). La corrección de acuerdo al umbral, es una corrección conservadora, pues ubica a las empresas en el límite de la aceptación. En algunos casos, todavía tendremos relaciones capital /trabajo muy extremas. De todas formas, la corrección propuesta genera una reducción significativa en el producto estimado de las empresas. El cuadro B1 muestra los cambios por sector de empresa para las empresas de tipo xi.

CUADRO B1
EMPRESAS DE TIPO XI: VBP, CI Y VAB ANTES Y DESPUÉS DE CORRECCIÓN
(En millones de dólares)

Sector	VBP		CI	VAB	
	Sin corrección	con corrección		sin corrección	Con corrección
3.1.2	50,6	7,8	2,1	48,4	5,7
3.2	59,6	11,2	2,9	56,7	8,3
3.3.1	10,9	9,7	5,1	5,8	4,6
3.3.2	10,7	6,4	4,6	6,1	1,8
3.3.4	152,9	76,6	74,7	78,1	1,9
3.4	2,4	1,0	0,5	1,9	0,6
Total	287,0	112,7	89,9	197,2	22,9

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

$${}^{19} VAB_{f_i} + w_i L_{f_i}^{nd} = w_i L_{f_i} \left(1 + \frac{r_i K_{f_i}}{w_i L_{f_i}}\right) = rem_{f_i}^t \left(1 + \frac{k_{f_i}}{wr_i}\right) = rem_{f_i}^t (1 + \zeta_{f_i}) \text{ donde}$$

$$w_i L_{f_i} = w_i L_{f_i}^{nd} + w_i L_{f_i}^d = rem_{f_i}^t .$$

b) Empresas categoría tipo *x*

Las empresas categoría *x* ni tienen remuneraciones, y por lo tanto no es posible recalcular las remuneraciones brutas al capital partir del cociente ζ_i , por lo que se hace necesario volver a estimar todo el VAB y no solo una parte. Se entiende que estas empresas son sólo un caso extremo de las anteriores, pues en las categoría *xi* el componente de remuneraciones es muy escaso mientras que en estas es directamente nulo.

CUADRO B2
EMPRESAS DE TIPO X: VBP, CI Y VAB ANTES Y DESPUÉS DE CORRECCIÓN
(En millones de dólares)

Sector	VBP		CI	VAB	
	sin corrección	con corrección		sin corrección	Con corrección
1.3	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
2	5,5	4,1	3,9	1,6	0,2
3.1.2	13,1	2,9	1,5	11,6	1,4
3.2	18,1	3,0	0,4	17,7	2,6
3.3.1	0,3	0,3	0,0	0,3	0,2
3.3.2	7,7	3,5	1,7	6,0	1,7
3.3.4	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0
3.4	1,0	0,5	0,2	0,7	0,2
Total	46,0	14,5	8,1	37,9	6,3

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

Hay una empresa del sector 1.3 y una del sector 2 que no tienen referencia sectorial en el cuadro xi y por lo tanto fueron calculadas con el promedio general.

La forma más directa de calcular el VAB de estas empresas es utilizando la corrección promedio que se realizó a las empresas *xi*. Del cuadro anterior surgen para cada sector relaciones entre el VAB antes y después de corregir, con el VAB corregido obviamente más bajo que el anterior. Estos cocientes de corrección por sector se aplicaron a los VAB de cada empresa tipo *x*. El cuadro B2 presenta los resultados. La corrección es aparentemente moderada (solo lleva a las empresas al umbral de aceptación), pero la reducción realizada es importante, pues reduce el VAB de las empresas *xi* de 197 a 23 millones y el VAB de las empresas *x* de 38 a 6 millones.²⁰

²⁰ En el Anexo 3 (cuadro C3) se presenta la reducción en las principales empresas de cada categoría, ordenadas según VBP (antes de corrección).

