



Universidad de la República  
Facultad de Ciencias Sociales  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

## **Documentos de trabajo**

**Cambios en el patrón de especialización regional.  
Viejas ventajas comparativas y nuevas economías de escala.**

María Inés Terra  
Marcel Vaillant

**Documento No. 08/94**  
Diciembre, 1994

Diciembre de 1994

**CAMBIOS EN EL PATRON DE ESPECIALIZACION REGIONAL:  
VIEJAS VENTAJAS COMPARATIVAS Y  
NUEVAS ECONOMIAS DE ESCALA.**

M. Inés Terra

Marcel Vaillant

(\*) Trabajo presentado al Foro de la Integración 6 y 7 de Setiembre de 1994. El mismo constituye un sub producto de la labor de investigación que viene realizando el **Area de Comercio Internacional del Departamento de Economía** en el marco del **Programa de Integración Regional** de la FCS. Este programa cuenta con el apoyo de la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) de la Universidad de la República.

## Resumen

Este documento discute nuevas hipótesis respecto a los posibles impactos de la integración regional de los países del MERCOSUR. A estos efectos, a partir de una caracterización de los patrones de especialización iniciales (centrada en los flujos de comercio intrarregionales), se discute la pertinencia de una serie de hipótesis teóricas derivadas del modelo centro periferia. Sostiene que la integración regional conduciría, más allá de la profundización de la especialización internacional determinada por ventajas comparativas, a una relocalización de la actividad económica asociada a economías de escala. Al incorporar economías de escala y costos de transporte en el comercio de bienes y servicios entre distintas localidades, el tamaño relativo de los mercados que se integran aparece como una variable central en la determinación del proceso de especialización. Las regiones geográficas, definidas como espacios económicos naturalmente integrados con bajos costos de transporte, comienzan a gravitar como una categoría central del proceso de integración. El Uruguay como frontera interna del MERCOSUR, presenta una geografía privilegiada que puede convertirse en su principal ventaja en el proceso de integración en marcha. Esta ventaja se expresa tanto por el lado de la demanda, accediendo a una canasta de consumo más amplia y con mejores precios, como por el lado de la oferta, al mejorar su especialización en el nuevo contexto de apertura.

## Abstract

This paper analysis new hypothesis about the effects off regional integration on the MERCOSUR countries. From characterizing the initial patterns of specialization, it discusses the relevance of centre-periphery agglomeration hypothesis. It argues that the economic integration could increase the specialization from comparative advantages but, when there are economies of scale, also could produce a relocalization in the geographic economic activity. The existence of economies of scale and transport cost imply that the relative market's size is relevant to determine the specialization. The geographic regions, that's to say economic space naturally integrate with low transport costs, turn up an significative category to stdy specialization issues. Uruguay, as an interior border of MERCOSUR, faces an privileged geography which could be its main advantage in the process of integration. This advantage appears, in the demand side and in the supply side, because its population can improve their utility for increase on consume variety, or through improving its efficiency for specialization.

Clasificación JEL F12 y F15

## INTRODUCCION

Este documento recoge la preocupación por los nuevos fenómenos de localización geográfica de la actividad económica que desencadenaría la conformación del MERCOSUR. A medida que avanza el proceso de integración tienden a desaparecer las fronteras nacionales, en tanto barreras al comercio originadas en una regulación de política comercial, y emerge, simultáneamente, una nueva problemática regional asociada a la relocalización de los sectores productivos entre regiones y países en el nuevo espacio económico integrado.

Resulta especialmente interesante predecir los efectos del proceso de integración sobre la distribución geográfica de la industria manufacturera dado que estos fenómenos de localización están estrechamente asociados a la presencia de economías de escala que frecuentemente están presentes en actividades industriales. En particular se plantea la siguiente pregunta: ¿La integración tendrá un efecto desindustrializador sobre países como Uruguay o incluso la Argentina, o por el contrario, implicará nuevas oportunidades de especialización y de expansión exportadora en el contexto del mercado regional ampliado?. Las líneas de predicción que pueden realizarse a partir de la teoría del comercio internacional pueden diferir e incluso ser contradictorias en función del marco teórico empleado y es en esta discusión en donde se centra el trabajo.

En los numerosos estudios aplicados referidos a los efectos de la integración en la especialización productiva y comercial, que bajo la denominación de estudios sobre competitividad sectorial se vienen realizando en la región, es notorio un apartamiento de las nociones tradicionales de la teoría del comercio y sus predicciones sobre las características del ajuste productivo frente a la apertura. El énfasis que se le otorga al factor empresarial en relación a los determinantes sectoriales de la especialización es un indicador de que tanto las oportunidades como las amenazas se encuentran relativamente dispersas en la estructura industrial. Esta percepción coincide a su vez con la perspectiva de los propios empresarios (Domingo, Pastori y Vera, 1994).

Sin embargo, no se observa un nivel de maduración similar en la aplicación de un marco teórico alternativo que unifique y permita discutir la coherencia general de los resultados encontrados a nivel de este abundante material sectorial. Este documento se propone avanzar en esta dirección a partir de una reflexión general sobre los posibles impactos de la integración del MERCOSUR sobre la especialización productiva y comercial de los países que participan. No se trata de un estudio detallado sobre las características de los flujos comerciales y sus determinantes, sino que se busca exponer algunas de las principales ideas fuerza que deben considerarse a la hora de pensar el problema de la especialización comercial. En este sentido, el documento no concluye la discusión sino que la abre, planteando una perspectiva poco explorada en el análisis de los efectos de la integración económica en el MERCOSUR. Su objetivo central es ampliar el marco teórico para el análisis de los efectos de la integración, en un sentido más apropiado que el enfoque convencional de la teoría del comercio, y adaptarlo a las condiciones iniciales de las economías del MERCOSUR al inicio del proceso.

### **1. PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN INTRARREGIONAL: UNA TIPOLOGÍA DE LOS FLUJOS DE COMERCIO.**

Entre los economistas existe un amplio consenso favorable a los procesos de integración económica si éstos son capaces de acrecentar el comercio y la especialización de las economías permitiendo aumentar la eficiencia en la utilización de los recursos productivos. Para la teoría convencional del comercio las fuentes de

ganancia por el intercambio son la especialización por aprovechamiento de las ventajas comparativas (diferencias en costos comparados de producción en condiciones de no comercio) y la mejora en las posibilidades de consumo por el aumento de términos de intercambio. Los países difieren entre si en su desarrollo tecnológico o en su disponibilidad de factores productivos y, por lo tanto, difieren en sus costos relativos de producción. El comercio les permite beneficiarse de estas diferencias si se especializan de acuerdo al principio de las ventajas comparativas. En el caso de las preferencias comerciales recíprocas y discriminatorias (acuerdo de integración regional) estas ganancias aparecen cuando la creación de comercio (sustitución de la producción doméstica ineficiente por producción de los socios comerciales más eficientes) predomina sobre el desvío de comercio (sustitución de importaciones que se producen en forma más eficiente en el resto del mundo por importaciones desde los socios comerciales relativamente menos eficientes).

La integración cambia la estructura de precios relativos y genera una nueva especialización caracterizada por una reducción de la producción de los bienes sustitutos de importaciones y una expansión de la de bienes exportables. Cada economía se especializará en aquellos bienes para los cuales registra mayores ventajas comparativas y se desespecializará en aquellos con mayor desventaja. Si de algún modo se pueden identificar esas ventajas comparativas, tendremos un mecanismo para predecir el sentido de los cambios en el patrón de especialización. Una característica básica del patrón de especialización generado por el comercio en un mundo de ventajas comparativas, es que el mismo tendrá un carácter marcadamente interindustrial. Esto quiere decir que se exportarán bienes de algunos sectores productivos y se importarán bienes de otros sectores, sin solapamientos importantes en los flujos comerciales a nivel de una industria.

Las ventajas comparativas se pueden observar de una manera muy imperfecta a través de los flujos de comercio, formulando el supuesto de que éstos revelan un cierto patrón de ventajas. Esta aproximación suele tener distorsiones importantes porque los supuestos que se requieren para que los flujos de comercio sean una buena aproximación al patrón de ventajas comparativas suelen no cumplirse, de ahí que su interpretación debe ser cuidadosa. Sin embargo, la información de comercio es relevante y, si se emplea criteriosamente, informa sobre algunas de las características básicas del patrón existente en la región.

En esta sección, se describen algunos de los rasgos centrales del patrón de especialización comercial al inicio del proceso de integración. Para ello se hace una tipología de los flujos comerciales intrarregionales comparados en cada caso con el patrón de intercambio con el resto del mundo. Esta descripción sugiere una predicción a favor de una mayor profundización de los rasgos sugeridos en este patrón básico de intercambio comercial.

### 1.1 Descripción del comercio regional global

En 1990, el comercio global de la región que conforma el MERCOSUR, asciende a 75 mil millones de dólares, con un saldo favorable de 17 mil millones de dólares. Este saldo favorable responde fundamentalmente a las condiciones macroeconómicas por las que atraviesan Argentina y Brasil. En estos dos países tiene origen o destino más del 90% del comercio regional y muestran una clara orientación al comercio con el resto del mundo, en 1990 apenas un 9% de las exportaciones y un 14% de las importaciones de los países del MERCOSUR tienen destino u origen en los propios países de la región. Sin embargo, esta orientación del comercio de los países grandes contrasta con la de los pequeños que muestran un fuerte componente regional. Mientras que Argentina orienta un 15% y Brasil un 4% de sus ventas externas a los países del MERCOSUR,

Paraguay y Uruguay colocan un 40% y un 35% de sus exportaciones en la región.

Aún en 1990, cuando el comercio intrarregional del MERCOSUR era reducido, Uruguay y Paraguay sostenían relaciones comerciales bastante más estrechas con los países de la región. Las exportaciones de Uruguay a la región representan un 15% de las exportaciones intrarregionales mientras que sólo representan un 4% de las exportaciones totales de la región, algo similar ocurre con Paraguay.

Argentina es el principal exportador a la región, sus exportaciones representan un 44% de las exportaciones intrarregionales mientras que Brasil es el principal mercado de destino absorbiendo un 62% de las importaciones con origen en la región. Un 50% de las exportaciones intrarregionales es comercio de manufacturas, un 34% alimentos, 7% minerales y metales y 6% materias primas.

Brasil es el gran importador de alimentos, absorbe un 87% de las exportaciones intrarregionales de alimentos y es el principal exportador de manufacturas (70% de sus exportaciones son manufacturas). Argentina, por su parte, exporta alimentos, combustibles y manufacturas y adquiere minerales y materias primas. Uruguay exporta alimentos e importa materias primas, combustibles, metales y manufacturas (ver Cuadro 1).

