



Universidad Nacional de La Plata

Departamento
de
Economía
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Nacional de La Plata

Integración económica y localización de la actividad productiva: el caso del Mercosur¹

Christian Volpe Martincus

Documento de Trabajo Nro. 23

Abril 2000

¹ Versión resumida de la tesis presentada en la Maestría en Economía de la Universidad Nacional de La Plata. El director de la misma fue el Dr. Leonardo Gasparini. La versión completa de la tesis puede ser solicitada a depeco@isis.unlp.edu.ar.

Síntesis

La década de 1990 fue el marco temporal de un vigoroso desarrollo del Regionalismo así como de la emergencia de la Nueva Geografía Económica, que se concentró en el estudio de las consecuencias espaciales de antedicho fenómeno.

La teoría revela que la formación de una unión aduanera entre países de diferentes tamaños induce inicialmente un descenso del grado de concentración geográfica de las industrias sujetas a rendimientos crecientes en la economía central de la misma y que dicha tendencia se revierte ulteriormente cuando la profundidad de la integración supera cierto nivel crítico. Bajo el supuesto de que las firmas pertenecientes a industrias dadas tienen propensiones a comerciar semejantes entre países, el comercio intraindustrial intrarregional puede concebirse como una imagen de espejo de la pauta localizacional de la producción; por ende, su importancia relativa observaría una trayectoria opuesta, esto es, primero crecería y luego decrecería. Por otra parte, la reducción de los costos ligados al comercio intraunión también puede ocasionar modificaciones en la configuración espacial de la actividad industrial en el seno de los países involucrados en la integración, específicamente, puede favorecer la aglomeración industrial en las regiones con mayores mercados de los mismos.

La evidencia empírica certifica los resultados derivados de los modelos teóricos. En efecto, la institución del Mercosur parece haber impelido un aumento del comercio intraindustrial bilateral entre Argentina y Brasil, en consonancia con lo que cabría esperar en las primeras instancias del proceso, y coadyuvado a eternizar la concentración regional de la actividad industrial en nuestro país.

En el contexto definido por las hipótesis que delimitan el análisis teórico, la dinámica previsible en la geografía económica del bloque podría refluir en una creciente discrepancia en los niveles de bienestar. Es evidente que la acentuación de las disparidades a este respecto puede actuar en detrimento de la viabilidad futura de la integración. En particular, si quienes tienen a su cargo la formulación de la política económica se preocupan por el bienestar relativo, podría propugnarse la implementación de una política regional-sectorial.

Abstract

During the nineties, a surge of Regionalism took place and appeared the New Economic Geography, that centered on the study of the spatial consequences that this phenomenon involved.

The theory maintains that the constitution of a custom union between countries with different sizes initially induces a reduction in the geographical concentration of industries with increasing returns to scale at the biggest economy of the block and that this trend reverts later when the depth of integration exceeds certain critical level. Under the assumption that the firms belonging to given industries have similar propensities to trade across countries, the intrarregional intraindustry trade is like a mirror image for the localizational pattern of production; therefore, its relative importance would exhibit an opposite path, that is, in the first place it would increase and subsequently it would decrease. On the other hand, the diminution of intraunion transaction costs could also cause changes in the spatial configuration of industries inside the integrating countries, specifically it could favor the industrial agglomeration at the regions with the biggest markets of these.

The empiric evidence fully supports the results emerging from theoretical models. The establishment of Mercosur appeared to stimulate an increase in the bilateral intraindustry trade between Argentina and Brazil, in harmony with what is foreseeable in the former stages of integration and to help to perpetuate the regional concentration of industrial activity in our country.

In the framework defined by the assumptions made in the theoretical analysis, the dynamics of the economic geography in the block could result in an increasing divergence of welfare levels. It's evident that the growth of these disparities could prejudice the future viability of the process. In particular, if the ones who have the responsibility of policymaking cares about the relative welfare, it could be beared out the instrumentation of a regional-sectorial policy.

***Integración económica y localización de la actividad productiva:
El caso del Mercosur***

1. Consideraciones introductorias

El decenio de 1990 fue el escenario temporal de una intensificación sin precedentes en las negociaciones internacionales tendientes a la suscripción de acuerdos de comercio preferencial. El resultado genérico derivado de antedichos acuerdos fue la profundización de la integración económica de diversas regiones del mundo.

En concreto, un proceso de integración económica se materializa estilizadamente a través de una reducción de los costos implicados por el intercambio comercial y se manifiesta connaturalmente en una expansión del comercio intrarregional. En tal caso, es probable que se verifique una alteración en el balance de las fuerzas que determinan el equilibrio espacial en la situación previa y, en consecuencia, una redefinición del patrón localizacional prevaleciente. Asimismo, antedicho proceso puede engendrar repercusiones secundarias. En efecto, el mismo puede modificar endógenamente factores determinantes de los emplazamientos productivos como la infraestructura e incluso las condiciones macroeconómicas bajo las cuales se desenvuelve como, por ejemplo, el grado de variabilidad del tipo de cambio real, y, por ende, reforzar adicionalmente la dinámica de cambio espacial. Por último, no debería despreciarse el rol de las expectativas en esta última así como tampoco las cuestiones concatenadas con la estabilidad del proceso.

Desde el punto de vista de nuestro país, es claro que el Mercosur constituye una referencia natural para estudiar el tema.

El objetivo del presente trabajo consiste precisamente en determinar los cambios en la configuración espacial de la actividad económica industrial entre Argentina y Brasil y dentro de nuestro país derivados de la conformación del Mercosur y establecer las prescripciones de política pertinentes.

A tal efecto, en la segunda sección, se discutirán las motivaciones del tema y las razones de su relevancia.

En la tercera sección, se definirá un marco teórico articulado en torno a los elementos resaltados por la teoría de la nueva geografía económica, a través del cual se explicará la lógica económica del impacto geográfico de un proceso de integración.

En la cuarta sección, se realizará un análisis empírico con los objetivos de caracterizar la distribución geográfica de la actividad económica en nuestro país en diferentes momentos del tiempo, identificar los factores explicativos de la misma y describir su trayectoria temporal. Resulta menester destacar que la contrastación directa de los modelos desarrollados por la teoría antes aludida se encuentra en una etapa primitiva y que superáditamente gran parte de la literatura correspondiente se concentra en los casos europeo y norteamericano. Por lo tanto, el estudio que se pretende realizar puede ser una contribución interesante, debido al estadio actual de la investigación empírica del tema y específicamente al hecho de la virtual ausencia de

trabajos que traten la problemática desde el punto de vista de los países en desarrollo, en general, y Argentina, en particular¹.

En la quinta sección, se interpretarán los resultados de las estimaciones econométricas, a cuyo efecto se tendrán en cuenta las consideraciones realizadas en el planteo teórico.

En la sexta sección, se intentará extraer una serie de recomendaciones de política sobre la base de una discusión de la racionalidad de una política regional que apunte a atender los problemas individualizados en la sección empírica.

Finalmente, en la séptima sección, se presentarán las conclusiones que surgen del análisis que las precede.

2. La Nueva Geografía Económica y el Regionalismo

El renacimiento de la preocupación por los temas espaciales es el producto derivado de la confluencia, por un lado, de desarrollos en el ámbito de la teoría, que asumieron la forma de la denominada “Revolución de los rendimientos crecientes”, y, por el otro, de fenómenos reales acaecidos en los últimos años, principalmente la generalización de los acuerdos de comercio preferencial. La presente sección tiene por objeto justamente explicitar cada una de tales motivaciones del tema que focaliza el trabajo, sin dejar de reconocer las interrelaciones existentes entre las mismas. En efecto, el progreso de la teoría, aun cuando se funda innegablemente en una lógica evolutiva propia, es susceptible de visualizarse al menos parcialmente como la respuesta a la necesidad de redefinir la unidad geográfica de estudio relevante impuesta por los procesos de integración económica regional.

2.a. Motivaciones teóricas: La Nueva Geografía Económica

Los modelos convencionales de comercio internacional con rendimientos constantes a escala y competencia perfecta predicen que, en ausencia de diferencias interregionales subyacentes, las actividades económicas se distribuyen uniformemente en el espacio.

No obstante, uno de los rasgos distintivos peculiares de las economías modernas es la existencia de niveles elevados de concentración espacial, que, en principio, no podrían ser determinados únicamente por las características inherentes de las regiones. En este sentido, los desarrollos teóricos recientes encuadrados en la denominada “Nueva Geografía Económica”, sugieren que la localización de las firmas es *path dependence*, es decir, se encuentra gobernada por el patrón de localización existente en un momento dado del tiempo. Como consecuencia, el equilibrio espacial final redundaría de un proceso acumulativo impelido por los beneficios de la aglomeración. En particular, se postula la idea de que la decisión de los productores individuales de escoger una localización con buen acceso a los mercados y oferentes mejora efectivamente el acceso al mercado o la oferta de otros productores en dicha localización.

Curiosamente, dicho planteo dista de ser nuevo. El proceso circular ínsito en el mismo ha sido el tema central de los estudios de reconocidos geógrafos como Harris (1954) y Pred (1956). La pregunta que uno debería plantearse entonces es la siguiente: ¿por qué tal idea no se generalizó entre los economistas hasta la década de 1990?

¹ Una excepción en este sentido son los trabajos de Sanguinetti y Garriga (1997) y Sanguinetti, Posadas y Kumar (1998).

Según Krugman (1998), la respuesta más probable es que los trabajos antes mencionados asumen implícitamente que existen economías de escala a nivel de la firma. En ausencia de tales economías, los productores no tendrían ningún incentivo a concentrar sus actividades y, en consecuencia, abastecerían a los consumidores desde varias plantas locales. Ahora bien, la presencia de economías de escala no agotables a nivel de la firma socava la competencia. Precisamente, aquí yace la quintaesencia del tema.

Efectivamente, la razón por la cual la geografía se incorporó a la corriente económica en los últimos años es el hecho de que la competencia imperfecta ha perdido su condición de insusceptible de modelización. El renovado interés en la geografía puede concebirse según Krugman (1998) como la cuarta ola de la revolución rendimientos crecientes/competencia imperfecta, luego de la Nueva Organización Industrial (primera ola), la Nueva Teoría del Comercio (segunda ola), la Nueva Teoría del Crecimiento (tercera ola).

La nueva geografía económica, que hizo eclosión a comienzos del decenio de 1990, puede describirse como el estudio de la estructura espacial de la economía a través de ciertos artificios técnicos. De acuerdo a Krugman (1992,1998), tales artificios comprenden:

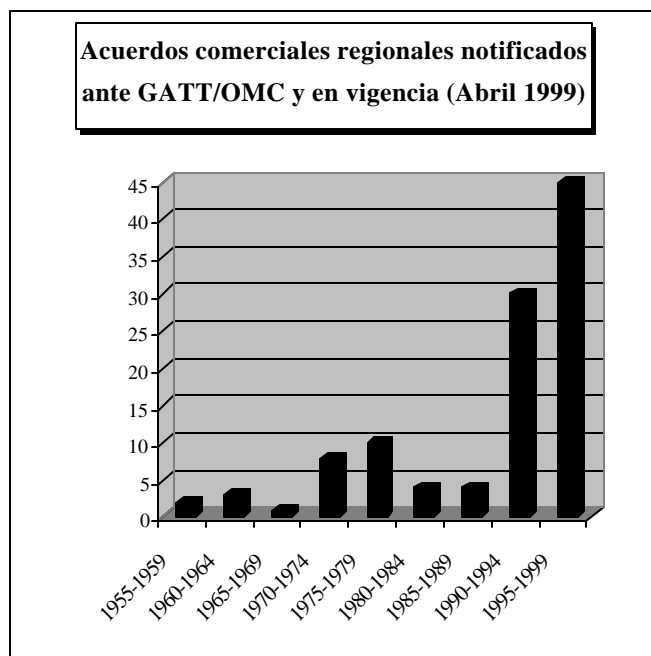
- *El modelo de competencia monopolística desarrollado por Dixit y Stiglitz (1977)*, cuyo rasgo distintivo principal para la nueva geografía económica es el supuesto de continuo de bienes, que permite respetar la naturaleza entera de las decisiones localizacionales y analizar el modelo en términos del comportamiento de variables continuas como la participación industrial en una región particular.
- *Icebergs*. En la teoría de la localización los costos de transporte son esenciales. Sin embargo, cualquier intento de desarrollar un modelo de equilibrio general de geografía económica se complicaría enormemente si fuera necesario modelar tanto el sector productor de bienes como el sector de transporte. Dicho inconveniente puede ser evitado mediante el supuesto introducido por Samuelson (1954) en la teoría del comercio internacional, según el cual una fracción del bien transportado se pierde (“se derrite”) en el tránsito, de manera que los costos son incurridos efectivamente en el producto trasladado.
- *Dinámica y multiplicidad de equilibrios*. Los modelos de geografía económica implican usualmente equilibrios múltiples. Por ejemplo, supóngase que los productores desean localizarse donde otros productores escogen ubicarse: esto sugiere inmediatamente cierta arbitrariedad respecto de dónde terminarán estableciéndose en realidad. El interrogante es: ¿qué equilibrio elige la economía? Los modelos de la nueva geografía económica asumen típicamente un proceso de ajuste ad hoc, en el cual los factores de producción se mueven gradualmente hacia localizaciones que ofrecen retornos reales más elevados.
- *La computación*. El desarrollo de sistemas informáticos sofisticados ha impulsado al avance de la teoría, ya que la solución de los modelos de la nueva geografía económica requiere tanto cálculos estáticos como simulaciones dinámicas, que exceden las posibilidades de los procedimientos manuales.

2.b. Motivaciones fácticas: El Regionalismo

El interés por los temas espaciales ha sido motivado fácticamente por la integración de las economías nacionales en bloques comerciales como la Unión Europea, el Nafta o el Mercosur y su impacto consiguiente en el desarrollo de sus regiones y ciudades.