Anexo 3

Anexo estadístico

CUADRO C1

PATRÓN DE LA HETEROGENEIDAD DE ξ_{fi} EN LA ENCUESTA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

rama	N	n	MED	MÍN	MÁX	$\hat{\lambda}$							
							2411	20	9	1,1	0,3	3,6	0,94
							2412	2	2	6,7	3,5	9,9	1,92
							2413	2	2	4,4	2,1	6,8	1,68
							2421	5	5	7,5	0,4	18,5	0,46
							2422	15	11	1,1	0,3	3,2	0,85
							2423	64	38	1,8	0,1	5,1	0,34
							2424	54	20	0,8	0,0	7,8	0,32
							2429	6	6	2,0	0,3	6,8	0,76
							2511	11	4	0,9	0,1	6,4	1,55
							2519	19	5	0,6	0,3	1,2	1,56
							2520	110	33	2,3	0,2	23,6	0,45
							2610	12	5	0,8	0,4	2,3	2,37
							2691	16	5	0,9	0,6	1,1	2,57
							2692	9	4	0,5	0,1	2,4	1,29
							2694	8	6	1,6	0,2	3,8	0,63
							2695	21	8	1,6	0,2	13,8	0,71
							2699	24	3	1,1	0,5	2,9	1,31
							2700	11	8	3,5	0,6	18,5	0,82
							2811	95	16	3,4	0,1	7,3	0,3
							2812	10	4	3,5	0,3	4,7	0,47
							2890	100	22	2,4	0,1	7,5	0,31
							2910	35	10	0,6	0,1	2,1	0,68
							2920	60	9	3,3	0,6	5,8	0,66
							2930	19	4	1,5	0,7	2,3	1,52
							3000	6	6	1,7	0,3	7,3	0,91
							3100	28	17	1,1	0,1	3,2	0,58
							3200	5	2	1,6	0,3	1,9	0,74
							3300	66	18	1,8	0,3	5,6	0,78
							3400	36	16	2,4	0,3	15,0	0,56
							3510	22	4	5,1	0,5	5,9	0,45
							3530	1	1	2,8	2,8	2,8	---
							3590	3	3	3,2	0,9	4,9	0,95
							3610	46	11	1,0	0,5	2,0	1,7
							3691	3	3	0,6	0,4	1,0	2,26
							3699	52	8	1,6	0,1	5,1	0,38
							3700	2	2	0,6	0,5	0,6	15,15
1511	113	66	1,7	0,0	16,5	0,27							
1512	17	11	0,9	0,0	3,7	0,44							
1513	13	12	1,3	0,2	3,8	0,63							
1514	2	2	1,0	0,7	1,3	3,42							
1520	62	23	1,6	0,1	5,5	0,46							
1531	13	8	1,8	0,3	3,1	0,69							
1533	34	11	2,5	0,5	7,4	0,74							
1534	21	10	1,3	0,0	9,2	0,56							
1541	581	42	0,6	0,1	2,4	0,45							
1542	2	2	1,4	1,4	1,5	20,52							
1543	12	4	0,3	0,2	0,9	3,03							
1544	94	16	0,4	0,0	3,9	0,54							
1549	80	16	3,3	0,0	59,9	0,25							
1551	7	4	3,1	1,8	7,1	2,3							
1552	67	12	5,6	0,0	9,3	0,21							
1553	4	4	4,8	2,6	6,6	1,85							
1554	31	9	1,5	0,8	4,2	2,15							
1600	2	2	8,0	5,6	10,5	3,13							
1711	19	13	1,0	0,1	4,2	0,59							
1712	2	2	0,8	0,5	1,1	2,43							
1713	11	11	5,1	0,2	41,1	0,5							
1720	49	16	0,7	0,1	8,0	1,32							
1730	64	19	1,1	0,2	2,6	0,78							
1810	222	43	1,4	0,1	3,5	0,4							
1911	30	15	1,1	0,2	6,1	0,66							
1912	20	4	1,7	0,5	1,9	0,78							
1920	49	13	1,5	0,1	5,0	0,52							
2010	31	13	1,6	0,2	10,3	0,55							
2021	67	11	0,9	0,1	3,0	0,68							
2101	3	3	2,3	2,0	2,9	7,35							
2102	17	6	0,9	0,2	3,4	0,64							
2109	5	5	1,9	0,7	4,1	1,25							
2211	181	34	1,2	0,1	8,5	0,36							
2212	56	10	2,1	0,1	4,6	0,36							
2230	1	1	1,3	1,3	1,3	---							
2320	1	1	23,8	23,8	23,8	---							