CUADRO 1

MERCOSUR: TASAS DE COBERTURA EN EL COMERCIO TOTAL E INTRARREGIONAL, 1990

PAISES Y SECTORES	TOTAL	ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY
ARGENTINA	2.20	0.00	1.99	3.68	3.37
Alimentos	11.08	0.00	14.14	1.07	4.60
Mat primas agrícolas	0.94	0.00	1.60	0.00	3.50
Combustibles	7.79	0.00	0.67	11.80	440.00
Minerales y metales	0.28	0.00	0.16	50.00	4.00
Manufacturas	1.60	0.00	1.31	33.50	2.57
No clasificados	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
BRASIL	0.54	0.43	0.00	1.14	0.49
Alimentos	0.09	0.05	0.00	0.27	0.10
Mat primas agrícolas	0.09	0.43	0.00	0.01	0.50
Combustibles	1.88	0.50	0.00	210.00	3.00
Minerales y metales	4.51	4.31	0.00	120.00	3.83
Manufacturas	1.11	0.76	0.00	9.06	0.81
No clasificados	20.00	20.00	0.00	0.00	0.00
PARAGUAY	0.94	0.33	2.76	0.00	1.20
Alimentos	7.57	1.27	33.75	0.00	2.50
Mat primas agrícolas	190.00	340.00	150.00	0.00	60.00
Combustibles	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Minerales y metales	0.14	0.17	0.13	0.00	0.00
Manufacturas	0.11	0.03	0.14	0.00	0.13
No clasificados	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
URUGUAY	1.06	0.37	1.53	0.55	0.00
Alimentos	4.86	0.20	9.33	0.50	0.00
Mat primas agrícolas	0.52	0.31	1.10	0.00	0.00
Combustibles	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Minerales y metales	0.23	0.22	0.23	0.00	0.00
Manufacturas	0.71	0.47	0.83	4.00	0.00
No clasificados	20.00	20.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de CEPAL

## 1.2 Metodología para el estudio de la composición del comercio intrarregional

El examen de los flujos de comercio de los países del MERCOSUR se realizó exclusivamente en base a flujos de comercio anuales, distinguiendo entre flujos bilaterales (con cada socio del MERCOSUR) y flujos de comercio con el resto del mundo. La caracterización de la orientación comercial se realizó a partir de las tasas de cobertura (TC). Este indicador se define como el cociente entre exportaciones (X) e importaciones (M) por sector<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Se trabajó a partir de información de BADACEL, con datos de comercio clasificados por rama CIIU. En adelante cuando se cita el nombre de sectores se agrega entre paréntesis la clasificación CIIU correspondiente.

$$TC_i = X_i/M_i$$

donde: subíndice  $i$  indica el sector. Si la tasa de cobertura es mayor que uno se trata de un sector exportador, si se acerca a uno se trata de un sector sin especialización (no transable o de comercio intraindustrial) y si es menor que uno es importador. Cuando se trata de sectores exportadores puede alcanzar valores entre uno e infinito (cuando no existen importaciones del sector) y cuando se trata de sectores importadores su rango de variación es entre uno y cero.

Estos indicadores se construyeron para el comercio bilateral, con cada uno de los socios del MERCOSUR, y para el comercio con el resto del mundo, clasificando a los sectores como exportadores o importadores a la región y al resto del mundo. A partir de estos indicadores se construyeron los Gráficos 1 a 9 en los que se ubica los sectores en base a los valores adoptados por la tasa de cobertura con el resto del mundo en un eje vertical y con un socio comercial del MERCOSUR en el eje horizontal. A la hora de interpretar los resultados a partir de estos gráficos debe tenerse en cuenta que la distribución del indicador no es uniforme, mientras que una variación de, por ejemplo, 0.2 puntos cuando se trata de un sector importador (tasa de cobertura menor que uno) es muy significativa, no ocurre lo mismo si se trata de un sector exportador (tasa de cobertura mayor que uno). Para corregir esta desviación en los gráficos se presenta el logaritmo de este indicador.

Asimismo, se construyeron los Cuadros 1-A, 2-A y 3-A en los cuales se presentan las principales ramas de comercio de Argentina, Brasil y Uruguay con cada uno de los socios del MERCOSUR. A estas ramas, que representan por lo menos un 1% del comercio bilateral, se las caracterizó según su carácter importador o exportador usando la tasa de cobertura. Asimismo, según el valor adoptado por este indicador se determinó el carácter inter o intraindustrial del comercio del sector, cuando la tasa de cobertura se acerca a uno se trata de sectores de comercio intraindustrial. Se obtuvieron las siguientes tipos de ramas: exportadoras con comercio interindustrial (interexp), importadoras con comercio interindustrial (interimp), exportadoras con comercio intraindustrial (intraexp), importadoras con comercio intraindustrial (intraimp) y no especializadas (ne).

### 1.3 Los flujos de comercio intrarregionales

En base a la metodología expuesta se examinaron los flujos de comercio para Argentina, Brasil y Uruguay con los cuatro socios del MERCOSUR.

#### a. Comercio intra y extrarregional argentino

Los patrones de comercio imperantes entre Argentina y Brasil reflejan claramente el patrón de ventajas comparativas imperante y se asemejan a los patrones de comercio de Argentina con el resto del mundo. Sin embargo, 1990 fue un año en el cual la capacidad de competencia fue favorable a Argentina y obtuvo un fuerte superávit comercial con la región y con el resto del mundo, por lo tanto, en los resultados obtenidos en términos de especialización estarían sesgados por las condiciones macroeconómicas imperantes tendiendo a acentuar el perfil exportador argentino y a debilitar su perfil importador. En el Gráfico 1 se constata que el perfil promedio de la tasa de cobertura con el resto del mundo y con Brasil se ubica en el cuadrante superior derecho. En el cuadro se presentan las tasas de cobertura para 19 sectores cuyo comercio representa por lo menos un 1% del comercio entre Argentina y Brasil. Estos sectores cubren un 82% del comercio bilateral (ver Cuadro 1-A).



En el caso de los sectores exportadores la similitud entre el perfil exportador a Brasil y al resto del mundo resulta muy clara, en el Gráfico 1 se constata que estos sectores se ubican en torno a una línea de 45 grados en el cuadrante superior derecho. Las exportaciones se concentran en productos alimenticios como lácteos (3112), carne (3111) y pesca (3115), manufacturas basadas en recursos naturales como curtiembres (3231) y textiles (3211) y otras materias primas minerales (2909). Los ocho primeros sectores, con mayor tasa de cobertura son sectores con una clara orientación exportadora a Brasil y al resto del mundo.

Esto es menos claro si se observan las importaciones. En el cuadrante inferior izquierdo del Gráfico 1 (sectores que Argentina importa tanto de Brasil como del resto del mundo), se ubica sólo la rama de química básica (3511) que, si bien es importadora desde Brasil y el resto del mundo, en el caso de Brasil muestra un porcentaje significativo de comercio en dos vías. En el cuadrante inferior derecho aparecen un conjunto de ramas de la industria química (3529 y 3512) y fabricación de maquinaria (3823 y 3824) que, si bien se importan del resto del mundo, son exportadoras netas a Brasil aunque algunas muestran comercio en dos vías. En la industria automotriz predomina el comercio en dos vías, tanto con el resto del mundo como con Brasil. Finalmente, en el cuadrante superior izquierdo se ubican los sectores de extracción de hierro e industrias básicas de hierro y acero (2301 y 3710) que Argentina exporta al resto del mundo e importa de Brasil.

El comercio entre Argentina y Uruguay aparece nuevamente sesgado por las condiciones de competitividad imperantes en ese año. El Cuadro 1-A presenta las tasas de cobertura y el tipo de especialización para veintidós sectores que representan un 82% del comercio bilateral. En el cuadrante superior derecho del Gráfico 2 aparecen una serie de ramas en que Argentina tiene ventajas comparativas y exporta a Uruguay y al Resto del Mundo como lácteos (3112), aceites y grasas (3114), agropecuaria (1110) y petroquímica (3530). En el cuadrante superior izquierdo aparecen dos sectores que Argentina exporta al resto del mundo e importa de Uruguay como son textiles (3211) y vestimenta (3220) y un sector como la fabricación de papel (3411) que se exporta al resto del mundo y tiene comercio intraindustrial con Uruguay. La industria automotriz (3843) aparece nuevamente con comercio intraindustrial con el resto del mundo y con Uruguay. En el cuadrante inferior derecho aparecen nuevamente un conjunto de sectores vinculados a la industria química (3522, 3529, 3511 y 3513) y a la fabricación de maquinaria (3823 y 3829), electricidad (3831 y 3839) y material de transporte (3841) que Argentina exporta a Uruguay e importa del resto del mundo. Finalmente, en el cuadrante inferior izquierdo se ubica la fabricación de química básica (3511) que se importan del resto del mundo y de Uruguay.

En el comercio con Paraguay aparecen nuevamente una serie de sectores de la industria alimenticia y metálica básica que Argentina exporta a Paraguay y al resto del mundo pero la orientación hacia el primero aparece mucho más intensa (ver Gráfico 3). En el cuadrante inferior izquierdo aparecen nuevamente químicos y maquinaria que se exportan a Paraguay y se importan del resto del mundo.

#### b. Comercio intra y extrarregional brasileño

El comercio bilateral entre Brasil y Argentina se aparta significativamente de los patrones de comercio con el resto del mundo, predominando las exportaciones de hierro (2301 y 3710) de Brasil a Argentina y las importaciones de molinería (3116) desde Argentina (ver Gráfico 4). Entre los veintiún principales productos de intercambio bilateral, Brasil exporta tanto a Argentina como al resto del mundo solo dos e importa de Argentina y del Resto del Mundo otros tres. Por su parte, se identificaron nueve sectores que Brasil importa desde Argentina y exporta al Resto del Mundo, muchos de ellos constituyen los principales productos de exportación argentinos

en los que muestra claras ventajas comparativas como alimentos (3111, 3113 y 3115), textiles (3211), curtiembres (3231), petroquímica (3530) y papel (3411). Finalmente, aparecen una serie de ramas de la industria química y maquinaria y equipo (3513, 3843, 3829 y 3824), donde predominan patrones de comercio intraindustriales (ver Cuadro 2-A).

En el comercio entre Brasil y Uruguay, de veinte ramas que representan el 78% del comercio, aparecen cuatro ramas que Brasil exporta tanto al resto del mundo como a Uruguay (maquinaria, automotriz y industria de hierro) y seis ramas que importa de ambos lados (abonos y plaguicidas, pinturas, pesca, cervecera, molinería y lácteos). Aparece un claro patrón de especialización interindustrial, con Brasil especializado en industrias con mayor valor agregado y mayores economías de escala y Uruguay especializado en la producción de alimentos y otros productos en base a materias primas nacionales. Asimismo, se identifica un conjunto de ramas, también basadas en el procesamiento de materias primas como son textiles (3211), curtiembres (3231), vestimenta (3220) y carne (3211) o de la industria química como neumáticos (3551) que Brasil importa de la región y exporta al resto del mundo. Finalmente, aparecen algunas ramas de la industria química (3529, 3513 y 3511) en las que el comercio regional es intraindustrial (ver Gráfico 5).

El comercio de Brasil con Paraguay se caracteriza por la diversificación de las exportaciones brasileñas, Brasil aparece exportando una amplia canasta de productos que exporta al resto del mundo como neumáticos (3551), maquinaria (3822 y 3829), vestimenta (3220), petroquímica (3530), hierro y acero (3710), chocolate y confitería (3119), cuchillería (3811), resinas (3513), automotriz (3843), papel (3411), arcilla (3621), textiles (3211) y productos que importa desde el resto del mundo como productos de metal (3819), abonos (3512), productos de plástico (3560), material eléctrico (3839) o química básica (3511) (ver Gráfico 6). Por su parte las importaciones desde Paraguay se concentran en productos agropecuarios (1110), industria de la carne (3111) y madera (3311).