Hacia fines de la década de 1980 y en el marco de una tendencia secular de expansión del comercio mundial se asistió a una intensificación en la formación de bloques preferenciales de comercio. La notificación de 30 acuerdos regionales en el período comprendido entre 1990 y 1994 (Serra y otros, 1997) y de casi 45 entre los años 1995 y 1999, el hecho de que más de la

mitad del comercio mundial tenga lugar dentro de los mercados definidos por los mismos (OMC, 1995) y la pertenencia de virtualmente todos los países integrantes de la OMC a algún tipo acuerdo (Devlin y Ffrench-Davis, 1998) testimonian la magnitud del fenómeno.



Nota: Los acuerdos se asignaron al quinquenio en que entraron en vigor.

Fuente: Elaboración propia en base a OMC.

Ahora bien, resulta menester destacar que, en contraposición al carácter incontrovertible de la relevancia adquirida por los procesos de integración regional, se aprecia una notoria ausencia de consenso en el debate relativo a sus factores etiológicos.

Por un lado, la emergencia del regionalismo se explica en términos de la elección efectuada por los países a partir de un análisis de costo-beneficio entre las alternativas de liberalización multilateral en el marco del GATT/OMC (Principio de la Nación Más Favorecida) y el otorgamiento de preferencias arancelarias acotadas a un número reducido de países (Artículos V y XXIV y Cláusula de Concesión del GATT). Los siguientes argumentos se encuadran en esta línea de raciocinio.

- El otorgamiento de un pequeño margen de preferencias puede ser óptimo en un marco en el que los costos de transporte intercontinentales ocupan un lugar preponderante (Frankel, Stein y Wei, 1996).
- En este contexto, los países signatarios enfrentan menores costos de ajuste (Laird, 1995) y pueden obtener beneficios potenciales como la posibilidad de impulsar el desarrollo a través de la corrección de ciertas fallas de mercado (vgr: mercado incompletos e imperfectos que obstan la obtención de ganancias de eficiencia y el desarrollo de nuevos patrones productivos caracterizados por un mayor valor agregado) y la aferencia de corrientes inversoras ligadas al mejoramiento en las condiciones de acceso a los mercados externos que comportan los procesos de integración regional (Devlin y Ffrench-Davis, 1998; Serra y otros, 1998).
- Los acuerdos regionales permiten mantener aranceles con respecto a los países que no forman parte del mismo, lo cual es especialmente importante en el corto-mediano plazo para aquellas economías que enfrentan dificultades fiscales (Laird, 1995).

- El alcance de acuerdos en un grupo de países de menores dimensiones es más sencillo que en el marco del sistema complejo de intercambio de concesiones comerciales multilaterales, debido a que aumentan el costo de los comportamientos no cooperativos y tornan factibles las discusiones acerca de las sofisticadas barreras comerciales del mundo moderno (Krugman, 1993). En la terminología de Devlin y Ffrench-Davis (1998), las iniciativas regionales constituyen “el arte de lo posible en liberalización comercial” y pueden visualizarse como un complemento de las negociaciones generales (Serra y otros, 1997). En este sentido, bajo el supuesto de que los mecanismos multilaterales son débiles y ello impide a los gobiernos implementar políticas comerciales eficientes a través de un acuerdo pluripartito que exija la vigencia de una estructura arancelaria compatible con el principio de Nación Más Favorecida, los procesos de integración regional pueden aumentar la eficiencia de la estructura arancelaria multilateral cuando el grado de cooperación internacional es reducido (Bagwell y Staiger, 1997)².

Por otro lado, se aduce que el regionalismo posee una lógica intrínseca propia que se no se vincula con el ritmo de avance en las negociaciones multilaterales de liberalización comercial. La idea fue expuesta por Baldwin (1993) y recibe la denominación de “Teoría del Dominó”. El razonamiento es simple. La formación o la profundización de un área de comercio preferencial genera desvío de comercio e inversión. Ello promueve presiones políticas en favor de la inclusión en las naciones no participantes, que serían las potenciales damnificadas de los efectos de desvío. La intensidad de las presiones es una función creciente del tamaño del bloque comercial y el mismo, a su vez, se relaciona positivamente con el número de naciones participantes. Evidentemente, un incidente de regionalismo puede desencadenar múltiples solicitudes de membresía por parte de naciones que previamente se hallaban conformes en su calidad de no signatarias. En este contexto, el regionalismo se expande vertiginosamente, tanto si el bloque es abierto, en virtud de la incorporación de los países que así lo han pedido, como si el bloque es cerrado, dado que se induce endógenamente la suscripción de acuerdos entre las naciones excluidas.

Por consiguiente, el trasfondo del presente trabajo está dado por la conjunción temporal de dos factores: los desarrollos registrados en el campo de la teoría económica y el auge del regionalismo. Específicamente, se procurará utilizar las nuevas líneas de investigación para explicar ciertos patrones de comportamiento localizacional generados por el principal proceso de integración económica emprendido en Sudamérica.

3. Marco teórico

El marco teórico está definido por el modelo planteado por Torstensson (1995) y Brülhart y Torstensson (1996), que examina el efecto de la integración económica sobre el grado de concentración geográfica de la actividad productiva en términos de países, y una adaptación del mismo, que apunta a determinar las consecuencias localizacionales en términos de regiones. La presentección enumera los supuestos del modelo y describe los resultados más importantes a que permite arribar³.

² Bajo el amparo de la noción de factibilidad antes delineada, se puede argüir adicionalmente que: los procesos de integración regional inducen un incremento de la confianza entre las naciones socias y una reducción consiguiente de la probabilidad de conflictos (Schiff y Winters, 1998), entesan la confianza de las reformas comerciales emprendidas por las naciones signatarias por medio del reaseguro que supone el tratado internacional que entra en vigor (Whalley, 1996; Fernández, 1998) y permiten a los países pequeños contar con un mayor poder de negociación en las tratativas multilaterales y garantizar el acceso de sus productos al mercado de un país grande (Whalley, 1996)

³ El desarrollo analítico puede consultarse en la versión completa de la tesis.

3.a. Supuestos y estructura del modelo

El modelo asume tres países: 1, 2 y 3. 1 se concibe como una nación agregada que representa al “resto del mundo”, en tanto que 2 y 3 son las naciones que conforman la unión aduanera. Asimismo, se supone que uno de los países miembros del bloque comercial que se constituye, 2, tiene un tamaño mayor que el otro, 3. Si se tiene en cuenta que el PBI de Brasil medido en dólares equivalía a 2,5 veces el PBI de Argentina en 1998, el supuesto de asimetría dimensional es decididamente pertinente. Ahora bien, en el modelo sólo se considera un factor productivo, el trabajo, de modo que la diferencia en los respectivos tamaños se refleja en las dotaciones de dicho factor⁴.

Por otra parte, se asume que existen dos tipos de industrias: (i) una industria que produce bienes homogéneos bajo rendimientos constantes a escala en un marco de competencia perfecta; (ii) una industria que elabora bienes manufacturados diferenciados horizontalmente bajo rendimientos crecientes a escala en un entorno de competencia monopolística.

Otro elemento relevante en el modelo son los costos asociados al comercio. A este respecto, se supone que la industria que produce bienes homogéneos enfrenta costos de transporte nulos y condiciones de libre comercio. Por el contrario, en el caso de la industria manufacturera, los costos de transacción son positivos. En concreto, los óbices al comercio internacional se modelan à la Samuelson, esto es, adoptan una forma “tipo iceberg”, de manera que por cada unidad exportada, el importador sólo recibe una proporción de la misma. Cabe resaltar que las trabas en cuestión surgen de una combinación de barreras naturales (vgr. costos de transporte propiamente dichos) y barreras artificiales (vgr. aranceles). Asimismo, debe aclararse que los impedimentos al comercio intrarregional difieren de los impedimentos al comercio extrarregional. Por último, resulta menester tener en cuenta que luego de la institución de la unión aduanera aún persisten costos ligados al intercambio comercial entre los países miembros, ya que si bien se suprimen los óbices artificiales, aún subsisten los obstáculos naturales. En este contexto, la formación de una unión aduanera implica el establecimiento de un arancel externo común, pero no la ausencia completa de trabas al intercambio intrarregional.

⁴ Cabe resaltar que, siguiendo los lineamientos del modelo original de Krugman (1991), el modelo asume implícitamente que existe perfecta movilidad internacional del trabajo. De este modo, se pretiere el rol del mercado correspondiente en la problemática bajo análisis. Ello sería apropiado en la medida en que la industria no fuera muy grande en relación al mercado en cuestión y el ingreso total. A este respecto, puede mencionarse que en Argentina la industria manufacturera representaba el 28,5% del empleo total del país en 1994 y que sobredicha participación ha decrecido desde entonces, según se desprende de las estadísticas industriales difundidas por el Indec (1997). Efectivamente, en 1997 el sector industrial sólo representaba el 18% del total de los puestos de trabajo de la economía.

Naturalmente, el supuesto de perfecta movilidad laboral no parece plausible en el contexto del Mercosur, conforme surge de la evidencia causal reportada por la prevalencia de barreras culturales, idiomáticas e incluso en el libre ejercicio de las actividades profesionales.

No obstante, el modelo de eslabonamiento de demanda puede ser compatibilizado con la experiencia de la región a partir del ejercicio de adaptación realizado por Ludema y Wooton (1997) para la Unión Europea, donde, a diferencia de Estados Unidos, la movilidad espacial del factor trabajo es relativamente reducida. En efecto, tales autores demuestran que la emergencia de aglomeraciones es factible aún bajo condiciones de movilidad laboral imperfecta. La misma se modeliza asumiendo que los trabajadores prefieren vivir en un determinado país, de modo que sólo son inducidos a migrar si se les ofrece un salario real suficientemente mayor que en su país de residencia.

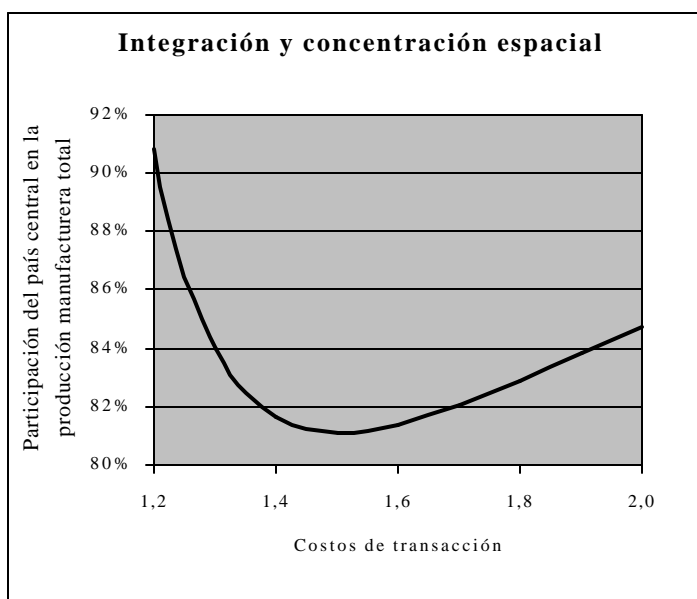
Ahora bien, es necesario considerar que, en todos los casos, se supone la preeminencia de pleno empleo. La efectiva vigencia del mismo es indispensable para que el mercado laboral actúe como fuerza centrífuga, ya que, en caso contrario, una expansión de la demanda de trabajo no se traduciría en una presión ascendente sobre el salario. En este sentido, los datos de empleo de Argentina y Brasil indican claramente que ambos países han estado lejos de supradicha situación.

Finalmente, se adopta el supuesto de preferencia por la variedad, que se modeliza a la Dixit-Stiglitz, siguiendo la estrategia de la mayor parte de los trabajos que se encuadran en la nueva geografía económica.

3.b. Principales resultados

3.b.1. Integración y localización: el punto de vista de la producción

La liberalización del comercio en el seno de la unión aduanera expande efectivamente el mercado doméstico de los países integrantes de la misma y, en consecuencia, promueve una relocalización de la industria que opera bajo condiciones de rendimientos crecientes a escala desde el resto del mundo a la región que se integra. Con respecto a la distribución de la misma dentro de la unión aduanera, puede afirmarse que su constitución conduce inicialmente a un incremento en el tamaño absoluto de la producción manufacturera correspondiente en el país de mayores dimensiones y genera un efecto ambiguo sobre la producción en cuestión en el país pequeño. Ello obedece a que en el caso de dicho país, la ganancia de competitividad relativa al resto del mundo derivada del acceso preferencial obtenido al mercado ampliado debe ser contrabalanceada con la pérdida de competitividad *vis a vis* el socio comercial más grande. En este sentido, si se toma el espectro completo de los costos potenciales de comercio intraunión, es dable apreciar que tales costos se relacionan de una manera no monótona con la atracción localizacional del país pequeño de la unión aduanera. En concreto, existe un intervalo de costos de intercambio comercial intrabloque para los cuales la dispersión aumenta conforme descenden tales costos y, a partir de un cierto valor crítico de los mismos, un intervalo para el cual la relación es inversa. Gráficamente, se tiene que si se representa la participación del país central en la producción manufacturera agregada de la unión en el eje de las ordenadas y el nivel de los costos comerciales intraunión en el eje de las abscisas para valores dados de los restantes parámetros del modelo, se obtiene una curva en forma de “U”, esto es, en las primeras fases del proceso de integración la concentración en el centro disminuye, pero una vez que los costos de intercambio caen por debajo de cierto nivel, la industria se relocaliza nuevamente hacia el centro de la unión.