(Continúa)

CUADRO C1 (Conclusión)

							6410	17	8	1,0	0,1	7,4	0,86
							6420	85	25	4,0	0,4	36,0	0,54
							7110	20	4	1,5	0,8	9,2	3,57
							7120	22	6	4,4	1,4	6,3	1,05
							7130	27	3	0,3	0,2	1,9	7,02
							7210	86	13	1,8	0,0	7,9	0,21
							7220	35	16	4,9	0,4	26,4	0,54
							7230	2	2	0,6	0,1	1,2	0,72
							7240	1	1	0,4	0,4	0,4	---
							7250	30	6	1,6	0,2	3,7	0,63
							7300	26	18	0,5	0,0	2,5	0,53
							7411	27	4	0,6	0,3	1,8	2,08
							7412	197	27	1,3	0,1	6,6	0,59
							7413	13	6	0,6	0,0	4,0	0,4
							7414	32	5	1,2	0,2	3,8	0,59
							7421	57	5	8,9	0,1	9,5	0,25
							7422	5	1	0,6	0,5	0,6	---
							7430	96	23	1,2	0,1	6,9	0,43
							7491	35	27	0,4	0,0	2,1	0,36
							7492	132	53	1,1	0,0	9,5	0,32
							7493	90	35	0,7	0,1	3,0	0,46
							7494	24	6	1,0	0,3	2,2	0,97
							7499	208	35	0,8	0,0	2,9	0,3
							8010	273	96	0,5	0,0	5,8	0,2
							8020	172	58	0,6	0,0	1,3	0,17
							8030	10	5	3,6	0,2	5,8	0,48
							8090	255	15	0,9	0,0	2,1	0,28
							8511	151	77	0,7	0,0	2,6	0,35
							8512	100	41	2,2	0,1	7,7	0,4
							8513	53	5	6,1	1,3	6,3	0,67
							8519	127	14	2,5	0,0	4,7	0,25
							8520	14	3	1,7	0,4	4,0	1,28
							8530	244	20	0,2	0,0	0,9	0,3
							Total	12134	2969	1,8	0,0	129,1	0,48

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008)

CUADRO C2

GRADO DE HETEROGENEIDAD DE ζ_{f_i} ADMITIDO SEGÚN EAE Y NÚMERO DE EMPRESAS POR TIPO

Sector/ Rama	Umbral ζ_{f_i}	Liquidación/ Sin actividad/ Pérdidas	En Desa- rollo	Activas y Trading	Extra- normales	Total
1		1	4	10	1	16
1.1				1		1
1549	5 716,0			1		1
1.2				1		1
1912	21,4			1		1
1.3		1	4	8	1	14
2010	42,2		1		1	2
2101	3,0		1			1
2211	247,0			1		1
2212	287,1			2		2
2520	138,7	1		1		2
2910	8,9		1			1
2920	50,7			1		1
3100	25,9			1		1
3300	16,4			2		2
3510	362,4		1			1
2		1	6	13	1	21
2695	13,4			1	1	2
2699	4,7			1		1
4521	29,4 ⁱ	1	1	4		6
4523	29,4 ^j		2	3		5
4531	29,4 ⁱ		2	4		6
4550	29,4 ^j		1			1
3		41	375	425	158	999
3.1		26	158	272	71	527
3.1.1		3		117		120
5030	26,3			1		1
5110	878,6			2		2
5121	1284,2	1		12		13
5122	21 258,3			8		8
5131	71,9			7		7
5139	272,5	2		52		54
5142	8,7			2		2
5143	2 508,6			3		3
5149	3 374,3			14		14
5150	14,5			14		14
5190	43,2			2		2