### c. Comercio intra y extrarregional uruguayo

En 1990 el comercio global de Uruguay aparece con un pequeño superávit resultante del superávit comercial con el resto del mundo, Brasil y Paraguay y el déficit con Argentina.

En el caso de Uruguay-Argentina veinte sectores representan el 77% del comercio bilateral (ver Cuadro 3-A). Aparecen quince sectores que muestran la misma orientación del comercio con Argentina y con el resto del mundo, dos sectores exportadores (pinturas y vestimenta) y trece sectores importadores (de la industria química, maquinaria, metales y hierro). Por otra parte aparecen tres sectores con comercio intraindustrial con Argentina (textiles, papel y automotriz) dos de los cuales importa del resto del mundo. Finalmente, en el sector agropecuario (1111) y curtiduría (3231), que aparecen como importadores de Argentina y exportadores al resto del mundo, en realidad no se trata de comercio en dos vías sino que se importan y exportan productos de distinta naturaleza y con distintos niveles de elaboración (ver Gráfico 7).

El comercio entre Uruguay y Brasil nuevamente aparece asociado a un esquema de ventajas comparativas similar al comercio con el resto del mundo (ver Gráfico 8). El comercio de veinticuatro productos representa un 86% del comercio bilateral y veinte de ellos muestran la misma orientación en el comercio con Brasil y con el resto del mundo (ver Cuadro 3-A). Uruguay exporta alimentos (3111, 3112, 3114, 3116 y 3121), textiles (3211 y 3213) y vestimenta (3220) e importa maquinaria (3824 y 3829), material eléctrico (3832 y 3839), automotriz (3843), químicos (3513) y minerales (3710). Finalmente, Uruguay exporta neumáticos (3551) y abonos y plaguicidas (3512) a Brasil y los importa del resto del mundo y mantiene comercio en dos sentidos de productos químicos básicos (3511).

El comercio entre Uruguay y Paraguay se aparta más de los patrones de comercio imperantes con el resto del mundo. Catorce ramas representan un 90% del comercio en el que Uruguay exporta productos químicos (muchos de los cuales importa del resto del mundo), alimentos, papel, plásticos, textiles y vestimenta e importa productos agrícolas y madera (ver Gráfico 9).

### d. Patrones de comercio intrarregionales

Los flujos de comercio intrarregionales permiten sostener que la región registra un patrón de especialización con componentes marcadamente interindustriales, reproduciendo en cierto grado el tipo de comercio que las economías realizan con el resto del mundo. Sin embargo, debe señalarse que esta estructura coexiste con comercio de dos vías (exportaciones e importaciones en la misma industria) de menor magnitud y con cierta significación en el intercambio bilateral entre los socios de mayor tamaño industrial. Brasil tiene una relación de país industrializado con el resto de los socios del MERCOSUR, logrando penetrar en los mercados vecinos con productos manufacturados caracterizados por un patrón importador en su relacionamiento con el resto del mundo. Algo similar pero en menor magnitud se verifica en el caso del comercio entre Argentina y los socios pequeños (Paraguay y Uruguay).

Los mercados regionales aparecen como destino de una canasta de productos más amplia que el resto del mundo. En alguna medida, los mercados regionales aparecen como mercados para la exportación de muchos productos que no ingresan al resto del mundo. Este fenómeno responde, en muchos casos, a la existencia de

acuerdos comerciales que favorecen el desvío de comercio pero también puede considerarse que el esquema de ventajas comparativas intrarregional difiere del vigente con el resto del mundo y que la apertura a la región constituye una extensión natural del mercado interno y se producen flujos de comercio resultantes de una relocalización geográfica de la producción.

## **2. TRANSFORMACION EN LA ESPECIALIZACION REGIONAL Y EL MODELO CENTRO PERIFERIA.**

Los nuevos enfoques en la teoría del comercio han señalado otros factores, tan o más relevantes que las ventajas comparativas, como fuentes de comercio y de especialización productiva y comercial. Estos enfoques concuerdan en señalar las ventajas que obtienen los mercados ampliados para el aprovechamiento de economías de escala y, por lo tanto, para lograr mayor eficiencia productiva.

Esta sección se ordena en torno a cuatro puntos. En primer término se introducen algunos conceptos, como costos de acceso entre los mercados, regiones naturales y regiones políticas. En segundo lugar se exponen las principales características del modelo canónico básico empleado para desarrollar las hipótesis específicas para el MERCOSUR. Este modelo es conocido en la literatura como "modelo centro-periferia de economía geográfica". La exposición no trata de ser original sino que busca comunicar, de una forma lo más conceptual e intuitiva posible, los fundamentos y los resultados de esta construcción analítica. La misma se basa en Krugman (1991a, 1991b y 1991c) y en Fujita (1993). En tercer lugar, se describe la geografía del MERCOSUR y se discuten algunas hipótesis sobre la relocalización de la actividad económica como consecuencia del proceso de integración. Por último, se destacan algunas conclusiones.

### 2.1 Integración y separación de mercados: aranceles y geografía.

Los procesos de integración económica se traducen en una fuerte disminución en el costo de acceso entre los mercados que se integran. En términos generales se reducen los obstáculos al comercio de bienes. Este proceso, que comienza por una disminución de los aranceles comerciales, debe acompañarse de un desmantelamiento de los instrumentos pararancelarios que obstaculizan el comercio y por la implementación simultánea de un conjunto de medidas que facilitan el intercambio. Las fronteras pierden relevancia relativa respecto a otras variables que influyen sobre la separación de los mercados y que tienen una naturaleza más estructural (barreras físicas, culturales, etc).

El costo de acceso a un mercado es un concepto intensamente utilizado en la literatura vinculada a los enfoques que analizan la gestión empresarial y la incidencia de las estrategias empresariales en el desempeño de la firma. Recientemente esta noción ha adquirido especial relevancia al ser incorporada en los nuevos modelos de comercio cumpliendo un rol trascendente en la explicación de los patrones de comercio y especialización internacional.

En los costos de acceso a un mercado influyen muchos elementos además de los específicamente arancelarios y los referidos al transporte. Así deben tenerse en cuenta aspectos tales como los costos de comunicaciones internacionales y las dificultades que surgen en el transporte de bienes entre países cuando no existe un adecuado desarrollo de la infraestructura y del funcionamiento de las diferentes redes de transporte; los diversos instrumentos de protección no arancelaria; los problemas de estandarización y normalización de la

calidad y medida de los productos; los trámites de frontera; los obstáculos a la formación de canales de comercialización por predominio de estructuras de mercado no competitivas.

Todos estos factores que influyen sobre los costos de acceso a un mercado los podemos clasificar en dos grandes grupos, aquellos que responden a barreras políticas que separan los estados nacionales y aquellos que responden a otras características discriminatorias entre mercados ubicados en distintos puntos en el espacio. A los efectos de simplificar el problema les denominaremos aranceles a los primeros y costos de transporte a los segundos. Mientras los primeros son resultado de la existencia de fronteras políticas que separan a los países entre sí, los segundos aparecen como resultado de una geografía que distingue regiones y espacios físicos. Cuando los productos de una región pagan aranceles para ingresar en otras regiones pertenecen a países distintos. Se supone que los costos de transporte son sustantivamente menores al interior de una región que entre regiones diferentes. Todos estos factores tienden a discriminar entre productos provenientes de una región natural o país, implicando distintos precios:

$$P_{ij} = (1 + t_{ij}) \cdot (1 + g_{ij}) \cdot P_j$$

donde:  $P_{ij}$ - es el precio de los productos producidos en la región j y vendidos en i;  $P_j$ - es el precio del productor en j;  $t_{ij}$  - son los aranceles que pagan los productos producidos en la región j y vendidos en i;  $g_{ij}$ - son los costos de transporte entre la región j y la región i<sup>2</sup>.

Las regiones económicas que constituyen fronteras internas de los espacios económicos que se integran, son las que enfrentan los cambios más dramáticos en las condiciones económicas generales dado que, naturalmente, son las que tienen el acceso facilitado con las economías vecinas, lo cual se convierte en una ventaja respecto al resto de las regiones del país. La economía regional distingue a las regiones fronteras externas de un espacio que se integra de las regiones fronteras internas (ver Nijkamp, 1993). Las primeras han sido conceptualizadas como regiones periféricas con un débil potencial de desarrollo, lejanas a los centros industriales (están asociadas al fin del país) y mal provistas de infraestructura. En contraste las regiones fronteras internas tienen una naturaleza estrechamente vinculada al proceso de integración. En los estudios sobre integración regional se destaca reiteradamente el papel de las regiones fronterizas como áreas especialmente dinámicas, en la medida que son las áreas que vinculan más inmediatamente los espacios que se integran.

También este aspecto ha sido reiteradamente referido en el caso europeo y existen políticas regionales diseñadas específicamente para promover el desarrollo de las fronteras internas de los países de la Unión Europea, aprovechando su enorme potencial de desarrollo en el contexto del proceso de integración. Por otra parte se diseñan políticas compensatorias para las fronteras externas de menor potencial de desarrollo y rezagadas de los beneficios que genera el mayor comercio entre las economías.

---

<sup>2</sup>Se supone que todas las regiones tienen idénticas preferencias y que las firmas son atómicas en todos los mercados por lo cual su participación en el mercado es prácticamente nula y no existe interacción estratégica. Estos dos supuestos garantizan que la elasticidad de la demanda de productos producidos en la región j y vendidos en j sea igual a la elasticidad de los productos producidos en j y vendidos en i. Estas dos condiciones juntas implican que sea válida la igualdad de precios entre los productos producidos en j y vendidos en j y los productos producidos en j y vendidos en i (corregido por los costos de transporte y los aranceles).

El caso de la frontera de México con Estados Unidos ha tomado nueva vigencia en el contexto de los avances en el proceso de integración entre los países de Norteamérica. Existen estudios que plantean el fenómeno de la aglomeración industrial en las regiones fronterizas a partir de los mayores niveles de integración entre estas dos economías.

El caso del Uruguay en el MERCOSUR resulta muy peculiar por las características de su geografía, ya que una buena parte de su territorio tiene las características de una frontera interna. Frontera interna que permite la interconexión terrestre entre las economías más grandes de la región y que además, si se considera la red fluvial, esta situada en un nodo natural de la Cuenca del Plata lo cual plantea posibilidades de integración con otras regiones no adyacentes al país.

## 2.2 Rasgos centrales del modelo centro periferia.

Dos ideas centrales son los pilares de la construcción analítica que desarrollaremos.

La primera se refiere a la concentración de la producción económica como el hecho más destacable de la localización geográfica de la actividad económica. La concentración es una señal de que existe algún tipo de rendimiento creciente que lleva a que las actividades económicas se aglomeren en centros de forma de aprovechar estas economías de escala.

La segunda idea sostiene que las mismas fuerzas que gobiernan la especialización de las distintas regiones dentro de una nación operan a escala internacional. Esto es especialmente cierto cuando se rompen las barreras artificiales que impone la política comercial y un área económica se integra en un espacio mayor.

Los fenómenos de la localización pueden estudiarse a distintos niveles: localización de industrias específicas; localización de zonas de aglomeración de población y actividad económica (ciudades); gran escala (localización a nivel de regiones). El modelo centro periferia es una construcción analítica útil para interpretar los fenómenos a nivel meso o macroeconómico, pero no para explicar procesos particulares de especialización industrial.