La intuición económica subyacente a la curva “U” puede explicarse en los siguientes términos: claramente, si el resto del mundo es grande y las barreras intraunión son relativamente elevadas,

entonces es probable que el aumento de la competitividad del país pequeño con referencia al resto del mundo sobrecompense la pérdida de competitividad con respecto al socio comercial. Luego, conforme se profundiza la integración regional, la relocalización industrial desde el resto del mundo a la unión aduanera determina una caída en el tamaño relativo de la industria en el resto del mundo y un incremento simultáneo en la ventaja competitiva del país central relativa al país periférico. Por lo tanto, existe un punto crítico que define un umbral a partir del cual el segundo efecto prima sobre el primer efecto y, como resultado, el tamaño relativo de la industria periférica se contrae.

En suma, para un amplio rango de valores de los parámetros de economías de escala y costos de intercambio comercial extraunión, la localización de equilibrio de la industria se relaciona no monótonicamente con los costos vinculados al comercio. En un cierto intervalo, la reducción de los costos de comercio intraunión propulsa una mayor dispersión de la producción dentro de la misma. Sin embargo, cuando los costos caen por debajo de cierto valor crítico la disminución de sobredichos costos provoca una mayor concentración geográfica⁵.

Por otra parte, un análisis de estática comparativa en el que se modifique el grado de las economías de escala y se mantengan constantes todas las otras variables permite determinar que la concentración espacial se incrementa con las economías de escala. De esta manera, las industrias con bajo grado de economías de escala propenderán a tener, a igualdad de otras cosas, una configuración geográfica dispersa, en tanto que las industrias caracterizadas por la intensidad de las economías de escala tenderán a estar altamente concentradas en el espacio.

Asimismo, existe una relación monótonica entre localización y tamaño del país. La prevalencia de grandes diferencias en las dimensiones nacionales fortalece la aferencia de las industrias con rendimientos crecientes al centro de la unión.

En definitiva, las industrias con economías de escala significativas son las industrias más localizadas territorialmente. Tal localización se verifica en el país central de las uniones aduaneras.

3.b.2. Integración y localización: el punto de vista del comercio exterior

El fenómeno que los geógrafos económicos denominan “concentración” o “localización” de las industrias es designado por los economistas del comercio internacional como “especialización interindustrial”. El escenario opuesto correspondería a las expresiones de “dispersión localizacional” y “especialización intraindustrial”. Si las propensiones a comerciar de las firmas pertenecientes a industrias particulares son similares entre países, la especialización intraindustrial estará intrínsecamente concatenada con el comercio intraindustrial. En otras palabras, *la naturaleza del comercio entre los países puede concebirse como la imagen especular del patrón de especialización productiva de los mismos.*

⁵ La aparición de una curva en forma de U es condicional a determinados valores de los parámetros. En particular, la combinación de tamaños relativos de los países y economías de escala puede ser tal que el cambio en el signo de la pendiente de la curva no tenga lugar en el intervalo relevante de los costos de comercio intraunión positivos que son menores que los costos del comercio extraunión, sino en un punto donde los costos de comerciar son negativos o donde los costos de comerciar con el resto del mundo son inferiores que los costos del intercambio con países miembros de la unión. En tales casos, se tendría que el grado de concentración espacial de la producción crecería o decrecería monótonicamente.

En este sentido, cabe destacar que cuanto mayor es el grado de economías de escala y menores los costos del comercio extraunión, menor es el valor de los costos del intercambio intraunión para el cual se registra el cambio en el signo de la pendiente de la curva.

Por ende, cabe esperar que la curva en forma de “U” que vincula los costos del comercio intraunión y la localización industrial también rija para la ligazón entre tales costos y el comercio intraindustrial.

La razón es sencilla. La especialización interindustrial se encuentra determinada por el tamaño de mercado. Por lo tanto, los países miembros de la unión aduanera expanden inicialmente su producción del bien elaborado bajo condiciones de rendimientos crecientes a escala, dado que ambos ganan competitividad con relación al resto del mundo. De este modo, las estructuras productivas de los mismos devienen más semejantes y la disminución de los costos de transacción induce un aumento de la demanda de los bienes producidos en el otro país. Conforme se profundiza la integración, se verifica un proceso de creciente especialización en el seno de la unión, en virtud de que se torna posible relocalizar al menos parte de las producciones sujetas a rendimientos crecientes a escala al país más grande del bloque. Como consecuencia, las estructuras productivas tienden a divergir y la proporción del comercio intraindustrial a disminuir.

Concretamente, para un amplio rango de valores de los parámetros de economías de escala y costos de comercio extraunión, el nivel del comercio intraindustrial entre los países componentes de la unión aduanera se relaciona no monóticamente con los costos del intercambio comercial intraunión. Bajo tales configuraciones, el comercio intraindustrial de equilibrio aumenta en las primeras etapas del proceso de integración, pero decrece en las fases ulteriores, cuando los costos de comerciar en el seno de la unión se ubican por debajo de cierto nivel.

Adicionalmente, el hecho de que la dispersión industrial presente una relación positiva constante con el comercio intraindustrial permite colegir la existencia de una relación negativa entre el grado de economías de escala y el nivel relativo de comercio intraindustrial.

Por lo tanto, ceteris paribus, el grado de economías de escala se relaciona negativamente con el comercio intraindustrial que tiene lugar dentro del bloque comercial.

3.b.3. Integración y regiones

El modelo desarrollado por Torstensson (1995) y Brülhart y Torstensson (1996) puede adaptarse con el diseño de estudiar los efectos que el proceso de integración ejerce sobre las economías regionales de cada uno de los países que participan del mismo. En particular, resulta interesante determinar los cambios que dicho proceso ocasiona sobre el patrón localizacional de la economía de menor tamaño de la unión aduanera, que correspondería al papel desempeñado por Argentina en la versión estilizada del Mercosur aquí considerada.

Supóngase que la economía pequeña reproduce domésticamente la asimetría dimensional del bloque comercial que se constituye, de manera que se compone de dos regiones: una región central con una dotación laboral mayor que una región periférica o *hinterland*.

Ahora bien, a fin de evitar una excesiva complejización del modelo, es conveniente realizar algunos supuestos simplificativos. Por una parte, con respecto a los costos de transacción, se asume que los intercambios comerciales bilaterales de ambas regiones del país pequeño con el socio de la unión aduanera enfrentan un obstáculo común, que coinciden con los costos existentes en el modelo primigenio. El supuesto implica enfatizar el influjo de las consideraciones de tamaño de mercado y los niveles arancelarios sobre la dinámica espacial de la actividad manufacturera y preterir la incidencia de las diferencias entre las regiones del país ligadas a la distancia geográfica respecto del otro país. Asimismo, se asume que el traslado de bienes industriales entre las regiones del país insume recursos. Naturalmente, la pérdida de recursos provocada por el transporte de bienes dentro del mismo país, que puede interpretarse

como los costos de transporte propiamente dichos, es significativamente menor que la pérdida correspondiente al intercambio entre países.

Por otra parte, dado que el objetivo del trabajo consiste en examinar los efectos espaciales de la integración regional, se omiten las repercusiones que el intercambio con el resto del mundo podría traer aparejadas sobre la configuración geográfica interna de la actividad económica en el país pequeño de la unión aduanera.

Por último, resulta menester resaltar que se mantiene el resto de los supuestos: la diferencia dimensional entre países, la estructura bisectorial de la industria y el tipo de preferencia de los consumidores.

A partir de los supuestos precedentes y procediendo análogamente a Torstensson (1995) y Brühlhart y Torstensson (1996), se obtiene que *la integración regional tiende a desencadenar fuerzas centrípetas en el seno de la economía de menor tamaño de la unión*. Resulta obvio que los desarrollos espaciales dependen de los supuestos que se formulen en relación a la relevancia de las economías de escala en la industria. En particular, *la propensión a la aglomeración asociada a la integración es una función creciente de la intensidad de los rendimientos crecientes*. De esta manera, es agible que la integración engendre repercusiones disímiles entre las distintas industrias, dadas sus diferencias en términos de la importancia relativa de las economías de escala.

4. El Mercosur y la dimensión espacial de la industria en Argentina

4.a. La apertura de la economía argentina

4.a.1. La apertura unilateral de la economía

Argentina inició un proceso de liberalización comercial unilateral a partir de 1988 con la denominada “Reforma Canitrot”. Antedicha reforma consistió en la eliminación del sistema de importación bajo licencia previa y la reducción moderada y progresiva de los aranceles para los insumos básicos. Como consecuencia, el arancel promedio descendió desde un promedio de 47% en 1987 a una media de 26% en 1989 (Berlinsky, 1994, 1997). La política de apertura comercial externa fue profundizada hacia comienzos de la década de 1990 a través de la supresión de las sobretasas, los aranceles mínimos y los aranceles específicos, la implementación de nuevas disminuciones en los aranceles nominales y el establecimientos de 3 niveles arancelarios (0% para las materias primas, 11% para insumos intermedios y 22% para bienes manufacturados). El resultado fue una caída del promedio aritmético de aranceles a 12% hacia fines de 1991 y una marcada reducción en su dispersión.

A partir de octubre 1992, se asiste a una reversión en la tendencia declinante de los aranceles (Lifschitz y Crespo Armengol, 1995). En el mes de noviembre de 1992 se dispuso la aplicación de reintegros a la exportación con el diseño de compensar los impuestos que inciden en cascada a través de la cadena insumo-producto. La instrumentación de los mismos exigió espejar los aranceles nominales de modo de evitar la creación de desigualdades en los incentivos a vender en los mercados interno y externo.

Concomitantemente, se elevó en forma temporaria la tasa estadística del 3% vigente a la sazón a un 10% (excepto en el caso de los bienes de capital y productos encuadrados bajo el régimen de admisión temporaria) y se incrementó el número de niveles arancelarios de acuerdo al valor agregado: 0% para bienes de capital no competitivos con la producción nacional; 2,5% para bienes primarios; 5%, 7,5% y 10% para la cadena de bienes alimenticios; 7,5%, 10% y 12,5%

para la cadena de industrias básicas (celulosa, papel y sus piezas, plástico, hierro y acero, otros metales, telas de la cadena textil) y 20% para consumo final (vestuario, electrodomésticos, automóviles, etc) (CEP, 1998). La estructura arancelaria antes descrita se mantuvo esencialmente sin modificaciones hasta diciembre de 1994, que constituye el límite superior del lapso bajo estudio. Cabe subrayar que la misma experimenta modificaciones sustanciales a partir de 1995, año en que comienza a regir el Arancel Externo Común del Mercosur.

4.a.2. El proceso de integración regional: La constitución del Mercosur

La apertura comercial argentina también asumió una modalidad regional mediante el Mercosur. En este caso, las medidas de liberalización de las operaciones de comercio exterior sólo se aplicaron sobre las importaciones procedentes de los países con quienes se había constituido el bloque comercial: Brasil, Paraguay y Uruguay.

El Mercosur fue establecido por el Tratado de Asunción de 1991. El mismo tuvo como objetivo la conformación gradual de un mercado común, definido en base a la concurrencia de las siguientes condiciones:

- la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, a través de la supresión de los derechos aduaneros, las restricciones no arancelarias y otras medidas equivalentes;
- el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común;
- la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Parte;
- el compromiso de los países miembros de armonizar sus legislaciones en áreas pertinentes.

Asimismo, se determinó un conjunto de instrumentos para el período de transición hasta la puesta en práctica de la unión aduanera en 1995. Desde el primer perspectiva del tema bajo consideración y el período sujeto a análisis, el elemento más relevante es el *programa de liberalización comercial*, que consistió en rebajas arancelarias *progresivas, lineales y automáticas* y la eliminación de medidas no arancelarias o de efectos equivalentes⁶.

El cronograma de reducciones arancelarias contemplado en el Tratado de Asunción prevía un aumento semestral de las mismas hasta alcanzar la preferencia total en el mercado común a principios de 1995. Cada país signatario del acuerdo presentó oportunamente una lista de excepciones. En el caso de nuestro país, la misma caducó el 31 de diciembre de 1994; sin embargo, gran parte de los productos incluidos en ella se incorporaron al denominado Régimen de Adecuación Final a la Unión Aduanera, que supuso una reprogramación de las desgravaciones hasta llegar al arancel nulo a comienzos de 1999.

El criterio instrumental definido consistía en aplicar las preferencias arancelarias a cada tipo de bien sobre las preferencias previamente concedidas para los mismos a la fecha de la firma del tratado constitutivo por las naciones miembro en el marco de la ALADI o en virtud de acuerdos bilaterales o multilaterales preexistentes.

⁶ Aun cuando el cronograma arancelario se cumplió en líneas generales, la supresión de las barreras no arancelarias ha sufrido importantes dilaciones.

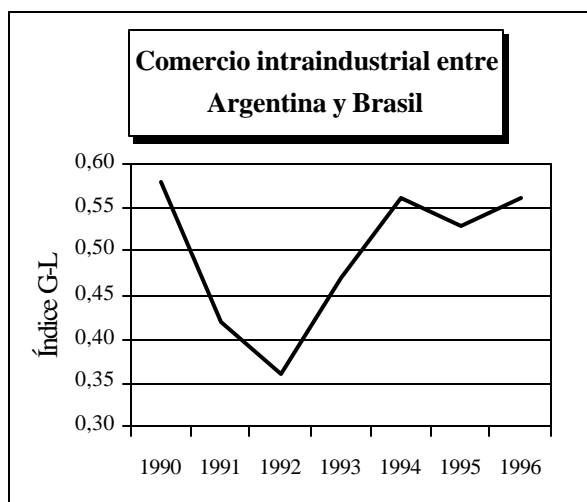
Mercosur									
Cronograma de reducción arancelaria (porcentaje sobre el arancel)									
12/90	1/91	6/91	12/91	6/92	12/92	6/93	12/93	6/94	12/94
00 a 40	40	47	54	61	68	75	82	89	100
41 a 45	50	52	59	66	73	80	87	94	100
46 a 50	50	57	64	71	78	85	92	100	
51 a 55	55	61	67	73	79	86	93	100	
56 a 60	60	67	74	81	88	95	100		
61 a 65	65	71	77	83	89	96	100		
66 a 70	70	75	80	85	90	95	100		
71 a 75	75	80	85	90	95	100			
76 a 80	80	85	90	95	100				
81 a 85	85	89	93	97	100				
86 a 90	90	95	100						
91 a 95	95	100							
96 a 100	100								

Fuente: Tratado de Asunción (1991).