(Continúa)

CUADRO C2 (Continuación)

2411	7.2		1		1	2
3.1.2		23	158	155	71	407
2423	475.4		1	2		3
2429	15.6			2	1	3
2920	50.7			1		1
3000	6.8		1	1		2
5010	1069.1	1		1	2	4
5030	26.3	1	4	1	2	8
5040	33.0		2			2
5110	878.6		5	8	2	15
5121	1284.2	1	11	3	3	18
5122	21258.3		5	10	2	17
5131	71.9	1	10	5	3	19
5139	272.5	13	44	54	22	133
5141	6.8		2		1	3
5142	8.7		1			1
5143	2508.6		3	2	1	6
5149	3374.3		14	16	5	35
5150	14.5	1	23	5	22	51
5190	43.2	3	8	2		13
6301	21.0			1	1	2
6302	1131.7	2	17	38	3	60
6303	8138.2		1			1
6304	192.3		4			4
6309	417.3		1	3		4
3.2		3	93	32	28	156
5139	272.5				1	1
6519	29.4 ⁱ			2		2
6591	29.4 ⁱ		1			1
6592	29.4 ⁱ		2			2
6599	29.4i	1	55	2	9	67
6603	29.4 ⁱ	1	2		1	4
6710	29.4 ⁱ	1	31	27	17	76
6720	29.4 ⁱ		2		1	3
3.3		11	104	100	43	258
3.3.1		1	18	20	6	45
7210	19512.8			2		2
7220	88.7	1	12	17	4	34
7240	88.7		1			1
7300	11.6		5	1	2	8
3.3.2		8	51	51	31	141

(Continúa)

CUADRO C2 (Conclusión)

7411	1.4	1	6	1	7	15
7412	20.7	1	8	15	9	33
7413	46.8		1	3	1	5
7414	29.2	6	36	32	14	88
3.3.3				2		2
7499	370.7			2		2
3.3.4		2	35	27	6	70
4521	29.4 ⁱ				1	1
5020	40.9		1			1
5050	2097.6			1		1
7000	29.4 ⁱ				1	1
7421	22689.3	1	6	4		11
7430	70.0		5	2		7
7491	46.2		2	3		5
7492	296.6		1	4		5
7493	36.4			1		1
7499	370.7	1	20	12	4	37
3.4		1	20	21	16	58
5141	6.8				1	1
5149	3374.3			1		1
5520	126.7		1	2		3
6023	179.2		1			1
6420	113.9		1	2	3	6
7000	29.4		7	14	9	30
7120	25.3		7	1	3	11
9000	29.4 ⁱ			1		1
9211	29.4 ⁱ		2			2
9249	29.4 ⁱ		1			1
9309	29.4 ⁱ	1				1

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008) y EAE.

ⁱ Al no existir datos en la EAE para esa rama, se utilizaron estimadores promedio ponderados

CUADRO C3
CORRECCIÓN DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS EN LA CORRECCIÓN NUEVA
(En millones de dólares)

a) Tipo *xi*

Rótulos de fila	Viejo VBP	Nuevo VBP	CI	Viejo VAB	Nuevo VAB
Empresa xi - 1	103,3	66,8	65,3	38,0	1,5
Empresa xi - 2	49,6	9,8	9,4	40,1	0,3
Empresa xi - 3	42,4	3,6	0,8	41,6	2,8
Empresa xi - 4	16,7	0,3	0,0	16,7	0,3
Empresa xi - 5	15,1	1,7	0,7	14,4	1,0
Empresa xi - 6	10,5	9,5	5,0	5,5	4,5
Empresa xi - 7	7,3	1,2	0,1	7,2	1,1
Empresa xi - 8	7,1	0,2	0,0	7,1	0,2
Empresa xi - 9	4,1	3,1	1,8	2,4	1,3
Empresa xi - 10	3,7	3,0	0,2	3,5	2,8
Empresa xi - 11	3,2	3,2	3,2	0,0	0,0