El problema central planteado por este modelo se resume en la siguiente interrogante: **¿porque la manufactura en general se concentra en unas pocas regiones (centros) con las otras regiones ocupando un papel residual del corazón manufacturero?**.

El modelo centro-periferia pretende dar una respuesta general a este problema introduciendo economías externas generalizadas, más que específicas a una cierta industria, en este sentido se aparta de la tradición de la teoría de la localización industrial. Las economías externas, a las que se hace referencia, tienen una sustancia pecuniaria es decir están asociadas a la interacción de la oferta y la demanda (definiendo ciertos precios relativos de equilibrio) más que a spillovers tecnológicos (economías externas reales).

El argumento es el siguiente, dado que existen economías de escala (que se suponen internas a la firma y que pueden asimilarse a ciertos costos fijos para producir), cada empresa manufacturera quiere abastecer el mercado nacional desde una única localización. Para minimizar los costos de transporte, elige la localización en donde la demanda local es mayor. Pero es precisamente allí donde existen más variedades de productos a un

precio menor (sin costos de transporte) y por lo tanto donde, dado un salario nominal, el salario real de los trabajadores será mayor (existe preferencia por la variedad, por lo que aumenta el bienestar con la mayor disponibilidad de variedades a menor precio, por los costos de transporte menores) y donde los trabajadores se verán atraídos. Este efecto se asimila a un efecto de "forward linkages" (efecto de oferta hacia adelante en los encadenamientos productivos intersectoriales). Como hay disponibilidad de bienes manufactureros entonces hay más consumidores de bienes manufactureros, más consumo, y pueden aprovecharse mejor las economías de escala dado que pueden existir un mayor número de firmas que aprovechen ese mayor consumo ("backward linkages").

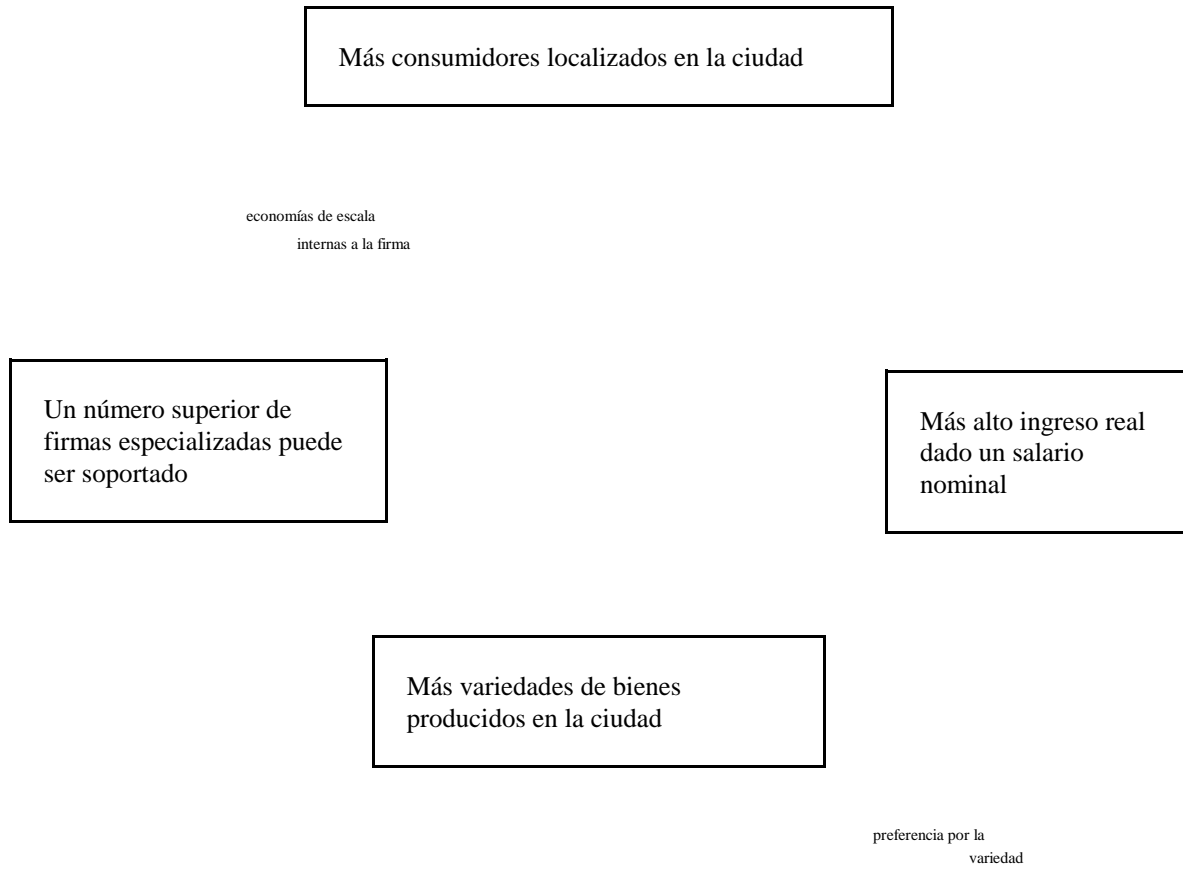
La externalidad está dada porque una firma al decidir producir en un solo lugar (por sus economías de escala internas a la firma) y localizarse en el gran mercado (donde minimiza costos de transporte o maximiza la demanda) esta afectando positivamente al resto de las firmas que optan por la misma localización dando lugar al proceso de causación circular de firmas y trabajadores<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup>Tal cual plantea Fujita (1993): "*In other words, through these forward and backward linkages, scale economies at individual firm level is transformed into increasing returns at a city level*".

Diagrama 1

Causación circular en la aglomeración espacial de firmas y trabajadores.



Fuente: Tomado de Fujita (1993).

A la pregunta anterior se le agrega una segunda interrogante: **¿cuáles son las condiciones, o cuáles son los valores que deben adoptar ciertos parámetros del modelo, para que ocurra la concentración regional de la manufactura?** A estos efectos es útil analizar la evolución histórica que ha tenido la relación entre las ciudades y su entorno rural desde una perspectiva de largo plazo. En el siglo pasado, caracterizado por la existencia de altos costos de transporte y bajas economías de escala, la localización de las actividades manufactureras se caracterizaba por la dispersión en el espacio, se habla entonces de una geografía determinada por la localización de la agricultura y los recursos naturales. Los cambios técnicos acaecidos durante este siglo han bajado los costos de transporte y aumentado las economías de escala. La lógica de la localización se ha invertido. Se genera un incentivo para concentrar la producción, la relación se modifica y, en consecuencia, la geografía de la agricultura queda determinada por la geografía de la manufactura (que es la geografía que generan



los sistemas de ciudades<sup>4</sup>). El desarrollo agrícola queda determinado por el desarrollo urbano e industrial <sup>5</sup>.

Las condiciones de concentración industrial están asociadas al nivel de los costos de transporte, a las economías de escala y a la participación del gasto en manufacturas en el gasto total (tamaño del mercado manufacturero).

La existencia de equilibrios con concentración depende de si los costos de transporte de abastecer a la población agrícola son mayores o menores que los costos fijos en que es necesario incurrir para lograr producir en cada localidad agrícola. Si los costos fijos son mayores entonces el mercado agrícola podrá ser abastecido de forma concentrada, si los costos de transporte son lo suficientemente altos y la demanda manufacturera muy reducida entonces se tenderá a un abastecimiento local. Situaciones intermedias dan origen a geografías que pueden tener más de un polo industrial. Si el modelo centro periferia se generaliza a  $n$  sectores manufactureros que tienen diferentes grados de diferenciación de productos y, en consecuencia, distintos grados de economías de escala, es posible derivar sistemas de aglomeración industriales (sistemas urbanos) de diferente jerarquía.

La tercera cuestión a examinar es donde tendrán lugar los procesos de concentración, **¿cual será la región donde esta concentración tendrá lugar?** La estructura de los modelos que se están analizando lleva a la posibilidad de equilibrios múltiples. En modelos de espacio continuo, no se encuentra una solución única en donde se estén optimizando las relaciones consideradas sino que se encuentra un subespacio donde la concentración es un equilibrio. En modelos de espacio discreto puede llegarse al equilibrio en más de un punto del espacio.

La solución definitiva depende de las condiciones iniciales y lo que los agentes crean que va a ocurrir (historia versus expectativas). A donde se llega es una consecuencia de donde se sale, en este sentido la historia importa. Pero también importa que es lo que los agentes piensen que va a ocurrir, cuales son las expectativas que tendrán del proceso de aglomeración y de migración de la mano de obra manufacturera (o de la concentración de la actividad industrial) en el caso que nos ocupa. Puede ocurrir que unas ciertas condiciones iniciales levemente favorables a una región puedan ser contrarrestadas por fuertes expectativas en una dirección distinta. Si por algún motivo alguna región es considerada una tierra de promoción y futuro, es muy probable que finalmente lo sea ("self- fulfilling prophecy")<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> La existencia de cinturones industriales conformados por sistemas de ciudades que concentran gran parte de la producción manufacturera en un país o en un área geográfica mayor es un fenómeno claramente observable. Dos de las más notorias áreas geográficas con estas características son: el "Manufacturing Belt" en los Estados Unidos y la "Blue Banana" en Europa.

<sup>5</sup>Mc Carty citado por Krugman (1991) expone con gran claridad esta divergencia entre tipos de regiones del siguiente modo: " Outside the manufacturing belt, cities exist to serve the farms; inside, farms exist to serve the cities".

<sup>6</sup> Krugman (1991c) concluye en su artículo History versus Expectations: "As economist grow more willing to make use of models in which there are important multiple equilibria, they will have to take a position on what determines the choice of equilibrium. Most economists who have thought about it at all have assumed that history dictates the choice; but there is a countertradition, significantly represented in recent work, that emphasizes self-fulfilling expectations instead."

El proceso de aglomeración opera en forma acumulativa. Un mercado grande ofrece mayor variedad de bienes a menor precio y atrae nuevos consumidores. Al aumentar la población, aumenta la oferta de mano de obra y la demanda potencial para las firmas, por lo tanto, nuevas firmas optarán por localizarse cerca del mercado mayor y este proceso opera en forma acumulativa. En este sentido las expectativas importan porque, si por determinada razón, existe un grupo de agentes económicos que creen que una localización va a crecer y deciden adelantarse y trasladarse allí, la existencia de un mercado atrae las firmas y estas nuevos consumidores y trabajadores. El proceso puede terminar en una rápida expansión de una localización aún cuando las predicciones de los primeros agentes que optaron por ella fueran erradas.

La existencia de equilibrios múltiples plantea una indeterminación del patrón de especialización de la economía y, por lo tanto, deja un margen para la acción de la política económica. Se puede promover la localización en una región ofreciendo alguna ventaja inicial y luego el proceso se retroalimenta.