4.b. La dimensión comercial

El Mercosur trajo aparejado una expansión notable en el comercio intrabloque. En términos absolutos, el mismo se incrementó un 506,3%, lo cual significa una tasa anual promedio del 22,2%. En términos relativos, esto es, en relación al intercambio que los países miembros realizan con el resto de los países del mundo, dicho comercio ascendió del 6,7% del total exportado en 1988 al 24% de idéntico agregado en 1997 (CEP, 1998).

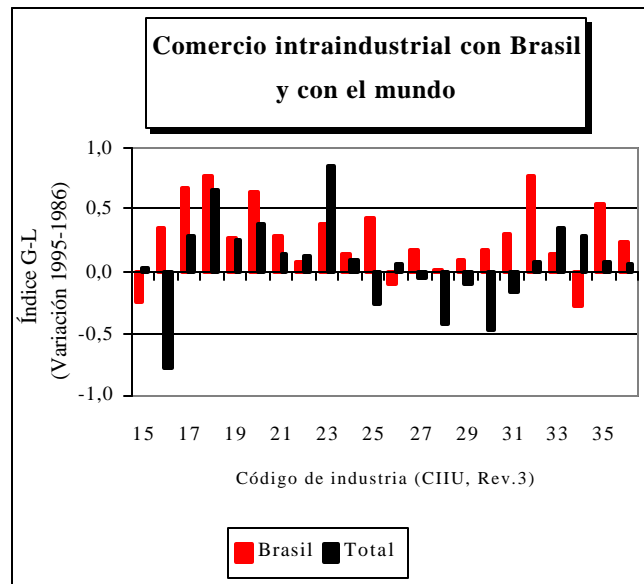
En particular, la puesta en funcionamiento del Mercosur estuvo asociada a un aumento del comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil medido por el índice de Grubel-Lloyd, tal como cabría esperar de acuerdo a la teoría (ver gráfico).



Fuente: Baumann (1998).

El fenómeno antes destacado posee naturalmente una dimensión sectorial. En consonancia natural con el patrón agregado, en la mayor parte de los casos, se nota una suba de la misma que es singularmente pronunciada en los sectores de productos textiles, prendas de vestir, madera, maquinaria y aparatos eléctricos, equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación y vehículos automotores, remolques y semirremolques.

El comportamiento del comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil contrasta manifiestamente con los desarrollos del intercambio agregado (ver gráfico). La variación negativa registrada en diversas categorías es la consecuencia obvia de la apertura unilateral para una economía pequeña prevista por la teoría aquí considerada.



Fuente: Elaboración propia en base a BID/INTAL.

Finalmente, el fenómeno estudiado también reconoce una faceta regional. La mayor parte de las provincias incrementaron sus ventas externas. Adicionalmente, en la mayoría de las jurisdicciones creció la participación de las exportaciones dirigidas a Brasil en las exportaciones totales. Ahora bien, corresponde destacar que las provincias avanzadas (Buenos Aires, Capital Federal, Córdoba y Santa Fe) explicaron en promedio el 77,5% de las exportaciones totales al principal socio comercial del Mercosur en el trienio 1994-1996. En consecuencia, las ventas externas a Brasil exhiben una elevada concentración en su procedencia geográfica.

4.c. La dimensión espacial de la industria en Argentina⁷

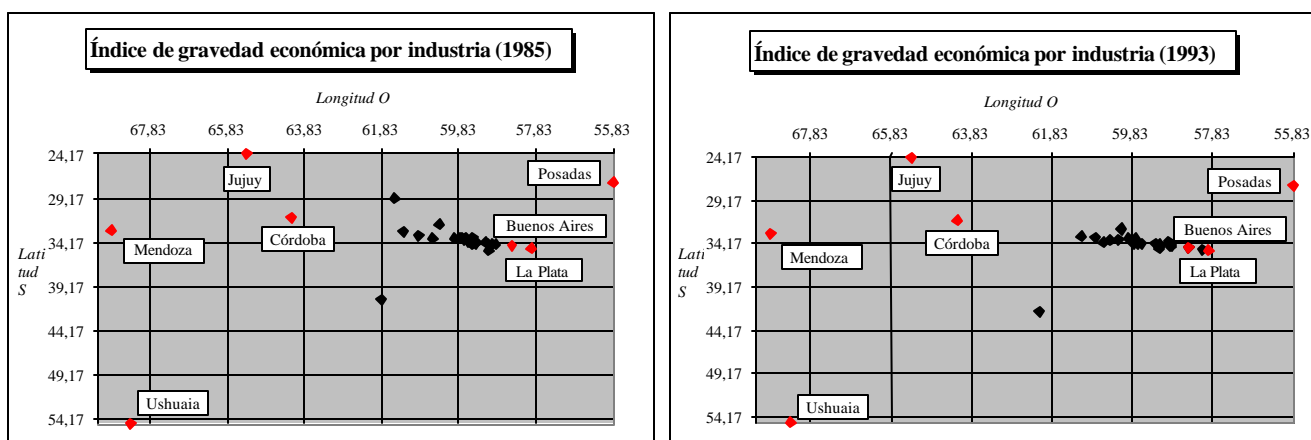
4.c.1. El centro de gravedad de las industrias

Un método sencillo para evaluar la evolución general del patrón de localización de la industria consiste en calcular el denominado *índice de gravedad económica*. El mismo es un vector de dos elementos que se define del siguiente modo:

$$\mathbf{f}_i = \sum_j (L_{ij} / \sum_j L_{ij}) * (\text{Latitud}_j, \text{Longitud}_j)$$

donde f_i representa el índice de gravedad económica correspondiente a la industria i , L_{ij} indica el nivel de empleo en la industria i en la provincia j y finalmente “ $latitud_j$ ” y “ $longitud_j$ ” son las coordenadas cartográficas de la ciudad principal desde el punto de vista de su importancia económica de la provincia j . El índice de gravedad económica es entonces un índice “vectorial” que surge de sumar las latitudes y longitudes de las ciudades representativas de cada provincia ponderadas por la participación de la misma en la industria de referencia. De esta forma, cuanto mayor es la importancia relativa de una jurisdicción en una rama manufacturera, mayor es su peso en la determinación del patrón geográfico; en el límite, si la industria se concentra exclusivamente en una única provincia, su factor de ponderación es 1, el factor de ponderación de las restantes provincias es 0 y el índice de gravedad coincide exactamente con las coordenadas cartográficas de la ciudad correspondiente a la provincia en cuestión.

Dicho índice fue calculado para los años 1985 y 1993 para las 22 ramas industriales de la clasificación CIIU (revisión 3) de dos dígitos. Los gráficos que se incluyen a continuación muestran los cambios operados en los respectivos índices de gravedad de cada una de tales actividades⁸.



Fuente: Elaboración propia en base a los Censos Nacionales Económicos de 1985 y 1994.

Las figuras indican, en primer término, una elevada concentración espacial de las industrias, que parece persistir e incluso acentuarse en el tiempo. En segundo término, es posible determinar la prevalencia de un movimiento en dirección sur en el patrón de localización industrial⁹. Específicamente, 12 de las 22 ramas industriales contempladas, con una participación conjunta del 57% en el empleo manufacturero total, experimentaron una traslación en sobredicha dirección en su centro de gravedad. Además, la significancia del corrimiento es mayor para las industrias que evidenciaron una orientación sur en el mismo; así, mientras que la variación en la latitud promedio por industria en el conjunto de los sectores cuyo epicentro se movió hacia el

⁷ Cabe tener presente que los cambios en la configuración espacial de la industria se enmarca en un proceso de profunda reestructuración sectorial. Así, mientras la producción en volumen creció un 41% entre 1990 y 1997, la cantidad de obreros empleados por la misma se redujo un 16%.

⁸ Los límites de los gráficos están dados, en el caso del eje vertical, por las latitudes mínima y máxima de las ciudades seleccionadas y, en el caso del eje horizontal, por las longitudes mínima y máxima de las mismas.

⁹ Cabe resaltar que el punto que se ubica a una distancia considerable de la aglomeración corresponde a la rama 32, esto es, la industria de equipos y aparatos de comunicación, radio y televisión. Indudablemente, el mismo puede explicarse por la importancia de Tierra del Fuego inducida por el régimen de promoción industrial instrumentado en la zona.

sur es de 0,86, el cambio correspondiente a los sectores con un comportamiento opuesto sólo es de 0,27¹⁰.

4.c.2. La dimensión regional

La desigualdad de tamaños económicos entre las regiones da lugar a la distinción teórica de un “centro” y una “periferia”. Ello se puede capturar mediante el empleo del *índice de centralidad* ideado por Keeble (1986):

$$K_i = \sum_j \frac{Y_j}{D_{ij}} + \frac{Y_i}{D_{ii}} \quad ; i \neq j$$

donde i es la provincia focal, j corresponde a las restantes provincias del país, Y_i es el producto bruto geográfico de la provincia i , D_{ij} mide la menor distancia de ruta entre las mayores ciudades en las provincias i y j y D_{ii} es la distancia intrarregional, que se mide como un tercio del radio de un círculo de la misma área que la región i . Una simple inspección de la fórmula que define el índice permite apreciar que el valor que adopta es más elevado cuanto mayor es el producto bruto geográfico de la región focal (Y_i), entendido como una *proxy* del tamaño de su mercado, y cuanto menor es la distancia de la misma en relación a los principales mercados de las restantes regiones (D_{ij}). En consecuencia, una región central es aquella que posee un mercado grande y cuenta con una ubicación favorable en términos del acceso a las restantes localizaciones.

En el caso de nuestro país, los datos de PBG necesarios, que están expresados en pesos constantes de 1986, se han extraído de un trabajo reciente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata publicado en la Serie de Estudios Fiscales (1999), en tanto los datos de distancia se han obtenido de un atlas publicado por el Automóvil Club Argentino¹¹.

¹⁰ Es necesario reconocer que la modificación verificada en la pauta geográfica de la industria del tabaco, que en el gráfico correspondiente a 1985 estaba reflejado por el punto situado más al norte, está claramente afectada por problemas de secreto estadístico en la información proporcionada por el Censo Económico Nacional de 1994. Si se excluye tal sector se observa que aun cuando la intensidad es menor el sentido del desplazamiento espacial subsiste.

¹¹ La mayor parte de las ciudades representativas de las provincias corresponden a las respectivas capitales, con la excepción destacable de Rosario en el caso de Santa Fe originada obviamente en su peso económico relativo.

<i>Índice de centralidad de Keeble</i>					
Provincia	Valor del índice de Keeble 1985	Valor relativo del índice de Keeble 1985	Valor del índice de Keeble 1993	Valor relativo del índice de Keeble 1993	Var. Rel. 1993-1985
Capital Federal	825,8	0,684147	1107,8	0,692763	0,008616
Buenos Aires	70,2	0,058150	97,5	0,060962	0,002812
Catamarca	12,0	0,009936	15,3	0,009577	-0,000359
Córdoba	21,7	0,017977	27,4	0,017152	-0,000825
Corrientes	17,6	0,014556	22,1	0,013814	-0,000743
Chaco	19,3	0,015951	24,8	0,015529	-0,000421
Chubut	8,9	0,007356	10,9	0,006809	-0,000546
Entre Ríos	22,7	0,018833	29,5	0,018450	-0,000383
Formosa	10,4	0,008576	13,3	0,008306	-0,000270
Jujuy	10,8	0,008987	13,4	0,008369	-0,000618
La Pampa	14,5	0,012010	18,0	0,011283	-0,000727
La Rioja	11,5	0,009525	14,7	0,009174	-0,000351
Mendoza	14,1	0,011643	16,5	0,010315	-0,001328
Misiones	12,1	0,010004	16,0	0,010014	0,000010
Neuquén	11,2	0,009253	15,3	0,009580	0,000327
Río Negro	11,0	0,009134	13,8	0,008637	-0,000497
Salta	10,5	0,008688	13,0	0,008148	-0,000540
San Juan	12,3	0,010171	15,4	0,009604	-0,000567
San Luis	14,6	0,012054	19,9	0,012415	0,000361
Santa Cruz	4,8	0,004003	6,1	0,003807	-0,000196
Santa Fe	33,3	0,027619	42,2	0,026416	-0,001202
Santiago del Estero	13,2	0,010921	16,6	0,010356	-0,000565
Tierra del Fuego	5,9	0,004877	6,2	0,003883	-0,000994
Tucumán	18,9	0,015631	23,4	0,014635	-0,000995
Promedio	50,3		66,6		

Fuente: Elaboración propia en base a los Censos Nacionales Económicos de 1985 y 1994.

Los guarismos derivados que se consignan en la tabla revelan, por un lado, una diferencia significativa entre la centralidad de las principales jurisdicciones avanzadas, Capital Federal, Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, y la correspondiente a las restantes provincias y, por otro lado, un aumento en la centralidad relativa de las dos primeras jurisdicciones, lo cual es completamente consistente con el movimiento que se ha identificado en el patrón de localización industrial¹².

Asimismo, el cuadro hace posible advertir otros hechos interesantes. Por una parte, la elevada centralidad relativa de la provincia de Entre Ríos, que puede explicarse fácilmente por su cercanía a los mercados más importantes del país. Por otra parte, el aumento de la centralidad relativa de Misiones, Neuquén y San Luis. En tales casos, la variación del indicador obedece al comportamiento positivo del propio PBG que podría originarse en los efectos del Mercosur, el auge de la actividad petrolera en la primera parte de la década de 1990 y las implicancias del régimen de promoción industrial, respectivamente.