b) Tipo *x*

Rótulos de fila	Viejo VBP	Nuevo VBP	CI	Viejo VAB	Nuevo VAB
Empresa x - 1	14,84	2,26	0,10	2,16	14,74
Empresa x - 2	6,72	3,10	1,59	1,51	5,13
Empresa x - 3	5,48	4,11	3,93	0,18	1,55
Empresa x - 4	1,91	0,52	0,34	0,19	1,58
Empresa x - 5	1,90	0,45	0,20	0,25	1,69
Empresa x - 6	1,32	0,16	0,00	0,15	1,31

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

Nótese que, por ejemplo, la empresa xi - 6 había sido clasificada como extranormal pero su coeficiente ζ estaba muy cerca del umbral de su rama, por lo que la corrección realizada sobre esta empresa es relativamente baja.

CUADRO C4
ACTIVIDAD POR TIPO DE EMPRESAS

a) Empresas, VBP, CI y VA (En millones de dólares)

Tipo	Empresas	VBP	CI	VA
LQ-SA-P	43	-0,84	0,99	-1,83
i	3	0,183	0	0,18
ii	34	0	0	0
iii	1	-0,13	0	-0,13
iv	5	-0,894	0,99	-1,89
ED	385	60,3	86,2	-25,9
v	73	27,97	52,7	-24,8
vi	296	0	5,75	-5,75
viii	16	32,33	27,8	4,58
A	447	897,7	396	502
vii	117	83,85	72,5	11,3
ix	330	813,8	323	491
CN	161	333,1	98	235
x	94	46,02	8,1	37,9
xi	67	287	89,9	197
TOTAL	1 036	1 290	581	709

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008)

CUADRO C5
EMPLEO Y REMUNERACIONES POR TIPO DE EMPRESAS

a) Empleo y remuneraciones (En millones de dólares)

Tipo	L^d	L^{nd}	rem^d	rem^{nd}
LQ-SA-P	70	5	0	0,01
i	7	0	0	0
ii	53	5	0	0
iii	1	0	0	0
iv	9	0	0	0,01
ED	1 510	906	19,1	10,8
v	316	826	2,38	2,9
vi	458	61	1,81	1,65
viii	736	19	14,9	6,23
A	5 991	587	111	37,2
vii	554	112	8,72	3,82
ix	5 437	475	102	33,4
CN	257	60	0,45	0,38
x	108	24	0	0
xi	149	36	0,45	0,38
TOTAL	7 828	1 558	131	48,4

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008)

**CUADRO C6
VBP EN LAS ZF POR SECTORES Y EMPRESAS**

	i)	ii)	iii)	iv)	v)	vi)	vii)	viii)	ix)	x)	xi)	Total
1 Industria				0,0	0,0	0		0,6	254,9	0,1		255,6
1.1 Alimentos									239,7			239,7
1.2 Cueros									9,9			9,9
1.3 Otros				0,0	0,0	0		0,6	5,4	0,1		6,0
2 Construcción			0		0,7	0		15,2	67,6	5,5		89,0
3 Servicios	0,2	0,0	-0,1	-0,9	27,3	0,0	83,9	16,5	498,6	40,4	229,2	945,6
3.1 Comercio y Logística	0,0	0	-0,1	-0,9	3,3	0	83,9	0,4	155,2	13,1		305,4
3.1.1 Trading		0					83,9					83,9
3.1.2 No Trading	0,0	0	-0,1	-0,9	3,3	0		0,4	155,2	13,1	50,6	221,5
3.2 Financiero		0			4,9	0		13,3	107,2	18,1	52,3	195,9
3.3 Empresas	0,2	0			17,7	0		2,7	200,6	8,2	174,5	403,8
3.3.1 Informática-I&D		0			6,4	0		0,0	88,1	0,3	10,9	105,8
3.3.2 Asesoramiento	0,2	0			8,2	0		1,9	38,0	7,7	10,7	66,6
3.3.3 Call centers									57,9			57,9
3.3.4 Otros		0			3,1	0		0,8	16,5	0,2	152,9	173,5
3.4 Otros		0			1,4	0		0,2	35,6	1,0	2,4	40,6
Total	0,2	0	-0,1	-0,9	28,0	0	83,9	32,3	821,1	46,0	279,7	1 290,2