### 2.3 El centro y la periferia en el MERCOSUR

El MERCOSUR elimina los aranceles entre cuatro países ubicados en el cono sur de América. Estos países se ubican a gran distancia de los grandes mercados mundiales y pasan a conformar un mercado de 200 millones de consumidores ubicados en 13.000 kilómetros cuadrados<sup>7</sup>. Esta región muestra niveles de desarrollo social y económico muy dispares entre las distintas subregiones que lo integran. Existen zonas densamente pobladas, con gran desarrollo productivo y mejor calidad de vida de sus habitantes y regiones más rezagadas. Existen regiones que se han constituido como grandes centros de la actividad económica y regiones que se han mantenido poco pobladas, con escasa actividad económica y una fuerte especialización en la producción de bienes primarios. Estas asimetrías se extienden a las redes de infraestructura y al desarrollo de comunicaciones.

En Brasil, un 87% de la población se concentra en las regiones del sur, sudeste y nordeste que representan apenas un 36% del territorio. La región del sudeste concentra un 43% de la población, con un ingreso per cápita un 32% superior al promedio del país y una densidad de población cuatro veces superior. Por otra parte, el sur de Brasil concentra un 15% de la población y el nordeste un 30% y también muestran una densidad de población bastante superior al promedio del país. Mientras que el sur tiene un ingreso per cápita en torno al promedio del país el nordeste es una región bastante más pobre donde el ingreso per cápita no alcanza a un 60% del promedio (ver Cuadro 2).

---

<sup>7</sup>Una descripción del acuerdo de comercio en el MERCOSUR se encuentra en Bizzozero, Vera y Vaillant (1994) y un análisis del relacionamiento con el resto del mundo en Vaillant y Vera (1994).

CUADRO 2

POBLACION, INGRESO Y SUPERFICIE DEL ESPACIO GEOGRAFICO DEL MERCOSUR

REGIONES	POBLACION (millones hab.)	PBI P/HAB 1990 (miles US\$ 1988)	SUPERFICIE (miles Kms2)	DENSIDAD (Personas/Km2)
BRASIL	145.1	2.2	8,502.9	17.1
Sudeste	62.6	2.8	924.2	67.7
Sur	22.0	2.2	575.3	38.2
Nordeste	42.5	1.2	1,552.8	27.4
Norte	10.2	1.7	3,851.5	2.6
Centroeste	7.8	2.1	1,599.1	4.9
Distrito Federal	1.6	3.8	5.8	275.8
ARGENTINA	32.5	2.6	4,963.8	6.6
Metropolitana y Pampeana	22.4	2.7	828.3	27.0
Patagonia	1.5	4.3	2,970.7	0.5
Noroeste	3.7	2.4	559.9	6.5
Nordeste	2.8	1.2	289.7	9.7
Cuyo	2.2	2.9	315.2	7.0
URUGUAY	3.0	2.9	176.2	17.0
PARAGUAY	4.4	1.5	406.7	10.8

Notas:

Brasil

Sur Río Grande del Sur, Parana y Santa Catarina  
 Sudeste Río de Janeiro, San Pablo, Mina Gerais y Espiritu Santo  
 Nordeste Maranhao, Piaurí, Pernambuco, Río Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe y  
 Norte Rondonia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará, Amapá, y Tocantins  
 Centro Oeste Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás y Distrito Federal

Argentina

Metro/Pamp Capital Federal, Buenos Aires, Santa Fé, Córdoba, La Pampa y Entre Ríos  
 Patagonia Neuquén, Río Negro, Chubut, Santa Cruz y territorios nacionales de Tierra de Fuego, Antártida  
 Noroeste Catamarca, La Rioja, Tucumán, Salta, Jujuy y Santiago del Estero  
 Nordeste Corrientes, Chaco, Formosa y Misiones  
 Cuyo Mendoza, San Juan y San Luis

Fuente: Población y superficie, Sinopsis estadística de MERCOSUR 1991, PBI/hab BID.

En Argentina, la región metropolitana y pampeana concentran un 70% de la población en un 17% del territorio mientras que el 60% del territorio, en donde se extiende la Patagonia, permanece prácticamente despoblada. La densidad de población de la primera es cuatro veces superior al promedio del país. Asimismo, Uruguay, Paraguay y el norte argentino se ubican en una situación intermedia, sin estar tan despoblados como las otras regiones de Argentina o Brasil, están muy lejos de alcanzar la densidad de población de los grandes centros económicos del MERCOSUR <sup>8</sup>.

Las hipótesis teóricas que se desprenden del modelo centro periferia parecen bastante adecuadas para analizar esta geografía económica del MERCOSUR, donde parecería que, por lo menos al interior de los países, han operado fuertes patrones centro-periferia. Estas se pueden ordenar en torno a una primera hipótesis, que constituye la idea central del modelo centro-periferia, que sugiere que existe una tendencia natural a concentrar la producción manufacturera en los centros industriales pre existentes (San Pablo y quizás Buenos Aires), desindustrializando el resto de las regiones. Sin embargo, la misma puede ser relativizada en al menos tres direcciones, que son las restantes hipótesis que se realizan.

#### a. Primera hipótesis

Un proceso de integración, en la medida que elimina gradualmente las fronteras que separan los países, en un espacio geográfico en el que persisten una serie de barreras de carácter físico o cultural que discriminan entre bienes producidos en distintas localizaciones, tiende a cambiar la geografía económica regional, a acentuar los procesos de aglomeración y a cambiar los espacios donde operan.

Las regiones densamente pobladas y con mayor desarrollo de su aparato productivo tenderían a concentrar la producción industrial con economías de escala mientras que las regiones pequeñas se desindustrializarían. En cuanto a las regiones de tamaño intermedio, los efectos del proceso de integración dependen crucialmente de la relación entre el nivel de costos de transporte, tarifas y economías de escala. Estas regiones operan como centros de aglomeración frente a las regiones pequeñas y cercanas pero sufren la competencia y las fuerzas de aglomeración ejercidas por las regiones mayores. Esto ocurriría dentro de una nueva configuración del espacio integrado, donde regiones que eran periféricas en el espacio nacional pueden pasar a ser centros en el espacio integrado.

#### b. Segunda hipótesis

Probablemente, las fuerzas de aglomeración han operado a nivel global y por industrias, y sobre todo, con distinta intensidad en las distintas industrias. Hacia el futuro, las industrias con mayores economías de escala se verían más afectadas por las fuerzas de aglomeración que las industrias que operan en estructuras de mercado más competitivas. También la magnitud de los costos de transporte o la presencia de factores específicos pueden alterar el impacto de aglomeración ejercido por mercados de distinto tamaño relativo.

---

<sup>8</sup> Las disparidades regionales si bien son importantes no son mayores que las que se registran en el contexto de otros procesos de integración regional. En Europa, Masser et al (1990) citado por Nijkamp (1993) señala que las diferencias regionales son enormes. Empleando el mismo índice de ingreso per capita, la región más rica presenta un valor de 218 (Hamburg) y las regiones más pobres (en España y Grecia) Portugal en torno a 50, incluso hay una región en Portugal con un valor de 30.

En la realidad existen industrias con distinto potencial para diferenciar productos y aprovechar economías de escala y existen industrias para las cuales los costos de transporte son más importantes que otras o para las cuales la red de infraestructura existente es más adecuada, por lo tanto, si cambiáramos la definición de industria agrupando industrias con características similares, en cuanto a economías de escala y costos de transporte, obtendríamos distintas geografías, distintas fuerzas de aglomeración y distintos impactos de un proceso de integración sobre la geografía económica regional. Algo similar ocurre con las regiones, existen regiones de distinto tamaño para distintas industrias y, por lo tanto, que ejercen distinta fuerza de aglomeración.

#### c. Tercera hipótesis

El comercio regional en el MERCOSUR responde a un esquema de fuertes ventajas comparativas pero que, a su vez, es reforzado por el impacto de aglomeración ejercido por los mercados mayores. Brasil es un exportador de manufacturas e importador de productos agrícolas en la región y las industrias con mayores economías de escala se localizan en el sudeste brasileño. En teoría, en presencia de ventajas comparativas, si existen fuerzas de aglomeración importantes, las posibilidades de aprovechar economías de escala por parte de las regiones pequeñas se ve atenuada y, probablemente, la apertura permita aprovechar sus ventajas sólo en industrias donde no existen economías de escala o estas son pequeñas. Asimismo, es probable que en estos casos los beneficios de la apertura sean menores.

En alguna medida el esquema de especialización vigente en la región es el resultado, no sólo de ventajas comparativas asociadas a la dotación relativa de recursos o a diferencias tecnológicas, sino que este patrón se ve reforzado porque los mercados más grandes, con mayores posibilidades de aprovechar economías de escala, son relativamente abundantes en aquellos recursos productivos en los cuales es intensiva la producción manufacturera y/o registran mayor desarrollo tecnológico.

La hipótesis que se plantea es que, mientras las ventajas comparativas han sido un determinante esencial de las especializaciones comerciales al inicio del proceso de integración, cuando las barreras al comercio eran importantes y el intercambio reducido, conforme el proceso de integración avanza comienzan a actuar otros factores (economías de escala, costos de transporte, tamaño de mercado) que pueden, tanto reforzar como contradecir las características esenciales del viejo patrón de especialización.

#### d. Cuarta hipótesis

La remoción de barreras al comercio tiende a integrar completamente las regiones fronterizas y a cambiar la magnitud y fuerzas de aglomeración que operaban dentro de las fronteras nacionales. En este sentido, regiones pequeñas o periféricas pueden pasar a integrarse y conformar espacios económicos mayores, que operen como centros de aglomeración, o que contrarresten el impacto de aglomeración previo a la integración, de otras regiones ubicadas al interior de los espacios nacionales.

Se espera que las regiones geográficas, definidas como espacios económicos naturalmente integrados con bajos costos de transporte, comiencen a gravitar como una categoría central del proceso de integración. Esto ocurre con mayor intensidad en las denominadas "regiones frontera". Estas últimas, son regiones que se ubican a ambos lados de las fronteras entre países. Un proceso de integración tiende a eliminar las barreras comerciales y a tejer una red de relaciones comerciales, infraestructura y comunicaciones, que acorta las distancias físicas

entre los agentes ubicados a un lado u otro de la frontera. Como estas regiones gozan de menores niveles de "protección natural", la dinámica de este proceso puede ser grande y pueden obtener mayores beneficios en cuanto a crecimiento y bienestar.

Sin embargo, también puede ocurrir que estas regiones frontera se ubiquen en localizaciones periféricas, muy poco pobladas y a gran distancia de los centros de aglomeración de la región, con poco desarrollo de infraestructura y baja productividad de sus recursos. El impacto del proceso de integración depende de si las fronteras se mantienen o no como periferia en la región integrada.

En el MERCOSUR las regiones frontera son el nordeste y la región capital federal y pampeana en Argentina, Uruguay, Paraguay, las regiones centroeste y sur de Brasil. Mientras que las regiones como Capital Federal y Pampeana en Argentina, el Sur de Brasil y Uruguay se ubican en el eje que une Buenos Aires con San Pablo y son regiones que se han visto fuertemente impactadas con el aumento del comercio regional, la región nordeste Argentina, Paraguay y centroeste de Brasil son regiones con menor densidad de población y ubicadas a mayor distancia de los centros de aglomeración económica de la región.