¹² La medida relativa, que apunta a aprehender las variaciones en la centralidad comparativa, surge de la suma de los índices de cada provincia y la estimación ulterior de la proporción que cada provincia significa en el total.

4.c.3. El sesgo localizacional hacia el centro

El sesgo localizacional de las industrias hacia la región central se puede determinar a través del cálculo de coeficiente de correlación de Pearson entre $\left(L_i / \sum_i L_i \right)_j$ y K_j ,

donde L_i indica el nivel de empleo en el sector manufacturero i y j señala la región y K_j es el índice de centralidad correspondiente a la misma.

<i>Sesgo localizacional hacia el centro</i>		
CIU R3	1985	1993
15	-0,289009	-0,229872
16	-0,066632	0,996736
17	0,044267	-0,013447
18	0,419025	0,346517
19	0,290829	0,084816
20	-0,210618	-0,167864
21	0,100299	0,048249
22	0,618105	0,633371
23	-0,063800	0,422243
24	0,533159	0,407194
25	0,430875	0,233395
26	-0,268132	-0,142104
27	-0,035941	0,024069
28	0,254136	0,070694
29	0,057509	0,030218
30	0,020799	0,764031
31	0,476403	0,513394
32	-0,034685	-0,043865
33	0,610566	0,841178
34	0,102477	0,012063
35	0,124037	0,247402
36	0,145554	-0,001445

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Nacionales Económicos 1985 y 1994.

El coeficiente de correlación de Pearson entre el índice de centralidad de una provincia y la participación de una industria dada en el empleo industrial total de la misma se visualiza como un indicador del sesgo localizacional hacia el centro, en virtud de que cuanto mayor es el valor que asume, mayor es la proporción del empleo en la industria de que se trate que corresponde a las provincias centrales respecto de la fracción que explican las regiones periféricas.

Una inspección de la tabla permite identificar una serie de resultados interesantes perfectamente compatibles con lo que cabría esperar a priori:

- Por un lado, las industrias Alimentos y bebidas (15), Fabricación de productos textiles (17) y Fabricación de muebles (20) exhiben sesgos negativos que reflejan los efectos de dispersión espacial ligados a la intensidad en mano de obra y la gravitación de la localización de las materias primas empleadas en los respectivos procesos productivos.
- Por otro lado, la industria de Equipos de radio, televisión y aparatos de comunicaciones (32) presenta también una tendencia contraria a la concentración en el centro, que, a diferencia de los casos antes aludidos, puede explicarse básicamente por la importancia relativa de la provincia Tierra del Fuego fundada en el régimen de promoción industrial aplicado en la misma.

- Finalmente, las industrias Ediciones e imprenta (22), Fabricación de sustancias y productos químicos (24), Maquinarias de oficina, contabilidad e informática (30), Maquinaria y equipo eléctrico (31) y Fabricación de equipos médicos, ópticos, instrumentos de precisión y relojes (33) muestran un marcado sesgo localizacional hacia el centro en 1994. Claramente, se trata de sectores industriales en los que los factores que favorecen la aglomeración, como los eslabonamientos productivos y de demanda, un mercado laboral conjunto y los derrames cognoscitivos, desempeñan un rol trascendente¹³.

4.c.4. Las perspectivas: las señales derivadas de los flujos de inversión

Las educciones extraídas en las secciones anteriores se basan en datos históricos. Una pregunta trascendente es entonces en qué medida las mismas pueden considerarse un indicador de los desarrollos espaciales futuros de la industria manufacturera en nuestro país. Una forma conveniente de responder el interrogante antes planteado consiste en analizar la asignación geográfica de las corrientes de inversión de los últimos años (Pacheco, 1999).

<i>Inversiones en la industria manufacturera por provincia y por rubro (1990-1997) -en millones de dólares-</i>																			
<i>Provincia/Industria</i>	15	16	17-18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29-30	31-32	33	34-35	36	Total
Capital Federal	667	219	3	11	0	53	69	2	57	103	10	0	87	0	7	1	50	0	1.339
Buenos Aires	1.640	0	8	44	0	115	0	2.461	631	104	0	648	74	17	4	0	2.321	0	8.067
Catamarca	26	0	9	11	0	0	1	0	4	6	0	0	3	0	6	0	0	7	73
Córdoba	759	0	0	0	0	10	11	0	29	41	0	167	240	72	5	0	2.075	8	3.417
Corrientes	39	0	0	0	102	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	241
Chaco	53	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	57
Chubut	7	0	18	0	1	0	0	229	8	0	0	208	23	0	1	0	0	2	497
Entre Ríos	25	0	0	1	160	15	0	0	25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	226
Formosa	2	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	5
Jujuy	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	64	0	0	0	0	0	0	70
La Pampa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0	10
La Rioja	20	0	89	34	0	11	0	0	20	7	0	0	1	1	0	0	2	0	185
Mendoza	64	0	0	0	0	4	0	6	0	0	0	0	0	145	0	0	7	0	226
Misiones	15	1	0	0	82	113	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	211
Neuquén	6	0	3	0	1	1	1	21	28	7	0	0	18	0	0	0	0	2	88
Río Negro	11	0	0	0	0	0	5	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	18
Salta	43	0	0	0	0	0	0	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	63
San Juan	29	0	3	1	0	2	0	0	0	0	0	0	11	6	0	0	0	24	76
San Luis	5	0	5	0	0	0	0	0	0	9	0	15	1	0	6	0	0	0	41
Santa Cruz	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Santa Fe	1.268	0	36	18	2	25	11	98	103	0	0	143	37	56	0	0	557	0	2.354
Santiago del Estero	5	0	3	1	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12
Tierra del Fuego	0	0	0	0	150	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	150
Tucumán	34	0	0	1	0	19	0	1	1	2	0	0	2	0	0	0	15	0	75
Total	4.724	220	180	122	499	464	105	2.833	912	281	10	1.246	507	298	29	1	5.027	43	17.501

Nota:

En Catamarca, San Juan y La Rioja el 87%, el 40% y el 90%, respectivamente, de las inversiones se encuadran en regímenes de promoción industrial.

Fuente: Elaboración propia en base a CEP (1999).

Los datos de inversión muestran una elevada concentración en las jurisdicciones más desarrolladas: Capital Federal, Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, que, en conjunto, representan el 86,7% del total registrado.

Desde el punto de vista sectorial, cabe resaltar las siguientes ramas¹⁴:

- Alimentos y bebidas (50,0%) y Tabaco (16,3%) en Capital Federal;
- Derivados del petróleo, gas y productos farmacéuticos (30,5%), Automóviles y autopartes (28,8%) y Alimentos y bebidas (20,3%) en Buenos Aires;
- Automóviles y autopartes (60,7%) y Alimentos y bebidas (22,2%) en Córdoba;

¹³ El valor correspondiente a la rama 16 (Tabaco) en el año 1994 presenta los inconvenientes ya apuntados.

¹⁴ Entre paréntesis se señala la participación porcentual en el total provincial.

- Alimentos y bebidas (53,9%) y Automóviles y autopartes (23,7%) en Santa Fe.

La distribución geográfica de la inversión sectorial permite reparar en el hecho de que las provincias más avanzadas fueron particularmente receptoras a los flujos de inversiones correspondientes a los sectores con mayor participación en el total agregado: automotriz (28,7%), alimentario (27,0%) y petrolífero (16,9%).

En síntesis, las inversiones parecen actuar en favor de la cristalización del patrón localizacional actual.

5. El impacto del Mercosur sobre el patrón de localización de la industria: la evidencia econométrica

5.a. Variables: definición y fuentes de los datos

Los costos de transacción y las economías de escala definen el núcleo conceptual del marco teórico. En consecuencia, el objetivo de la parte del trabajo destinada a la investigación econométrica del tema es indagar el influjo de tales factores sobre la localización de la actividad productiva en el Mercosur y, en especial, en Argentina. A tal efecto, es necesario determinar la contraparte empírica de tales nociones.

Con respecto a los costos de transacción, los mismos se asimilarán exclusivamente a los aranceles, de modo que no se contempla la incidencia de otros tipos de impedimentos al comercio como las restricciones no arancelarias y los costos de transporte propiamente dichos. Los datos utilizados incluyen los aranceles con respecto al resto del mundo y con Brasil correspondientes a 1984, que constituyen una muy buena aproximación para los valores prevalecientes en 1985, y a 1994, que pueden considerarse representativos de los aranceles vigentes en 1993 debido a que, tal como se vio anteriormente, los cambios relevantes se operaron en 1992¹⁵.

Con relación a las economías de escala, siguiendo a Kim (1995), se construyó una *proxy* en base a los tamaños de los establecimientos industriales. Concretamente, la misma se calculó como el número de empleados por unidad censal¹⁶. Los datos usados proceden de los Censos Nacionales Económicos de 1985 y 1994.

¹⁵ Cabe destacar que los aranceles impuestos por nuestro país en 1994 sobre las mercaderías provenientes de extrazona se han extraído de un trabajo de Lifschitz y Crespo Armengol (1995), mientras que los correspondientes a Brasil se calcularon mediante la aplicación del porcentaje de desgravación arancelaria promedio previsto en el tratado constitutivo del Mercosur sobre antedichos aranceles; a tal efecto, se tuvo en cuenta la existencia de productos exceptuados en virtud de la lista presentada oportunamente por Argentina. Los datos de 1984 fueron elaborados siguiendo consejos de supradichos autores en base a la Guía del Importador y Exportador del mismo año, en tanto que los aranceles relevantes para Brasil surgen de corregir estos últimos en función de los Acuerdos de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial y los Acuerdos de Alcance Regional suscriptos en el marco de la ALADI.

¹⁶ Corresponde aclarar que los Censos Económicos de 1985 y 1994 emplean deficiones diferentes de unidad censal. En 1985 se usó como unidad censal el *establecimiento*, que es susceptible de conceptualizarse como cada actividad diferenciada (según el clasificador CIU) realizada por una misma empresa en un mismo local, mientras que en 1994 se ha utilizado el *local*, entendido como todo espacio físico aislado o separado de otros, que la firma emplea para el desarrollo de actividades económicas durante el lapso muestral (Indec, 1994).

5.b. Mercosur

La presente subsección tiene por objeto analizar los efectos localizacionales de la conformación del Mercosur en Argentina y Brasil. Específicamente, se pretende determinar la forma en que el proceso de integración económica regional ha afectado el patrón de especialización productiva de los principales socios del bloque. Obviamente, la forma óptima de hacerlo consistiría en un examen comparativo de las respectivas estadísticas de producción. No obstante, tal alternativa debió ser descartada, en virtud de que, al margen de los problemas de compatibilización que plantean las diferentes formas de divulgación de los datos en ambos países, Brasil no ha publicado censos industriales desde 1985. Por consiguiente, se optó por una estrategia, que, aunque nítidamente es un segundo mejor, constituye un procedimiento común en los trabajos empíricos que estudian la localización a nivel internacional (Brühlhart, 1998). En concreto, se utilizan datos de comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil como medidas aproximadas de especialización productiva.

En este sentido, se sigue el argumento de Brühlhart y Torstensson (1996). Cabe recordar que la idea postulada por los autores antes referidos es que bajo ciertas condiciones puede afirmarse que la especialización intraindustrial se vincula intrínsecamente con el comercio intraindustrial. Luego, a fin de cuantificar dicho fenómeno, se puede recurrir al índice de Grubel-Lloyd. Aquí se hace uso de la variante propuesta por Baumann (1998):

$$CII_{i,j,k} = 1 - \frac{|X_{i,j,k} - M_{i,j,k}|}{X_{i,j,k} + M_{i,j,k}}$$

donde i denota industria y j y k hacen alusión a los países de referencia. El índice asume valores extremos de:

- 1, cuando las exportaciones de un país a su comercial en una determinada industria son iguales a las importaciones que recibe del mismo ($X_{i,j,k} = M_{i,j,k}$), y
- 0, cuando el saldo comercial bilateral coincide justamente con el intercambio comercial bilateral total ($|X_{i,j,k} - M_{i,j,k}| = X_{i,j,k} + M_{i,j,k}$), ya que, en este caso, el flujo comercial es unidireccional ($X_{i,j,k} = 0$ ó $M_{i,j,k} = 0$).

Antedicho índice fue calculado para cada una de las categorías industriales de la clasificación CIIU de 4 dígitos para los años 1986 y 1993 a partir de la información contenida en la base de datos de comercio exterior de América Latina del INTAL¹⁷.

¹⁷ En la tabla los datos aparecen expresados en un nivel de agregación de dos dígitos de la clasificación CIIU.