VA EN LAS ZF POR SECTORES Y EMPRESAS

	i)	ii)	iii)	iv)	v)	vi)	vii)	viii)	ix)	x)	xi)	Total
1 Industria				-0,2	0,0	-2,2		0,1	180	0,0		178,0
1.1 Alimentos									176			176,0
1.2 Cueros									1,8			1,8
1.3 Otros				-0,2	0,0	-2,2		0,1	2,5	0,0		0,2
2 Construcción			0		0,0	0,0		1,3	25,3	1,6		89,0
3 Servicios	0,2	0,0	-0,1	-1,7	-24,7	-3,6	11,3	3,2		36,4	190	503,3
3.1 Comercio y Logística	0,0	0	-0,1	-1,7	-9,0	-0,6	11,3	0,0		11,6	48,4	146,2
3.1.1 Trading		0					11,3					11,3
3.1.2 No Trading	0,0	0	-0,1	-1,7	-9,0	-0,6		0,0	86,3	11,6	48,4	134,9
3.2 Financiero		0			-5,0	-1,5		2,1	67,0	17,7	49,5	129,9
3.3 Empresas	0,2	0			-3,0	-1,3		1,0		6,3	90,1	216,9
3.3.1 Informática-I&D		0			-1,7	-0,3		0,0	54,1	0,3	5,8	58,3
3.3.2 Asesoramiento	0,2	0			-0,4	-0,2		0,6	21,7	6,0	6,1	33,8
3.3.3 Call centers									39,8			39,8
3.3.4 Otros		0			-0,9	-0,7		0,3	8,1	0,0	78,1	85,0
3.4 Otros		0			-7,8	-0,1		0,0	15,5	0,7	1,9	10,3
Total	0,2	0	-0,1	-1,9	-24,8	-5,8	11,3	4,6	498,0	37,9	190,0	709,4

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).

CUADRO C7- COMERCIO EXTERIOR POR SECTOR*(En millones de dólares)***a) Exportaciones**

SECTOR	INGRESOS TOTALES			VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN			
			(3)=(2)/(1)	SIN CORREGIR		CORREGIDO	
	(1) D&E	(2) E		(4) D&E	(5)=(4).(3) E	(6) D&E	(7)=(6).(3) E
1	267	122	0,46	256	117	256	117
1.1	249	106	0,43	240	102	240	102
1.2	10	10	1,00	10	10	10	10
1.3	8	7	0,81	6	5	6	5
2	89	7	0,07	89	7	88	6
3	9974	6658	0,67	946	752	741	578
3.1	9296	6082	0,65	305	208	252	171
3.1.1	8541	5561	0,65	84	55	84	55
3.1.2	755	521	0,69	222	153	169	116
3.2	210	193	0,92	196	180	132	121
3.3	425	375	0,88	404	357	318	278
3.3.1	107	87	0,81	106	85	104	84
3.3.2	72	56	0,78	67	52	58	45
3.3.3	58	58	1,00	58	58	58	58
3.3.4	188	175	0,93	174	161	97	90
3.4	43	9	0,20	41	8	39	8
Total	10330	6787	0,66	1290	875	1084	701