Un caso que interesa especialmente es el de Uruguay. Este se ubica en la frontera interna del MERCOSUR, con fronteras con Brasil y Argentina, y presenta una geografía privilegiada que puede convertirse en su principal ventaja en el proceso de integración en marcha. Mientras que el país se mantuvo aislado del resto del mundo la actividad económica creció en torno a Montevideo (centro-sur del país), sin embargo, a medida que creció la interacción económica con los vecinos, los censos muestran un traslado del eje de actividad económica desde Montevideo (principal centro industrial y comercial del país) a las fronteras (ver Cuadro 3). Por otra parte, la liberalización del comercio regional ha generado una cierta desindustrialización y la apertura al comercio regional puede reforzar o atenuar dichos efectos.

Una de las virtudes centrales de la estructura analítica considerada es que, en el caso del Uruguay, pone en primer plano la consideración de su geografía como una variable central en la determinación de su patrón de especialización. Uno de los escenarios posibles es que una pequeña región fronteriza sufre un fuerte impacto por la apertura con sus vecinos, se desindustrializa y mejora su bienestar porque mejora sus posibilidades de consumo. Las industrias que se localizarían en una región fronteriza pero periférica serían industrias procesadoras de materias primas o productos primarios e industrias de producción en pequeña escala para abastecer mercados locales.

CUADRO 3

## URUGUAY: DISTRIBUCION DEPARTAMENTAL DEL VAB

DEPARTAMENTO	VAB61 (%)	VAB78(%)	VAB88 (%)
TOTAL	100.00	100.00	100.00
Montevideo	77.85	83.69	64.78
INTERIOR	22.15	16.31	35.22
Artigas	0.23	0.57	1.07
Canelones	5.50	6.06	9.01
Cerro Largo	0.27	0.19	0.73
Colonia	4.99	1.71	4.89
Durazno	0.32	0.19	0.75
Flores	0.09	0.09	0.48
Florida	0.73	0.49	1.45
Lavalleja	1.88	0.94	1.44
Maldonado	0.87	0.68	1.86
Paysandú	2.61	1.91	2.84
Río Negro	0.27	0.29	0.52
Rivera	0.18	0.09	0.93
Rocha	0.27	0.52	1.65
Salto	1.01	0.62	2.19
San José	1.37	0.96	2.31
Soriano	1.01	0.60	1.31
Tacuarembó	0.32	0.31	1.17
Treinta y Tres	0.23	0.09	0.61

Fuente: DGEC, Censos Económicos 1961, 1978, 1988.

Sin embargo, también puede esperarse que la dimensión de los mercados fronterizos de Brasil y Argentina puede constituir un incentivo para localizar la producción cerca de las fronteras, siempre y cuando Uruguay les ofrezca alguna ventaja en términos de costos. En otra dirección podría pensarse que, mientras no se eliminen totalmente las barreras al comercio, las fronteras pueden convertirse en localizaciones con mejores alternativas de consumo y conducir a un traslado de los consumidores hacia las fronteras. La disponibilidad de mayor oferta de mano de obra y un amplio mercado de consumidores puede atraer a las empresas que producen en pequeña escala a localizarse en las fronteras y alimentar procesos de crecimiento en torno a las mismas.

#### 2.4 Patrones de especialización y MERCOSUR

El MERCOSUR aparece como un caso en que la integración transcurre en el contexto de fuertes disparidades en los tamaños de los mercados de las economías que se integran. Es así que el grado de integración alcanzado puede ser determinante debido a que, bajo ciertas condiciones, un incremento gradual tiene un efecto

en una dirección contraria al que se obtiene cuando la integración tiene una intensidad mayor<sup>9</sup>. Por otra parte, las regiones y los países no se separan únicamente por fronteras creadas por la política comercial (que son las que elimina el proceso de integración) sino que existen también barreras al intercambio definidas por lo que denominamos la "geografía regional". Esta geografía resulta ser una variable central en la determinación de la especialización sectorial y regional generada por la integración.

Los mismos factores que determinan que un sector y/o una empresa se localice en un determinado lugar dentro de un país y no en otro, comienzan a influir más allá de las fronteras nacionales y, al mismo tiempo, cambian las condiciones de localización dentro de las fronteras de los propios países. Las empresas deben reformular sus decisiones de localización adquiriendo trascendencia la óptica regional sobre la óptica nacional. Se multiplican los ejemplos de empresas que reformulan totalmente sus esquemas productivos y de distribución regional a partir de la irrupción del MERCOSUR.

En esta sección, se describió en grandes rasgos la geografía económica regional previa al proceso de integración y se discutieron algunas hipótesis sobre su posible evolución, empleando como marco de análisis el "modelo centro periferia de economía geográfica" (Krugman, 1991a). Una de las hipótesis centrales de la exposición es que mientras las ventajas comparativas han sido un determinante clave de las especializaciones comerciales al inicio del proceso de integración, cuando las barreras al comercio eran importantes y el intercambio reducido, conforme el proceso de integración, avanza, comienzan a actuar otros factores (economías de escala, costos de transporte, tamaño de mercado) que pueden tanto reforzar como contradecir las características esenciales del viejo patrón de especialización.

Una de las predicciones que puede hacerse en base a los nuevos enfoques de la teoría del comercio, es que si bien la especialización es beneficiosa y seguramente la misma tendrá lugar como consecuencia del mayor grado de integración, existe una cierta indeterminación en el patrón de especialización resultante del proceso y esta indeterminación plantea distintos futuros posibles para los arreglos productivos y comerciales en la región. No obstante, existen ciertas regularidades, o características identificatorias del ajuste productivo a que da lugar la integración regional, que distingue a ciertas áreas geográficas por su lugar privilegiado en el proceso de integración. Para prever la dirección de los patrones de especialización, es necesario incorporar otros elementos históricos y de estrategias de las empresas que pueden interpretarse mejor en estudios de carácter más específico.

Sin embargo, a partir de los resultados generales del modelo "centro-periferia" de localización de la actividad económica puede afirmarse que, las regiones geográficas, definidas como espacios económicos naturalmente integrados con bajos costos de transporte, comienzan a gravitar como una categoría central del proceso de integración. El Uruguay, en tanto frontera interna del MERCOSUR, presenta una geografía privilegiada que puede convertirse en su principal ventaja en el proceso de integración en marcha. Desde el punto de vista de la orientación de la política económica surge con una relevancia de primer orden toda aquella política de infraestructura y de redes de comunicación que ligue más estrechamente al Uruguay a los centros industriales más importantes de la región.

---

<sup>9</sup> Ver Krugman y Venables (1990).



#### 4. INTEGRACION Y DISTRIBUCION DE LAS GANANCIAS

Tanto el enfoque convencional como los nuevos enfoques de la teoría del comercio internacional concuerdan en pronosticar el aumento del bienestar asociado a la especialización y al comercio, aunque no necesariamente predicen cambios en la misma dirección en lo que refiere al patrón de especialización productiva y comercial. La integración y el comercio generan beneficios globales, pero estas ganancias pueden distribuirse en forma muy desigual al interior del espacio integrado. Por estos motivos los procesos de liberalización comercial suelen ser muy conflictivos y generar reacciones muy diversas entre los actores económicos involucrados.

El acuerdo no es tan general al momento de analizar la distribución de las ganancias de la integración, tanto entre los países como a su interior, a nivel de sectores y regiones<sup>10</sup>. El análisis en este caso tiene un mayor grado de especificidad remitiendo en gran medida a las experiencias concretas de integración. La evidencia histórica aporta elementos en la dirección de movimientos convergentes en el desarrollo de las economías que se integran, como de fenómenos de incremento de las disparidades respecto a la situación de las economías al comenzar la integración.

Dadas las características del proceso de integración, en el caso del MERCOSUR puede esperarse que este fenómeno de disparidades en la distribución de las ganancias tenga una importancia de primer orden. En el caso del Uruguay el debate en torno a la integración al MERCOSUR ha estado gobernado por dos ideas centrales, que han sido jerarquizadas de forma diferente por los distintos agentes económicos afectados e interesados por el programa acordado.

La primera visión, que podríamos denominar defensiva, sostiene que una mayor apertura a la región tendría posibles impactos negativos sobre aquellos sectores menos competitivos, que enfrentarían una pérdida de protección, tanto en el mercado interno como en el acceso a los mercados regionales amparados en los acuerdos bilaterales existentes (CAUCE y PEC).

En otra dirección, la visión oportunidad, que argumenta que en el marco de una economía con escaso dinamismo, la integración regional podría ser un instrumento clave para viabilizar el crecimiento sostenido a partir del acceso a un mercado notablemente ampliado. Detrás de ambas visiones hay intereses sectoriales o grupales, que seguramente se ven afectados en direcciones distintas por el proceso integracionista.

Si el ajuste productivo sigue un patrón de especialización interindustrial puede, además de ser costoso, ser muy desigual en términos de distribución de las ganancias del comercio por regiones y sectores productivos. Tal cual se analizó este patrón interindustrial puede ser resultado tanto de ventajas comparativas como de una dinámica de aglomeración de las industrias con economías de escala.

El costo del ajuste productivo radica en que se necesita un cierto tiempo para relocalizar los factores y que, además, este cambio puede implicar una pérdida de recursos productivos específicos que no pueden

---

<sup>10</sup> Se puede encontrar un panorama de la teoría de la distribución de ganancias de la integración en Motta, 1990.

relocalizarse fácilmente de un sector a otro. Aunque, en el largo plazo, las ganancias para las regiones que sufren mayores ajustes también pueden ser mayores, en el corto plazo, los costos de ajuste pueden poner en juego la viabilidad del proceso y afectar las expectativas de los agentes.

En contraste, si el ajuste productivo sigue un patrón intraindustrial, por ejemplo en el caso del Uruguay alentado por su inserción en los centros industriales del MERCOSUR, las oportunidades de mantener la actividad industrial en una amplia gama de industrias es mayor y, por lo tanto, los costos del ajuste productivo serán menores y más difundidas estarán las ganancias del comercio.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Bizzozero L., Vera T. y Vaillant M. (1993) "La construcción del MERCOSUR: diagnóstico y evaluación de lo acordado", trabajo elaborado para el BID-INTAL, octubre de 1993, INTAL, Buenos Aires.

Domingo, Rosario, Pastori, Hector y Vera, Tabaré, (1994) "Comportamiento estratégico de las empresas industriales frente a la apertura", Documento de Trabajo No 4/94 Departamento de Economía.

Frankel Jeffrey, Stein Ernesto and Shan-jin Wei (1994) "Trading Blocs: The Natural, the Unnatural and the Supernatural", Sixth Inter American Seminar in Economics, National Bureau of Economic Research. Forthcoming in Journal of Development Economics.

Fujita, Masahisa, (1993) "Monopolistic competition and urban systems", *European Economic Review* 37, 308-315. North-Holland.

IBGE, INDEC, DGEEC, INE (1993): MERCOSUL: Sinopse Estatística. MERCOSUR: Sinopsis estadística, Vol 1, Río de Janeiro.

Krugman, Paul, (1991a) "Increasing returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, vol 99, no 3.

Krugman, Paul, (1991b) Geography and Trade, Gaston Eyskens Lectures Series, Published jointly by Leuven University Press, Leuven, Belgium and the MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England.

Krugman, Paul, (1991c) "History versus expectations", *The Quarterly Journal of Economics*, May 1991.

Krugman, Paul (1993) "First nature, second nature, and metropolitan location", *Journal of Regional Science*, Vol 33, No 2, 1993, pp 129-144.

Motta, Massimo (1990) "Recent models of international trade and distributional gains from integration (with reference to the case of the EEC internal market)", *International Review of Economics and Business*. Volume XXXVII, n 8- August 1990.