Índice de Grubel-Lloyd (1986-1995)											
Comercio intraindustrial Argentina-Brasil											
Código	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Var. 1995-1986
15	0,683	0,872	0,629	0,199	0,213	0,534	0,925	0,867	0,683	0,449	-0,234
16	0,000			0,000	0,000		0,716	0,000	0,000	0,353	0,353
17	0,301	0,624	0,883	0,291	0,339	0,541	0,166	0,266	0,514	0,972	0,671
18	0,139	0,015	0,174	0,175	0,152	0,525	0,059	0,311	0,219	0,913	0,774
19	0,000	0,002	0,009	0,003	0,014	0,067	0,323	0,219	0,332	0,270	0,270
20	0,025	0,034	0,295	0,990	0,359	0,471	0,066	0,206	0,211	0,666	0,640
21	0,221	0,538	0,981	0,512	0,619	0,350	0,113	0,115	0,201	0,514	0,293
22	0,312	0,877	0,461	0,012	0,014	0,182	0,679	0,759	0,728	0,382	0,069
23	0,052	0,006	0,000	0,099	0,846	0,334	0,442	0,862	0,876	0,437	0,385
24	0,522	0,561	0,725	0,870	0,983	0,743	0,644	0,669	0,635	0,662	0,140
25	0,359	0,824	0,822	0,854	0,769	0,451	0,219	0,407	0,545	0,795	0,436
26	0,714	0,808	0,457	0,831	0,634	0,604	0,261	0,309	0,417	0,608	-0,106
27	0,062	0,036	0,013	0,788	0,419	0,214	0,086	0,143	0,101	0,242	0,181
28	0,312	0,256	0,346	0,524	0,803	0,563	0,309	0,646	0,169	0,327	0,015
29	0,616	0,610	0,761	0,909	0,873	0,537	0,267	0,363	0,325	0,712	0,096
30	0,514	0,668	0,998	0,986	0,525	0,894	0,224	0,191	0,296	0,695	0,182
31	0,162	0,196	0,210	0,430	0,653	0,381	0,174	0,324	0,419	0,463	0,301
32	0,112	0,134	0,150	0,340	0,280	0,083	0,025	0,061	0,598	0,873	0,761
33	0,207	0,267	0,568	0,601	0,848	0,619	0,343	0,408	0,289	0,342	0,136
34	0,872	0,762	0,718	0,917	0,991	0,903	0,761	0,899	0,876	0,599	-0,273
35	0,352	0,625	0,482	0,513	0,068	0,708	0,709	0,828	0,587	0,896	0,544
36	0,505	0,501	0,364	0,528	0,806	0,376	0,162	0,248	0,257	0,746	0,241

Fuente: Elaboración propia en base a BID/INTAL.

Conforme se desprende del modelo teórico, el comercio intraindustrial crece en las primeras fases del proceso de integración. Luego, a fin de testear empíricamente dicho resultado se regresa el índice de Grubel-Lloyd (*GL*) con respecto a los aranceles vigentes en el intercambio comercial con Brasil (*AB*) y con los países no integrantes del Mercosur (*AE*)¹⁸. Asimismo, se incluyen como variables explicativas: el indicador de economías de escala de la industria (*EC*), la intensidad laboral (*CL*) y en materia primas y materiales de la misma (*CI*), que, siguiendo la literatura existente sobre el tema, se suputan como la razón entre el costo de la mano de obra y el valor de producción y la relación entre el costo de tales consumos intermedios y el valor de producción, respectivamente. Estos últimos datos han sido calculados en base a las estadísticas sectoriales y provinciales incluidas en los Censos Económicos Nacionales de Argentina de 1985 y 1994. Teniendo en cuenta que el ejercicio econométrico involucra dos años y 125 ramas industriales se recurre al método de datos en panel en sus dos variantes, el modelo de efectos fijos y el modelo de efectos aleatorios.

Los resultados obtenidos indican en consonancia con lo que cabría esperar que el comercio intraindustrial bilateral entre Argentina y Brasil ha sido favorecido en esta primera etapa por la reducción de los aranceles relevantes para el mencionado intercambio. Ello obedece al mejoramiento en las condiciones de acceso al mercado del socio respecto del resto del mundo que supone la formación de la unión aduanera. Por otra parte, supradicho comercio ha sido afectado adversamente por la disminución de los aranceles extrazona, lo cual es decididamente lógico si se tiene en cuenta que comporta una dilución relativa de la preferencia arancelaria y

¹⁸ En regresiones adicionales, cuyos resultados se exponen en la versión completa de la tesis, se prueba con definiciones alternativas de las barreras arancelarias: el cociente entre los aranceles extrazona y los aranceles para Brasil (*BE*) y la diferencia entre los primeros y los segundos (*BEB1*).

una mayor exposición a la competencia de los mercados mundiales, que son sustancialmente grandes en relación a nuestra economía. Resulta menester destacar que ambas variables son significativas al 1%.

<i>Comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil</i>				
Modelo de efectos fijos				
Variable	Coefficiente	D. Estándar	t-ratio	Prob.
AE	9.88020	2.06370	4.78800	0.00000
AB	-9.15810	2.03740	-4.49500	0.00001
EC	0.18001	0.12128	1.48400	0.13837
CI	-0.21511	0.15002	-1.43400	0.15260
CL	0.12544	0.26197	0.47900	0.63227
Modelo de efectos aleatorios				
Variable	Coefficiente	D. Estándar	t-ratio	Prob.
AE	9.51780	1.96240	4.85000	0.00000
AB	-8.81980	1.94650	-4.53100	0.00001
EC	0.20701	0.10954	1.89000	0.05878
CI	-0.12569	0.13470	-0.91500	0.36031
CL	0.03789	0.23973	0.14100	0.88791
Constante	-186.42000	20.25100	-9.02500	0.00000

Las restantes variables no son significativas. No obstante, la incidencia de las economías de escala de la industria y el nivel de consumo intermedio amerita un comentario particular.

El grado de economías de escala parece estar asociado positivamente con el nivel de comercio intraindustrial. Sobredicho resultado podría juzgarse contrario a las conclusiones derivadas del modelo teórico. Sin embargo, es necesario considerar, en primer lugar, que el ajuste en los patrones de especialización demanda tiempo y, en segundo lugar, que sin lugar a hesitación alguna el mismo ha sido y será modelado por las formas de comercio administrado que existen y existieron desde la formación del bloque regional, entre las cuales sobresalen los acuerdos en materia automotriz, un sector con un nivel importante de economías de escala¹⁹.

Por su parte, el consumo intermedio es concebido en los trabajos empíricos como una *proxy* para la noción de base industrial del país (Brühlhart y Trionfetti, 1998). La relación negativa entre el nivel relativo del mismo y el comercio intraindustrial podría reflejar entonces el mayor tamaño y la mayor diversidad de la base industrial con que cuenta Brasil, lo cual propende a favorecer un intercambio comercial unidireccional en aquellos sectores en los que tales consumos son significativos.

Por último, con referencia a los modelos en sí mismos, se tiene que el test F, que evalúa la ausencia de efectos fijos, no conduce a rechazar la existencia de sobredichos efectos ni al 1% ni al 10%. Por otra parte, el test de los multiplicadores de Lagrange rechaza la hipótesis nula de ausencia de efectos aleatorios. Finalmente, el test de Hausman, que compara los estimadores de efectos fijos, que son siempre consistentes, con los estimadores de efectos aleatorios, no contradice la exogeneidad de los regresores de este modelo, de manera que no correspondería desestimar su uso²⁰.

¹⁹ Alternativamente, podría hipotizarse que el signo del coeficiente refleja el bajo grado de movilidad del factor trabajo entre los países de la unión aduanera y la presencia de costos de transacción. En los modelos de comercio internacional, bajo condiciones de competencia imperfecta e *inmovilidad internacional del trabajo*, las economías de escala son una fuente directa de comercio.

²⁰ Las salidas de las regresiones pueden consultarse en el anexo de la versión completa de la tesis.

5.c. Argentina

La presente subsección indaga los efectos espaciales que el Mercosur ha causado en la industria de nuestro país. En particular, se procura determinar el modo en que el mismo ha repercutido en el grado de concentración geográfica del sector manufacturero. Por lo tanto, se adopta como variable dependiente el índice de Herfindahl (H), que se define analíticamente del siguiente

$$H_i = \sum_{j=1}^N \left(\frac{L_{ij}}{L_i} - \frac{L_j}{L} \right)^2$$

modo:

donde i denota rama industrial y j indiza a las provincias, L_{ij}/L_i representa la razón entre el nivel de empleo de la industria i en la provincia j y el nivel de empleo en la misma industria en el país en su conjunto y L_j/L patentiza la relación entre el empleo manufacturero total en la provincia j y el empleo manufacturero agregado del país.

El índice mide la magnitud del desvío que presenta el nivel de empleo de una industria en una provincia respecto del patrón general de empleo. Así, si $L_{ij}/L_i = L_j/L \quad \forall j$, de modo que la industria particular observa el patrón de localización industrial agregado, $H=0$ y, por ende, la industria no está concentrada geográficamente. Un incremento en el valor que adopta H señala un aumento en el grado de concentración espacial de la industria de que se trate.

El índice de Herfindahl fue calculado para cada una de las industrias manufactureras identificadas en la clasificación de 4 dígitos para los años 1985 y 1993. A tal efecto, se emplearon los datos de empleo sectorial-provincial de los Censos Económicos Nacionales anteriormente referidos.

<i>Índice de Herfindahl</i>							
CIIU	1985	1993	1993/1985	CIIU	1985	1993	1993/1985
1511	0,024	0,030	0,007	2692	0,108	0,120	0,012
1512	0,141	0,301	0,160	2693	0,050	0,049	-0,001
1513	0,478	0,403	-0,076	2694	0,093	0,240	0,146
1514	0,107	0,119	0,012	2695	0,035	0,026	-0,009
1520	0,075	0,089	0,013	2696	0,010	0,021	0,012
1531	0,056	0,049	-0,007	2699	0,016	0,034	0,018
1532	0,033	0,104	0,071	2710	0,090	0,118	0,027
1533	0,063	0,079	0,016	2720	0,046	0,080	0,035
1541	0,008	0,003	-0,005	2731	0,090	0,071	-0,019
1542	0,486	0,552	0,066	2732	0,046	0,095	0,049
1543	0,201	0,100	-0,101	2811	0,011	0,015	0,004
1544	0,001	0,002	0,000	2812	0,059	0,048	-0,011
1549	0,173	0,056	-0,117	2813	0,086	0,222	0,137
1551	0,026	0,058	0,033	2891	0,051	0,010	-0,042
1552	0,598	0,422	-0,175	2892	0,021	0,014	-0,006
1553	0,089	0,229	0,140	2893	0,041	0,025	-0,016
1554	0,013	0,007	-0,005	2899	0,021	0,009	-0,012
1600	0,208	0,235	0,027	2911	0,114	0,491	0,377
1711	0,025	0,033	0,008	2912	0,114	0,013	-0,100
1712	0,052	0,065	0,013	2913	0,021	0,029	0,008
1721	0,023	0,029	0,006	2914	0,051	0,015	-0,036
1722	0,187	0,137	-0,050	2915	0,059	0,038	-0,021
1723	0,089	0,066	-0,023	2919	0,040	0,011	-0,029
1729	0,090	0,075	-0,014	2921	0,204	0,187	-0,017
1730	0,075	0,056	-0,019	2922	0,021	0,037	0,016
1810	0,099	0,069	-0,030	2923	0,021	0,106	0,085
1820	0,130	0,112	-0,018	2924	0,012	0,036	0,024
1911	0,060	0,055	-0,004	2925	0,021	0,098	0,077
1912	0,201	0,120	-0,082	2926	0,391	0,149	-0,243
1920	0,020	0,014	-0,005	2927	0,266	0,434	0,168
2010	0,167	0,177	0,010	2929	0,011	0,028	0,017
2021	0,207	0,106	-0,101	2930	0,013	0,021	0,009
2022	0,019	0,040	0,021	3000	0,091	0,206	0,115
2023	0,152	0,118	-0,034	3110	0,008	0,011	0,003
2029	0,003	0,004	0,001	3120	0,006	0,077	0,071
2101	0,260	0,100	-0,160	3130	0,073	0,049	-0,024
2102	0,063	0,011	-0,052	3140	0,006	0,044	0,038
2109	0,029	0,028	-0,001	3150	0,232	0,056	-0,176
2211	0,158	0,666	0,508	3190	0,060	0,052	-0,008
2212	0,125	0,264	0,138	3210	0,232	0,073	-0,159
2213	0,247	0,562	0,316	3220	0,054	0,067	0,013
2219	0,247	0,233	-0,014	3230	0,301	0,680	0,380
2221	0,146	0,058	-0,088	3311	0,053	0,066	0,013
2222	0,247	0,214	-0,033	3312	0,033	0,039	0,006
2230	0,247	0,403	0,156	3313	0,053	0,140	0,087
2310	0,169	0,223	0,054	3320	0,063	0,239	0,176
2320	0,148	0,135	-0,013	3330	0,058	0,312	0,254
2330	0,169	0,236	0,067	3410	0,075	0,337	0,263
2411	0,029	0,045	0,016	3420	0,051	0,211	0,160
2412	0,130	0,080	-0,050	3430	0,033	0,029	-0,004
2413	0,031	0,039	0,008	3511	0,066	0,085	0,018
2421	0,130	0,140	0,011	3512	0,066	0,213	0,147
2422	0,067	0,151	0,084	3520	0,033	0,123	0,090
2423	0,168	0,170	0,003	3530	0,749	0,209	-0,540
2424	0,034	0,051	0,017	3591	0,042	0,063	0,021
2429	0,087	0,050	-0,037	3592	0,042	0,085	0,043
2430	0,234	0,292	0,058	3599	0,032	0,209	0,178
2511	0,167	0,264	0,097	3610	0,006	0,011	0,005
2519	0,052	0,041	-0,011	3691	0,581	0,341	-0,240
2520	0,031	0,022	-0,008	3692	0,063	0,056	-0,007
2610	0,085	0,082	-0,004	3693	0,014	0,061	0,047
2691	0,064	0,046	-0,017	3694	0,072	0,038	-0,034
2692	0,108	0,120	0,012	3699	0,031	0,021	-0,010

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Nacionales Económicos 1985 y 1994.

Las variables explicativas y el método son análogos a los empleados en las regresiones de comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil²¹.

Las estimaciones revelan que, tal como cabría esperar a priori, el grado de concentración espacial de las industrias se relaciona positivamente con el nivel de economías de escala de las mismas y negativamente con los aranceles aplicados en el intercambio comercial con Brasil y la intensidad laboral de la industria²².

En el primer caso, la explicación del vínculo es simplemente definicional. Cuando existen economías de escala significativas, resulta proficuo para las firmas atender al mercado desde un número reducido de emplazamientos, ya que de esa forma se minimizan los costos fijos que importa la radicación de establecimientos.