b) Importaciones

SECTOR	GASTOS TOTALES			CI	
	(1)	(2)	(3)=(2)/(1)	(4)	(5)=(4).(3)
	D&E	E	AI	D&E	E
1	99	62	0,63	78	53
1.1	73	59	0,82	64	52
1.2	8	0	0,00	8	0
1.3	18	3	0,16	6	1
2	62	1	0,02	61	1
3	9134	6429	0,70	442	278
3.1	8807	6239	0,71	159	114
3.1.1	8215	5808	0,71	73	51
3.1.2	592	431	0,73	87	63
3.2	85	41	0,48	66	32
3.3	207	143	0,69	187	126
3.3.1	48	17	0,36	48	17
3.3.2	37	23	0,63	33	21
3.3.3	20	9	0,47	18	8
3.3.4	102	93	0,91	89	80
3.4	34	7	0,19	30	6
Total	9294	6493	0,70	581	332

Fuente: Elaborado por los autores en base a INE (2008).



Serie

OFICINA
DE LA CEPAL
EN
MONTEVIDEO

CEPAL estudios y perspectivas

Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicaciones

www.cepal.org/uruguay

11. Zonas Francas en Uruguay: actividad económica, comercio exterior y plataforma para la exportación de servicios, Marcel Vaillant y Álvaro Lalanne, (LC/L.3183-P; LC/MVD/L.41, N° de venta: S.10.II.G.16 (US\$ 10), 2010.
10. El gasto en servicios de cuidado de los hogares uruguayos, Soledad Salvador y Gabriela Pradere, (LC/L.3182-P; LC/MVD/L.40, N° de venta: S.10.II.G.15 (US\$ 10), 2010.
9. Reformas en Uruguay: una mirada desde la perspectiva de género, Sandra Rodríguez e Ivonne Perazzo, (LC/L.3181-P; LC/MVD/L39), N° de venta: S.10.II.G.14 (US\$ 10), 2010.
8. El Tercer Sector en la promoción de las capacidades y emprendimientos productivos en Uruguay, Pascual Gerstenfeld y Álvaro Fuentes, (LC/L 2835-P; LC/MVD/L38), N° de venta S.07.II.G.157 (US\$ 10), 2007.
7. El Tercer Sector en las políticas de formación de capital humano en Uruguay al 2005, Pascual Gerstenfeld y Álvaro Fuentes, (LC/L2834-P; LC/MVD/L37), N° de venta S.03.II.G.156 (US\$ 10), 2007.
6. Mercado de trabajo juvenil: situación y políticas, Marisa Bucheli, (LC/L.2642-P; LC/MVD/L.36), N° de venta S.06.II.G.168 (US\$ 10), 2006.
5. Los impactos del ALCA en el MERCOSUR: una revisión analítica de la literatura existente, Inés Terra, (LC/ 2494-P; LC/MVD/L.35), N° de venta S.06.II.G.25 (US\$ 10), 2006.
4. El acceso a la jubilación o pensión en Uruguay: ¿cuántos y quiénes lo lograrían?, (LC/L.2487-P; LC/MVD/L.34), N° de venta S.06.II.G.20 (US\$ 10), 2006.
3. Caracterización del Tercer Sector en las políticas de formación de capital humano en Uruguay, Pascual Gerstenfeld y Álvaro Fuentes, (LC/L.2415-P; LC/MVD/L.33), N° de venta S.05.II.G.162 (US\$ 10), 2005.
2. Las políticas activas de mercado de trabajo: un panorama internacional de experiencias y evaluaciones, Marisa Bucheli, (LC/L2260-P; LC/MVD/L.32), N° de venta S.05.II.G.50 (US\$ 10), 2005.
1. Uruguay 1998-2002: características de los cambios en el perfil de la distribución del ingreso, Marisa Bucheli y Magdalena Furtado, (LC/L.2162-P; LC/MVD/L.31), N° de venta S.04.II.G.90 (US\$ 10), 2004.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@cepal.org.

Nombre: Actividad: Dirección: Código postal, ciudad, país:..... Tel.: Fax: E.mail:
--