Nijkamp, Peter, (1993) "Border Regions and Infrastructure networks in the European Integration Process", Department of Economics, Free University of Amsterdam. First Draft.

Stewart Frances, Ejaz Ghani, 1989: "Externalities development and trade", LD'A-QEH (Queen Elizabeth House, University of Oxford) Development studies working papers, Centro Studi Luca d'Agliano.

Stein Ernesto and Frankel Jeffrey, 1993: "The welfare implications of continental trading blocs in a model with transport costs", University of California, Berkeley, First Draft (unpublished).

Terra Inés y Gigliotti Adriana, 1994: "MERCOSUR: localización de la producción un modelo de geografía económica", versión preliminar presentada en el XIV Encuentro de la Sociedad Econométrica en Latinoamérica,

Caracas, 1994.

Vaillant M. y Vera T. (1994) "Bloques comerciales versus multilateralismo", en: Bizzozero, Bodemer y Vaillant, Nuevos regionalismos: ¿cooperación o conflicto?, Universidad de la República Oriental del Uruguay, Facultad de Ciencias Sociales, Programa de Integración regional, Nueva Sociedad, Venezuela, pp 23-53.

## Cuadro 1-A

### ARGENTINA

#### Comercio Intramercosur Argentina-Brasil

Rama	CIIU	Pcr	AB	ARM	(X/M)AB	(X/M)AR
Lacteos	3112	2,8%	interexp	interexp	10,99	4,40
Ind. carne	3111	2,9%	interexp	interexp	6,77	2,34
Curtiembres	3231	1,9%	interexp	interexp	5,16	6,83
minas	2909	3,1%	interexp	interexp	3,16	5,32
Ind pesca	3115	1,1%	interexp	interexp	3,06	3,19
pesca	1301	2,2%	interexp	interexp	3,02	4,64
Agropecuaria	1110	24,4%	interexp	interexp	2,66	3,25
Lav.tops,hil. y tej.	3211	2,2%	interexp	interexp	1,83	1,95
Maq. para metal y madera	3823	1,6%	interexp	interimp	1,82	-1,70
Químicos diversos	3529	2,0%	intraexp	intraimp	0,91	-0,27
Fab. papel	3411	3,0%	intraexp	interexp	0,83	1,19
Maq. industrial	3824	1,1%	intraexp	interimp	0,80	-1,28
Abonos y plaguicidas	3512	1,0%	intraexp	interimp	0,21	-1,34
Ind. automotriz	3843	6,2%	intraexp	ne	0,19	0,06
Resinas sinteticas y fibras a	3513	3,1%	intraimp	intraimp	-0,01	-0,25
Maq. diversa	3829	4,7%	intraimp	intraimp	-0,14	-0,85
Química básica	3511	10,2%	intraimp	interimp	-0,25	-0,65
Ind. basicas de hierro y acer	3710	3,0%	interimp	interexp	-1,65	2,08
hierro	2301	6,0%	interimp	ne	-2,63	0,35
	PROM	82,4%			0,69	1,1

#### Comercio Intramercosur Argentina-Uruguay

Rama	CIIU	Pcr	AU	ARM	(X/M)AU	(X/M)AR
petroleo	2200	2,0%	interexp	interimp	ERR	-0,46
Petroquímica	3530	10,9%	interexp	interexp	8,91	3,29
Aceites y grasas	3114	1,5%	interexp	interexp	7,44	7,37
Curtiembres	3231	7,9%	interexp	interexp	5,97	6,83
Maq. industrial	3824	1,1%	interexp	interimp	4,46	-1,28
Maq. diversa	3829	3,3%	interexp	interimp	4,28	-0,85
agropecuaria	1110	6,2%	interern	interern	3,68	3,25
Electrotecnia	3831	1,9%	interexp	interimp	3,44	-1,37
Farmacia	3522	1,8%	interexp	interimp	3,40	-1,38
Ind. naval	3841	1,4%	interexp	interimp	2,42	-1,37
Ind. basicas de hierro y acer	3710	3,9%	interexp	interexp	2,18	2,08
Químicos diversos	3529	2,5%	interexp	intraimp	1,92	-0,27
Mat. de electricidad	3839	1,2%	interexp	interimp	1,26	-1,37
Lacteos	3112	1,4%	interexp	interexp	1,18	4,40
Química básica	3511	6,0%	interexp	interimp	1,02	-0,65
Resinas sinteticas y fibras a	3513	6,9%	interexp	intraimp	0,84	-0,25
Ind. basicas de metales no fe	3720	2,9%	interexp	interexp	0,75	1,76
Ind. automotriz	3843	9,1%	intraexp	ne	0,15	0,06
Fab. papel	3411	3,7%	intraimp	interexp	-0,16	1,19
Lav.tops,hil. y tej.	3211	2,7%	intraimp	interexp	-0,77	1,95
Confecc. prendas	3220	1,3%	interimp	interexp	-0,85	3,48
Abonos y plaguicidas	3512	2,4%	interimp	interimp	-1,12	-1,34
	PROM	82,1%			1,2	1,1

Comercio intramercosur Argentina-Paraguay

Rama	CIIU	Pcr	AP	ARM	(X/M)AP	(X/M)AR
Petroquímica	3530	28,4%	interexp	interexp	10,88	3,29
Calzado	3240	1,7%	interexp	interexp	8,06	2,13
Ind. automotriz	3843	1,7%	intrere	ne	8,09	0,06
Cervecerías	3133	1,2%	interexp	inrerimp	7,68	-6,24
Farmacia	3522	1,6%	interexp	interimp	8,03	-1,38
Maq. diversa	3829	3,2%	interexp	interimp	8,71	-0,85
Molinos	3116	1,6%	interexp	interexp	8,00	8,08
petroleo	2200	3,0%	interexp	interimp	8,63	-0,46
Pr. de metal	3819	1,2%	interexp	interimp	7,68	-0,45
Ind. basicas de metales no fe	3720	1,4%	interexp	interexp	7,89	1,76
Resinas sinteticas y fibras a	3513	2,6%	interexp	intraimp	8,50	-0,25
Abonos y plaguicidas	3512	3,1%	interexp	interimp	8,65	-1,34
Neumáticos	3551	5,4%	interexp	interexp	8,12	1,49
Fab. papel	3411	1,2%	interexp	interexp	6,30	1,19
Química básica	3511	2,3%	interexp	interimp	5,80	-0,65
Ind. carne	3111	1,4%	interexp	interexp	5,27	2,34
Chocolate y conf.	3119	1,0%	interexp	interexp	4,07	0,95
Lav.tops,hil. y tej.	3211	1,6%	interexp	interexp	3,71	1,95
Ind. basicas de hierro y acer	3710	2,4%	interexp	interexp	3,51	2,08
Quimicos diversos	3529	1,0%	interexp	intraimp	0,77	-0,27
agropecuaria	1110	13,8%	interimp	interexp	-2,08	3,25
otros	9000	2,6%	interimp	interimp	-3,04	-1,03
Alimentos diversos	3121	1,7%	interimp	intraimp	-4,44	-0,20
Aserraderos	3311	3,8%	interimp	interimp	-7,08	-0,41
PROM					1,31	1,1

Fuente: Elaboración propia en base a información de BADACEL

## Cuadro 2-A

### BRASIL

#### Comercio Intramercosur Brasil Argentina

Rama	CIIU	Pcr	BA	BRM	(X/M)BA	(X/M)BR
hierro	2301	4,4%	interexp	interex	11,47	6,92
Eq. radio, tv. y comunicacio	3832	1,1%	interexp	interim	1,75	-0,93
Ind. basicas de hierro y ace	3710	3,1%	interexp	interex	1,30	2,53
Química básica	3511	9,8%	intraexp	interim	0,14	-0,73
Ind. automotriz	3843	6,4%	intraimp	interex	-0,04	1,50
Resinas sinteticas y fibras	3513	2,8%	intraimp	intraex	-0,05	0,09
Maq. diversa	3829	4,3%	intraimp	intraex	-0,09	0,18
Maq. industrial	3824	1,2%	intraimp	interim	-0,32	-1,14
Abonos y plaguicidas	3512	1,0%	interimp	interim	-0,38	-1,69
Quimicos diversos	3529	1,1%	interimp	intraim	-0,64	-0,02
Petroquímica	3530	1,0%	interimp	interex	-0,64	0,79
Fab. papel	3411	2,7%	interimp	interex	-1,00	1,45
Lav.tops,hil. y tej.	3211	2,2%	interimp	interex	-2,01	1,26
Maq. para metal y madera	3823	1,4%	interimp	interim	-2,06	-1,49
agropecuaria	1110	12,2%	interimp	interex	-2,10	1,99
Ind Pesca	3115	1,1%	interimp	interex	-2,74	4,37
pesca	1301	2,6%	interimp	intraex	-3,41	0,15
Env.frutas y leg.	3113	3,5%	interimp	interex	-4,53	3,89
Curtiembres	3231	1,6%	interimp	interex	-6,24	1,53
Ind. carne	3111	3,4%	interimp	interex	-9,60	2,45
Molinos	3116	15,3%	interimp	interim	-12,71	-2,66
PROM		82,4%			-0,85	0,41

#### Comercio Intramercosur Brasil-Uruguay

Rama	CIIU	Pcr	BU	BRM	(X/M)BU	(X/M)BR
Eq. radio, tv. y comunicacio	3832	2,0%	interexp	interim	6,57	-0,93
Maq. agrícola	3822	10,9%	interexp	interex	5,36	2,11
Ind. automotriz	3843	1,5%	interexp	interex	4,89	1,50
Maq. diversa	3829	7,9%	interexp	intraex	1,94	0,18
Ind. basicas de hierro y ace	3710	1,1%	interexp	interex	1,43	2,53
Resinas sinteticas y fibras	3513	3,3%	interexp	intraex	0,50	0,09
Quimicos diversos	3529	6,2%	intraimp	intraim	-0,01	-0,02
Química básica	3511	1,9%	intraimp	interim	-0,15	-0,73
agropecuaria	1110	1,8%	intraimp	interex	-0,22	1,99
Abonos y plaguicidas	3512	1,4%	interimp	interim	-1,10	-1,69
Lav.tops,hil. y tej.	3211	3,9%	interimp	interex	-1,40	1,26
Neumáticos	3551	2,5%	interimp	interex	-1,57	2,48
Pinturas	3521	1,2%	interimp	interim	-2,55	-0,35
Curtiembres	3231	1,4%	interimp	interex	-2,78	1,53
Confecc. prendas	3220	6,0%	interimp	interex	-4,08	2,23
pesca	1301	6,9%	interimp	intraim	-4,38	0,15
Ind. carne	3111	2,9%	interimp	interex	-5,32	2,45
Cervecerías	3133	9,1%	interimp	interim	-5,84	-4,52
Molinos	3116	3,7%	interimp	interim	-6,76	-2,66
Lacteos	3112	2,7%	interimp	interim	-10,12	-3,49
PROM		78,3%			-0,70	0,41