En el segundo caso, se puede afirmar que la reducción de las barreras arancelarias con el principal socio comercial parece haber impelido una acentuación de la concentración espacial de las industrias con el designio de beneficiarse de las economías de aglomeración y alcanzar un nivel de eficiencia operativa suficiente para poder operar en el mercado regional ampliado²³.

En el tercer caso, es posible aseverar que en aquellas industrias con elevada participación de los costos laborales en el valor de producción, la concentración espacial es decididamente inconveniente, habida cuenta de la presión sobre el mercado laboral que la misma conllevaría.

Finalmente, en cuanto a los modelos propiamente dichos, se comprueba que el test F permite rechazar la hipótesis nula de ausencia de efectos fijos. Por su parte, el test de los multiplicadores de Lagrange rechaza la hipótesis nula de inexistencia de efectos aleatorios, mientras que el test de Hausman no conduce a desechar la utilización del modelo correspondiente al 5%, ya que los regresores parecerían ser exógenos.

<i>Índice de Herfindahl localizacional (Argentina)</i>				
Modelo de efectos fijos				
Variable	Coficiente	D. Estándar	t-ratio	Prob.
AE	0,00091	0,00195	0,46900	0,63973
AB	-0,00131	0,00125	-1,04800	0,29569
EC	0,00011	0,00006	1,66800	0,09659
CI	0,00003	0,00008	0,43300	0,66505
CL	-0,00026	0,00013	-1,92000	0,05596
Modelo de efectos aleatorios				
Variable	Coficiente	D. Estándar	t-ratio	Prob.
AE	0,00156	0,00167	0,93000	0,35220
AB	-0,00184	0,00109	-1,69400	0,09035
EC	0,00016	0,00006	2,93900	0,00329
CI	0,00001	0,00007	0,17100	0,86389
CL	-0,00035	0,00012	-2,95400	0,00313
Constante	0,11740	0,02705	4,34000	0,00001

6. Recomendaciones de política

²¹ Como en el caso anterior, se recurrió a especificaciones alternativas, cuyos resultados se presentan en la versión completa de la tesis.

²² Vale la pena destacar que aun cuando las variables poseen siempre los signos correctos, la significatividad de las mismas depende de la especificación que se utilice.

²³ Según los guarismos resultantes de las estimaciones, la apertura general de la economía se relacionaría negativamente pero en forma no significativa con la concentración industrial. Una explicación plausible podría ser el cierre de múltiples establecimientos en las zonas tradicionalmente industriales.

El análisis llevado a cabo en las secciones precedentes permite la derivación de una serie de prescripciones de política económica. Sin embargo, resulta menester aclarar que ello supone una tarea sumamente delicada, en virtud de que las implicancias en términos de medidas deben considerarse en el contexto de los supuestos que delimitan el estudio del tema y, en consecuencia, del foco central del mismo. En otras palabras, si se consideran las restricciones analíticas y metodológicas existentes en el trabajo es factible proceder a delinear un conjunto de pautas que deberían seguirse en la instancia de la formulación de la política relevante para la geografía económica regional.

Una forma de evaluar las políticas económicas universalmente aceptada en la literatura consiste en indagar los efectos que las mismas engendran sobre el nivel de bienestar de la sociedad. En el caso de los modelos de la nueva geografía económica, antedicho examen parte de la obtención de las funciones de utilidad indirectas. Conforme a los supuestos adoptados en el presente estudio, uno de los elementos centrales que tornan relevantes las decisiones localizaciones de las firmas son los costos asociados al intercambio interregional de bienes. Ahora bien, los costos de transacción se combinan con el número de empresas en cada localización en los respectivos índices de precios. Por lo tanto, el comportamiento de sobredichos índices representa la guía más apropiada para estudiar los impactos originados en los procesos de integración económica regional.

En particular, si la liberalización preferencial del comercio en el ámbito regional refluye en un descenso de los índices de precios de los países miembros del acuerdo entonces la misma incrementa *ceteris paribus* el bienestar. El efecto primario se concatena con la posibilidad de adquirir bienes elaborados en el país socio a un precio más reducido debido a la disminución de los óbices artificiales al comercio sobreimpuestos a los precios en origen de tales bienes, dada la distribución espacial de las firmas. No obstante, existe asimismo un efecto secundario que se vincula con la reasignación geográfica de la producción a que da lugar la integración regional. Según se desprende del marco analítico, el número total de empresas es constante, razón por la cual supradicho proceso afecta positivamente el nivel de bienestar en la medida en que induce la radicación de firmas en el país de referencia o en el país con el cual el mismo mantiene barreras comerciales bajas siempre que la localización de procedencia de las firmas sea el resto del mundo (Torstensson, 1995).

Sin lugar a hesitación alguna, la constitución de una unión aduanera conduce a una reducción en el nivel de bienestar del resto del mundo, ya que, aun cuando los costos ligados al intercambio comercial se mantienen constantes, experimenta una contracción en su participación en la producción manufacturera agregada, debido a la emigración de firmas hacia la unión que se registra. Por el contrario, el nivel de bienestar crece sin ningún tipo de anfibología en los países que deciden integrarse en su conjunto. El motivo es dual. Por una parte, el acuerdo preferencial de comercio permite acceder en mejores condiciones a los productos elaborados en el socio. Por otra parte, dicho acuerdo suscita la aferencia de empresas pertenecientes a industrias que operan bajo condiciones de rendimientos crecientes a escala hacia el nuevo espacio económico ampliado creado.

Ahora bien, los efectos de bienestar pueden ser disímiles para los países que componen la unión aduanera. Efectivamente, tal como se desprende del modelo teórico, el país pequeño de la misma puede sufrir una retracción en su participación en la producción manufacturera total, lo cual importa indudablemente un efecto adverso sobre el nivel de bienestar de la población asentada en su territorio que contrabalancea al menos parcialmente los efectos positivos antes individualizados.

Resulta evidente que el análisis realizado en el presente trabajo no aprehende la totalidad de las repercusiones de la liberalización comercial preferencial. En efecto, con asiduidad se sostiene que la producción de bienes sofisticados bajo condiciones de rendimientos crecientes a escala

involucra economías externas que benefician tanto a la industria de que se trate como a otras industrias. Tales externalidades podrían ser de naturaleza puramente tecnológica. Sin embargo, la productividad también puede crecer debido a que la mayor producción de bienes finales factibiliza la elaboración de insumos no transables altamente especializados, que constituyen elementos importantes en el proceso productivo de aquellos.

Luego, si se tienen en cuenta sobredichas externalidades, es probable que los países que enfrentan una contracción en su industria de rendimientos crecientes padezcan una reducción en su nivel de bienestar. Este sería precisamente el caso del país pequeño de la unión aduanera.

Los efectos antes identificados podrían ser natural y artificialmente potenciados. En el primer caso, la razón podría ser la existencia de un sesgo en las preferencias de los consumidores del país central de la unión hacia los productos que se elaboran domésticamente y en detrimento de los bienes procedentes del exterior (Venables, 1987; Reed y Torstensson, 1996) o la presencia de eslabonamientos de insumo-producto entre las industrias, que podrían llegar a posibilitar la desindustrialización de un país como producto de la relocalización de una parte de la cadena productiva (Venables, 1993). En el segundo caso, el motivo podría ser la vigencia de regímenes de compras gubernamentales (Brühlhart y Trionfetti, 1998) o la presencia de sistemas de incentivos diferenciales a la radicación de firmas (Fernández de Brito y Bonelli, 1997).

La contracara de dicho fenómeno está dada por la acentuación de las disparidades interregionales en las estructuras económicas. Como resultado, se podría asistir a un aumento en la sensibilidad de los países integrantes a shocks específicos a una industria en particular y, en consecuencia, a una intensificación del carácter idiosincrático de los ciclos económicos. Según se desprende de la teoría de las áreas monetarias óptimas, tales desarrollos actúan en contra de la convergencia macroeconómica indispensable para garantizar la estabilidad regional en un escenario de creciente integración. Otrosí, la ausencia de la misma, que se asocia a una alta variabilidad del tipo de cambio, puede erigirse en un canal superárido de aglomeración de la actividad económica en la economía más grande (Ricci, 1998).

Las consideraciones precedentes permiten establecer una serie de recomendaciones de política para el Mercosur. A tal fin, es imprescindible definir en primer término qué tipo de objetivos pueden perseguirse. En este sentido, es claro que el responsable de la conducción de la política económica puede preocuparse tanto por el bienestar regional absoluto como por el bienestar regional relativo (Porto, 1995). Maguer ambos criterios resultan válidos, es innegable que la viabilidad de un proceso de integración depende en gran medida de la no ruptura de la unidad entitativa del espacio relevante; en otros términos, si se pretenden evitar reversiones unilateralmente decididas en procesos de tal índole es indispensable impedir que las disparidades interregionales alcancen niveles políticamente inaceptables (Martin y Rogers, 1994). Justamente, este parece ser el principio rector de la política regional europea (Begg, Judgin y Morris, 1996). Por consiguiente, en lo sucesivo se asumirá que quienes tienen a su cargo la labor de diseñar la política económica tienen una función objetivo cuyo nivel se relaciona negativamente con el nivel de un argumento que representa la magnitud de las asimetrías regionales.

En este contexto, una recomendación de política natural consiste en suprimir las medidas económicas que favorecen artificialmente la concentración en un cierto espacio geográfico. Dos ejemplos manifiestos en el ámbito del Mercosur son los esquemas de asistencia pública y los regímenes de compras gubernamentales. A este respecto, las legislaciones en vigor en los principales socios del bloque regional indican que mientras que nuestro país ha liberalizado completamente las adquisiciones estatales en lo atinente a la nacionalidad de los proveedores y ha desarticulado en gran medida el sistema de ayudas públicas, el Estado brasileño mantiene un sesgo inequívoco hacia los productores locales en las compras que realiza y posee una inextricable trama de subsidios que se funda en la distribución jurisdiccional de potestades.

Antedichas discrepancias elevan ficticiamente el atractivo localizacional de Brasil. Por ende, un avance serio y perentorio en el establecimiento de un régimen común de compras gubernamentales, el relevamiento de los sistemas de ayudas estatales y la determinación consecuente de un mecanismo objetivo de disciplinamiento de los mismos son tareas imprescindibles. Europa ha progresado significativamente en dicha dirección a través del Programa Mercado Único.

Asimismo, sería apropiado principiar una tarea dual en cuanto a los plazos en el ámbito macroeconómico. En primer lugar, desde el punto de vista del corto plazo, se debería implementar un esquema que posibilite una compensación al menos parcial de los efectos generados por cambios sustantivos en las condiciones macroeconómicas prevalecientes en los países miembros, en general, y por modificaciones súbitas en la política cambiaria, en particular, tal como lo hizo Europa en su momento. En segundo lugar, desde la perspectiva de largo plazo, es menester prefinir perentoriamente pautas concretas de coordinación macroeconómica en la región. El diseño relevante para el análisis aquí efectuado que se persigue en ambos casos es restringir el potencial de aglomeración asociado a la volatilidad cambiaria.

Por otro lado, de acuerdo a las inferencias surgidas del modelo, las industrias con rendimientos crecientes propenden a concentrarse en el centro de la unión. Sin dudas, dicha aglomeración no será completa, en virtud de que los beneficios de la misma serán contrarrestados por los costos correspondientes, ya sean costos de congestión o costos derivados del comportamiento de los mercados de factores. No obstante, la necesidad de obstar una profundización excesiva de las disparidades interregionales en las estructuras productivas y en los niveles de bienestar por las motivaciones expuestas oportunamente podría justificar *bajo ciertas condiciones* la puesta en práctica de una política sectorial-regional a nivel del bloque²⁴.

Desde la óptica sectorial, en la medida en que la dinámica espacial siga la trayectoria que se desprende del modelo de Brülhart y Torstensson (1996), la introducción de algún sistema definido en base a parámetros objetivos que, en el marco de una transición programada, asegure cierto nivel mínimo de equilibrio geográfico posterior en las ramas industriales con economías de escala elevadas, es una alternativa de política al menos digna de evaluación. La idea es posibilitar el aprovechamiento de las economías de escala dinámicas propias de este tipo de industrias y generar subsecuentemente un efecto de *lock-in* para el país. El régimen automotriz es un ejemplo trascendente en este sentido.

La política regional debería articularse en torno a dos ejes centrales: por una parte, un criterio directriz, y, por otra parte, un esquema operativo.

Con respecto al criterio estratégico, la política regional debería entronizar la movilización del potencial de desarrollo endógeno de las regiones. En tal acervo de recursos, sobresalen las innovaciones tecnológicas y su difusión territorial, el capital humano, el papel de las pymes y los servicios completivos de la producción. La Unión Europea parece haberse inclinado en los

²⁴ En este caso, la presencia de economías de aglomeración torna más eficiente la concentración espacial de la producción. La misma asegura menores costos de producción, lo cual favorece a los consumidores de todas las regiones. Por tanto, la aplicación de políticas no es propugnable por consideraciones de eficiencia. Además, dicha situación no representaría ningún inconveniente si el objeto principal de atención es el bienestar absoluto. La concentración beneficia al conjunto de las regiones, pero perpetúa las disparidades entre ellas (Porto, 1995). Por ende, la implementación de políticas se fundaría estrictamente en cuestiones de equidad. *La conveniencia de las mismas debería justipreciarse en términos del trade off entre los beneficios derivados del mejoramiento del nivel de equidad y los costos de eficiencia originados en las medidas que aquel requiere.*

últimos años a una abordaje de este tipo en detrimento de las políticas de subsidios directos (Fernandes de Brito y Bonelli, 1997)²⁵.

Con relación al esquema operativo, el mismo debería delinearse como contraparte del criterio rector. Así, si el objetivo es actualizar potenciales regionales de desarrollo intrínsecos se tendrían que individualizar las especificidades locales, lo cual supone llevar a cabo una regionalización, de manera de delimitar espacios geográficos con idiosincrasias productivas comunes que admitan tratamientos de política semejantes. Las regiones objetivo europeas constituyen un ejemplo relevante en este sentido (Begg, Gudgin y Morris, 1996; Dignan, 1996)²⁶. Cada una de las mismas podría asignarse a una Agencia Regional de Desarrollo en un marco que contenga un sistema de coordinación de las decisiones²⁷.

7. Consideraciones conclusivas

La década de 1990 fue un período de intensa actividad en materia de acuerdos comerciales preferenciales regionales y del surgimiento de una corriente en la literatura académica, la nueva geografía económica, que procuró determinar las implicancias espaciales de tales desarrollos comerciales.

La teoría indica que, en presencia de costos ligados al intercambio y economías de escala, las decisiones localizacionales devienen relevantes. En particular, un proceso de integración económica reduce los costos de transacción entre los países participantes y puede alterar las condiciones que definen el equilibrio geográfico predominante hasta entonces. Precisamente, en el marco teórico planteado se analiza tal situación.

En efecto, el mismo muestra que la conformación de una unión aduanera entre países de diferentes dimensiones induce una dinámica espacial que es susceptible de describirse a través de una trayectoria no monotónica; en términos específicos, las industrias sujetas a rendimientos

²⁵ Las pymes ameritan un comentario aparte. De acuerdo a Brühlhart y Torstensson (1996), es probable que conforme se profundiza el proceso de integración regional, se verifique una concentración de las industrias con economías de escala reducidas y las industrias con rendimientos constantes a escala en las regiones periféricas habida cuenta de las ventajas que contarían en ambos casos. La tendencia a la dispersión en las industrias trabajo intensivas detectada en las regresiones coherencia empíricamente la observación anterior. Las pymes predominan precisamente en la estructura según tamaño de empresas de ambas industrias, a diferencia de lo que acaece en las industrias con fuertes rendimientos crecientes a escala. Dada la importancia de dicho tipo de firmas para el equilibrio espacial, asegurar condiciones propicias para su establecimiento y desarrollo es decididamente aconsejable. La política pública debería apuntar asimismo a promover la coordinación de los esfuerzos empresarios para medrar el entorno competitivo local (Vanhaverbeke, 1998; Nicolini, 1998). La política regional europea atribuye una gran importancia a dichas empresas; la misma se orienta a: el auxilio de nuevas firmas, el desarrollo de la terciarización, la promoción de las exportaciones, el desenvolvimiento de actividades financieras, el estímulo del empleo y el progreso de la educación y la formación profesional (Fernandes de Brito y Bonelli, 1997).

²⁶ El objetivo 1 es promover el desarrollo y el ajuste estructural de las regiones menos desarrolladas, entendidas como aquellas que cuyo PNB per cápita es inferior al 75% del PNB medio de la Unión Europea. El objetivo 2 es auxiliar a las regiones que padecen una declinación industrial (el indicador es una tasa de desempleo relativamente alta). El objetivo 5b se refiere a las áreas rurales que se hallan en dificultades. Los objetivos 3, 4 y 5b, que no son de naturaleza regional, aluden al combate del desempleo de larga duración y el desempleo de los jóvenes y la promoción de la readaptación de la fuerza laboral a las transformaciones industriales y la modernización agrícola (Fernandes de Brito y Bonelli, 1997).

²⁷ Para más detalles ver Fernandes de Brito y Bonelli (1997).

crecientes tienden a dispersarse en las primeras fases del proceso de integración y propenden a concentrarse en la economía de mayor tamaño del bloque en las etapas ulteriores, una vez que los costos asociados al intercambio comercial se ubican por debajo de cierto nivel crítico (curva U). Vale la pena resaltar que la proclividad centrípeta es una función creciente de la relevancia de las economías de escala de la industria de referencia. Bajo la hipótesis de que para cada industria las firmas radicadas en los distintos países tienen propensiones a comerciar similares, el comportamiento localizacional de la producción puede concebirse como una imagen de espejo de la evolución del comercio intraindustrial intrazona. Por consiguiente, antedicho comercio se expande cuando principia la integración y se contrae ulteriormente, de modo que su sendero temporal asume gráficamente una forma de U invertida. Las consideraciones anteriores permite colegir naturalmente que la importancia relativa del comercio intraindustrial se relaciona negativamente con el grado de economías de escala de la industria de que se trate.

La disminución de los óbices aplicados a los flujos comerciales intrabloque también pueden engendrar repercusiones significativas sobre la distribución geográfica de la actividad económica entre las regiones de cada uno de los países miembros. En concreto, la integración regional puede inducir la aglomeración de las industrias con rendimientos crecientes en aquellas áreas que cuentan con el mercado más grande.

La evidencia econométrica para nuestro país es compatible con las educciones del modelo teórico delineado en los párrafos anteriores. Específicamente, la disminución de las barreras arancelarias bilaterales entre Argentina y Brasil ha redundado en una expansión del comercio intraindustrial correspondiente, tal como cabría esperar en las etapas iniciales del proceso de integración; en consecuencia, el patrón de especialización entre países en el seno del Mercosur estaría ubicado en el tramo descendente de la curva U a que se hizo alusión precedentemente. Además, parece haber contribuido a perpetuar la concentración espacial del empleo manufacturero en Argentina. Adicionalmente, resulta menester destacar que se comprueba econométricamente que la significancia relativa de los consumos intermedios afecta adversamente el nivel de comercio intraindustrial y que el grado de aglomeración geográfica de las industrias se relaciona positivamente con la trascendencia de las economías de escala y negativamente con la intensidad laboral.

La tendencia centrípeta ínsita en la integración regional conduciría a una creciente divergencia en las estructuras económicas y, bajo los supuestos del modelo, en los niveles de bienestar. Por ende, la misma exige suprimir todos los factores que actúan en favor de su acentuación artificial como el sistema de subsidios y el régimen de compras gubernamentales vigentes en Brasil y, en la medida en que el responsable de la formulación de la política económica tenga una función objetivo entre cuyos argumentos figure el bienestar relativo, podría justificar la instrumentación de una política sectorial-regional. Por último, cabe subrayar que la atención de la dimensión espacial del proceso bajo estudio podría fundar asimismo la implementación de políticas de naturaleza macroeconómica, habida cuenta de que la variabilidad del tipo de cambio puede instituirse en un factor directo de aglomeración.

Referencias bibliográficas

BAGWELL, Kyle y STAIGER, Robert (1997). "Regionalism and multilateral tariff cooperation". *NBER Working Paper* 5921.

BALDWIN (1993). "A domino theory of regionalism". *NBER Working Paper* 4465.

BAUMANN, Renato (1998). "Nota sobre as relacoes intra-setorais no comércio externo brasileiro – 1980-1996". CEPAL, Oficina de Brasil.

BEGG, Ian; GUDGIN, Graham; y MORRIS, Derek (1996). "The assessment: Regional policy in the European Union". *Oxford Review of Economic Policy*. Vol. 11. Nº 2.

- BERLINSKI, Julio (1994). "Post-trade liberalization institutional issues in Argentina". *Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*. La Plata.
- BERLINSKI, Julio (1998). "El sistema de incentivos en Argentina". *Estudios de la Economía Real* Nº6.
- BID/INTAL. Base de datos de comercio exterior de América Latina (1986-1996).
- BRÜLHART, Marius y TORSTENSSON, Johan (1996). "Regional integration, scale economy and industry location in the European Union". *CEPR Discussion Paper* Nº 1435.
- BRÜLHART, Marius (1998). "Economic geography, industry location and trade: The evidence". *The World Economy*.
- BRÜLHART, Marius y TRIONFETTI, Federico (1998). "Industrial specialization and public procurement: Theory and empirical evidence". *Trinity Economic Paper Series*. Technical Paper98/3.
- CEP (1998). "Esquemas de integración. Evolución del comercio intra y extra-bloque: El caso del Mercosur". *Notas de la Economía Real*.
- CEP (1998). "Evolución de la política arancelaria en la última década". *Notas de la Economía Real*.
- CEP (1999). "La industria en el interior del país: Producción, empleo e inversiones". *Informe especial*.
- CEPAL (1997). "Consecuencias iniciales de los comportamientos pymes en el nuevo escenario de negocios en la Argentina". <http://www.cepal.cl/espanol/investigacion/buenosaires/dt79>
- DEVLIN y FFRENCH-DAVIS (1998). "Towards an evaluation of regional integration in Latin America in the 1990s". *Working Paper 2*. INTAL.
- DIGNAN, Tony (1996). "Regional disparities and regional policy in the European Union". *Oxford Review of Economic Policy*. Vol. 11. Nº 2.
- DIXIT, Avinash y STIGLITZ, Joseph (1977). "Monopolistic competition and optimum product diversity". *American Economic Review*. Vol. 67.
- FCE-UNLP (1999). PBG 1960-1995. *Serie de Estudios Fiscales*.
- FERNANDES DE BRITO, Adriana y BONELLI, Regis (1997). "Políticas industriais descentralizadas: As experiências europeias e as iniciativas subnacionais no Brasil". *Planeamiento e políticas públicas*. Número 15.
- FERNÁNDEZ, Raquel (1998). "Returns to regionalism: An evaluation of non-traditional gains from RTAs". *The World Bank Economic Review*. Vol. 12. Nº 2.
- FRANKEL, Jeffrey; STEIN, Ernesto; y WEI, Shang-Jin (1996). "Regional trading arrangements: Natural o super-natural?". *NBER Working Paper* 5431.
- GUÍA DEL IMPORTADOR y EXPORTADOR (1984).
- HARRIS, C. (1954). "The market as a factor on the localization of industry in the United States". *Annals of the Association of American Geographers*. 64.
- INDEC (1985). Censo Nacional Económico. Industria Manufacturera.
- INDEC (1994). Censo Nacional Económico.
- KEEBLE, David; OFFORD, John; WALKER, Sheila (1986). Peripheral regions in a Community of twelve member states. Commission of the European Communities. Luxemburgo.
- KIM, Sukkoo (1995). "Expansion of markets and the geographic distribution of economic activities: The trends in U.S. regional manufacturing structure, 1860-1987". *Quarterly Journal of Economics*". Vol. 110.
- KRUGMAN, Paul (1991). "Increasing return and economic geography". *Journal of Political Economy*. Vol. 99. Nº 3.
- KRUGMAN, Paul (1992). Geografía y Comercio. Antoni Bosch editor. Barcelona.

- KRUGMAN, Paul (1993). "First nature, second nature, and metropolitan location". *Journal of Regional Science*. Vol. 33.
- KRUGMAN, Paul (1998). "The role of geography in development". *Annual Bank Conference on Development Economics*. Banco Mundial. Washington D.C..
- LAIRD, Sam (1995). "Fostering regional integration". OMC. <http://www.wto.org>.
- LIFSCHITZ, Edgardo y CRESPO ARMENGOL, Eugenia (1995). "Evolución de la protección arancelaria, 1990-2001". *Boletín Informativo Techint* N° 283.
- LUDEMA, Rodney y WOOTON, Ian (1997). "Regional integration, trade, and migration: Are demand linkages relevant in Europe?". Conferencia CEPR sobre "Comercio y movilidad factorial". Venecia.
- MARTIN, Philippe y ROGERS, Carol Ann (1994). "Trade effects of regional aid". *CEPR Discussion Paper* N° 910.
- NICOLINI, Rosella (1998). "Learning and agglomeration in industrial networks". Université Catholique de Louvain.
- OMC (1995). Regionalism and the World Trading System. Ginebra.
- PORTO, Guido (1995). Las economías regionales en la Argentina. Fundación Arcor. Nuevohacer Grupo Editor Latinoamericano.
- PRED, A. R. (1956). The spatial dynamics of U.S. urban-industrial growth 1800-1914.
- REED, Geoffrey y TORSTENSSON, Johan (1996). "National product preferences and international trade". *FIEF Working Paper* N° 145.
- RICCI, Luca (1998). "Uncertainty, Flexible Exchange Rates, and Agglomeration". *IMF Working Paper* 98/9. Fondo Monetario Internacional, Washington.
- SAMUELSON, Paul (1954). "The transfer problem and transport costs". *Economic Journal*. Vol. 64.
- SANGUINETTI, Pablo y GARRIGA, Marcelo (1997). "La política comercial y las economías regionales en Argentina: la apertura unilateral y el Mercosur". *Congreso de Economía: "Las tendencias económicas para el fin de siglo"*. Consejo Profesional de Ciencias Económicas. Buenos Aires.
- SANGUINETTI, Pablo; POSADAS, Josefina; y KUMAR, Mukul (1998). "Trade liberalization, transport cost and regional adjustment in manufacturing employment: Theory and applications for Argentina". *Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*.
- SCHIFF, Maurice y WINTERS, Alan (1998). "Regional integration as diplomacy". *The World Bank Economic Review*. Vol. 12. N° 2.
- SERRA, Jaime; GROSSMAN, Gene; y otros (1997). Reflections on regionalism Carnegie endowment for international peace.
- TORSTENSSON, Johan (1995). "Economic integration, market size and the location of industries". *CREDIT Research Paper* 95/2.
- VANHAVERBEKE, Wim (1998). "Realizing new regional core competence: Establishing a customer-oriented SME-network". NIBOR. University of Maastricht.
- VENABLES, Anthony (1987). "Trade and trade policy with differentiated products: A chamberlinian-ricardian model". *Economic Journal*. Vol. 97.
- VENABLES, Anthony (1993). "Equilibrium locations of vertically linked industries". *CEPR Discussion Paper* N° 802.
- WHALLEY, John (1996). "Why do countries seek regional trade agreements?". *NBER Working Paper* 5552.