Comercio intramercosur Brasil-Paraguay

Rama	CIIU	Pcr	BP	BRM	(X/M)BP	(X/M)BR
Neumáticos	3551	4,5%	interexp	interex	10,38	2,48
Maq. diversa	3829	4,3%	interexp	intraex	10,33	0,18
Confec. excep. prendas	3212	2,9%	interexp	interex	9,94	2,58
Petroquímica	3530	2,8%	interexp	interex	9,91	0,79
Pr. de metal	3819	1,7%	interexp	interim	9,40	-0,41
Abonos y plaguicidas	3512	1,7%	interexp	interim	9,38	-1,69
Maq. agrícola	3822	1,5%	interexp	interex	9,29	2,11
Prod. plástico	3560	1,4%	interexp	interim	9,23	-0,81
Ind. básicas de hierro y ace	3710	1,3%	interexp	interex	9,17	2,53
Chocolate y conf.	3119	1,2%	interexp	interex	9,08	4,03
Mat. de electricidad	3839	1,2%	interexp	interim	9,06	-0,43
Herramientas, cuchillería y	3811	1,0%	interexp	interex	8,92	0,39
Resinas sintéticas y fibras	3513	1,5%	interexp	intraex	7,33	0,09
Ind. automotriz	3843	3,6%	interexp	interex	6,69	1,50
Fab. papel	3411	1,6%	interexp	interex	5,74	1,45
Pr. arcilla para construcción	3691	1,3%	interexp	interex	5,59	1,35
Lav. tops, hil. y tej.	3211	2,8%	interexp	interex	3,56	1,26
Confec. prendas	3220	1,9%	interexp	interex	0,48	2,23
Química básica	3511	1,3%	intraexp	interim	0,19	-0,73
Químicos diversos	3529	2,9%	interimp	intraim	-0,74	-0,02
Aserraderos	3311	4,4%	interimp	interex	-4,39	4,41
agropecuaria	1110	21,1%	interimp	interex	-5,65	1,99
Ind. carne	3111	17,3%	interimp	interex	-11,73	2,45
	PROM	85,3%			0,13	0,41

Fuente: Elaboración propia en base a información de BADACEL



**Cuadro 3-A**

**URUGUAY**

Comercio intramercosur Uruguay-Argentina

Rama	CIIU	Pcr	UA	URM	(X/M)UA	(X/M)UR
Pinturas	3521	1.9%	interexp	interexp	1.93	0.84
Abonos y plaguicidas	3512	3.3%	interexp	interimp	1.27	-1.98
Confecc. prendas	3220	1.3%	interexp	interexp	1.01	3.11
Lav.tops,hil. y tej.	3211	5.0%	intraexp	interexp	0.22	2.73
Fab. papel	3411	3.8%	intraexp	interimp	0.21	-1.28
Ind. automotriz	3843	10.2%	intraimp	interimp	-0.15	-2.95
Perfumería y cosmética	3523	1.1%	interimp	interimp	-0.59	-1.68
Mat. de electricidad	3839	1.6%	interimp	interimp	-0.61	-2.22
Resinas sinteticas y fibras	3513	7.8%	interimp	interimp	-0.93	-3.36
Pr. de metal	3819	1.5%	interimp	interimp	-1.01	-1.60
Ind. basicas de metales no f3720		2.6%	interimp	interimp	-1.23	-2.45
Química básica	3511	6.2%	interimp	interimp	-1.24	-2.96
Quimicos diversos	3529	2.0%	interimp	interimp	-1.85	-1.59
Ind. basicas de hierro y ace3710		4.0%	interimp	interimp	-2.25	-5.59
Farmacia	3522	1.5%	interimp	interimp	-2.86	-1.84
Maq. diversa	3829	2.0%	interimp	interimp	-4.19	-6.58
Agricultura	1111	6.4%	interimp	interexp	-4.67	0.91
Curtiembres	3231	5.9%	interimp	interexp	-5.38	5.10
Petroquimica	3530	6.3%	interimp	interimp	-7.46	-8.27
Maq. industrial	3824	2.9%	interimp	interimp	ERR	-4.84
PROM		77.5%			-0.97	0.28

Comercio intramercosur Uruguay-Brasil

Rama	CIIU	Pcr	UB	URM	(X/M)UB	(X/M)UR
Lacteos	3112	3.0%	interexp	interexp	ERR	5.20
Molinos	3116	10.8%	interexp	interexp	6.99	2.08
Ind. carne	3111	11.9%	interexp	interexp	5.14	4.52
Confecc. prendas	3220	2.8%	interexp	interexp	4.68	3.11
Aceites y grasas	3114	1.5%	interexp	interexp	4.50	2.98
Pinturas	3521	2.5%	interexp	interexp	3.26	0.84
Fab. prendas punto	3213	1.0%	interexp	interexp	3.00	2.01
Alimentos diversos	3121	2.8%	interexp	interexp	2.95	0.58
Animales y sus productos	1112	1.6%	interexp	interexp	2.39	5.90
Neumáticos	3551	2.1%	interexp	interimp	1.64	-3.35
Curtiembres	3231	2.4%	interexp	interexp	1.55	5.10
Abonos y plaguicidas	3512	3.0%	interexp	interimp	1.17	-1.98
Lav.tops,hil. y tej.	3211	3.3%	interexp	interexp	0.94	2.73
Química básica	3511	4.3%	intraexp	interimp	0.13	-2.96
Agricultura	1111	4.6%	interimp	interexp	-0.44	0.91
Resinas sinteticas y fibras	3513	6.8%	interimp	interimp	-0.68	-3.36
Mat. de electricidad	3839	1.0%	interimp	interimp	-1.22	-2.22
Ind. basicas de hierro y ace3710		3.1%	interimp	interimp	-1.59	-5.59
Maq. diversa	3829	2.4%	interimp	interimp	-2.99	-6.58
Fab. papel	3411	1.0%	interimp	interimp	-3.59	-1.28
Ind. automotriz	3843	7.2%	interimp	interimp	-5.08	-2.95
Maq. industrial	3824	3.0%	interimp	interimp	-5.79	-4.84
Eq. radio, tv. y comunicacio3832		2.1%	interimp	interimp	-8.31	-5.68
Petroquimica	3530	1.3%	interimp	interimp	ERR	-8.27
PROM		85.6%			0.46	0.28

Comercio intramercosur Uruguay-Paraguay

Rama	CIIU	Pcr	UP	URM	(X/M)UP	(X/M)UP
Farmacia	3522	5.6%	interexp	interimp	13.77	-1.84
Alimentos diversos	3121	8.2%	interexp	interexp	14.15	0.58
Fab. papel	3411	3.2%	interexp	interimp	13.20	-1.28
Abonos y plaguicidas	3512	3.3%	interexp	interimp	13.25	-1.98
Química básica	3511	2.1%	interexp	interimp	1.94	-2.96
Pr. de metal	3819	1.0%	interexp	interimp	1.88	-1.60
Lav.tops,hil. y tej.	3211	1.5%	interexp	interexp	0.48	2.73
Confec. prendas	3220	1.4%	interexp	interexp	0.26	3.11
Agricultura	1111	37.6%	interimp	interexp	-15.67	0.91
Ind. basicas de hierro y ace	3710	1.9%	interimp	interimp	-12.68	-5.59
Ind Pesca	3115	2.9%	interimp	intraimp	-13.12	-0.17
Prod. plástico	3560	3.0%	interexp	interimp	13.14	-1.33
Aserraderos	3311	15.3%	interimp	interimp	-14.77	-1.63
Chocolate y conf.	3119	2.8%	interexp	interimp	13.07	-2.51
	PROM	89.7%			-0.49	0.28

Fuente: Elaboración propia en base a información de BADACEL

GRAFICO 1

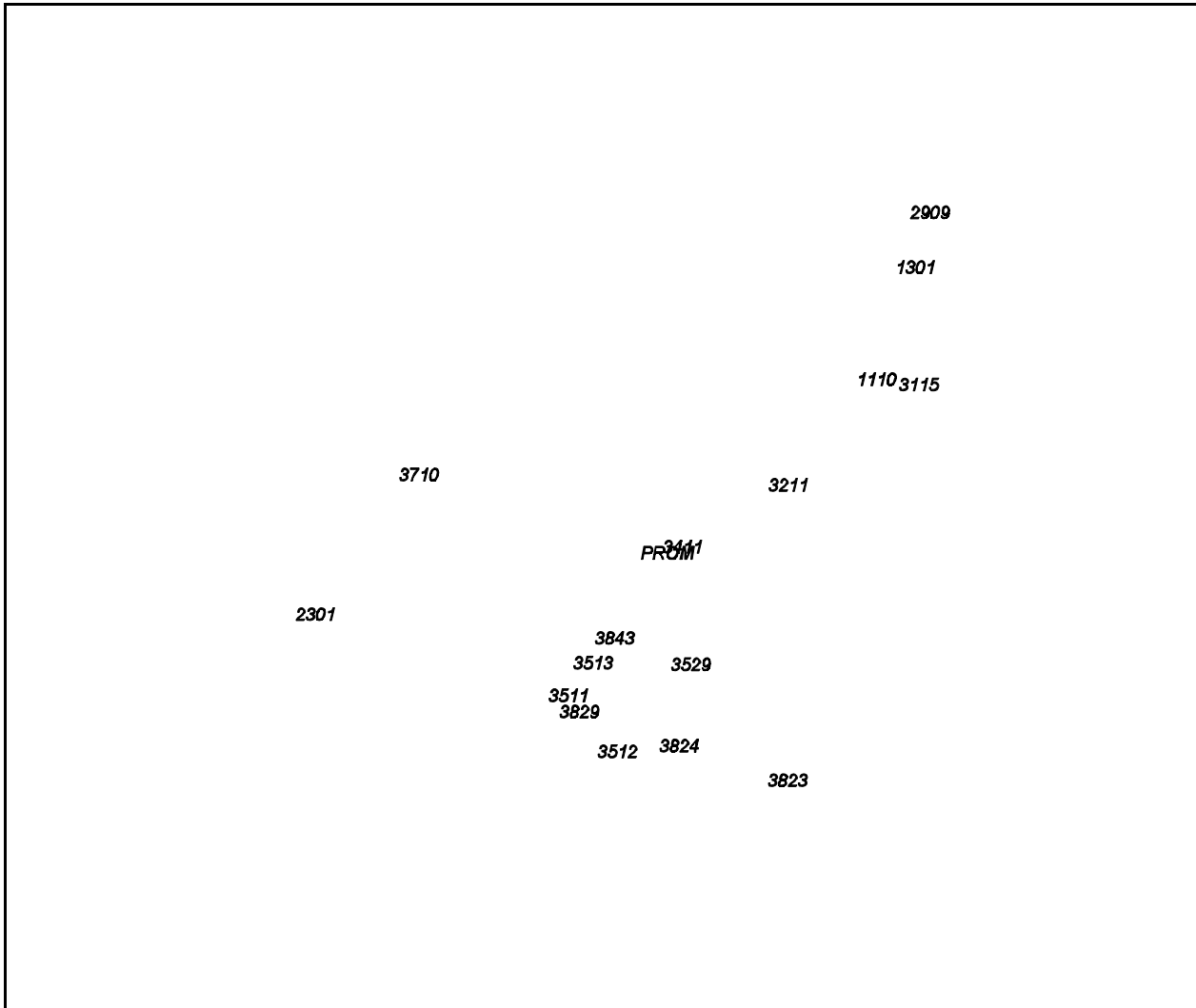


GRAFICO 2

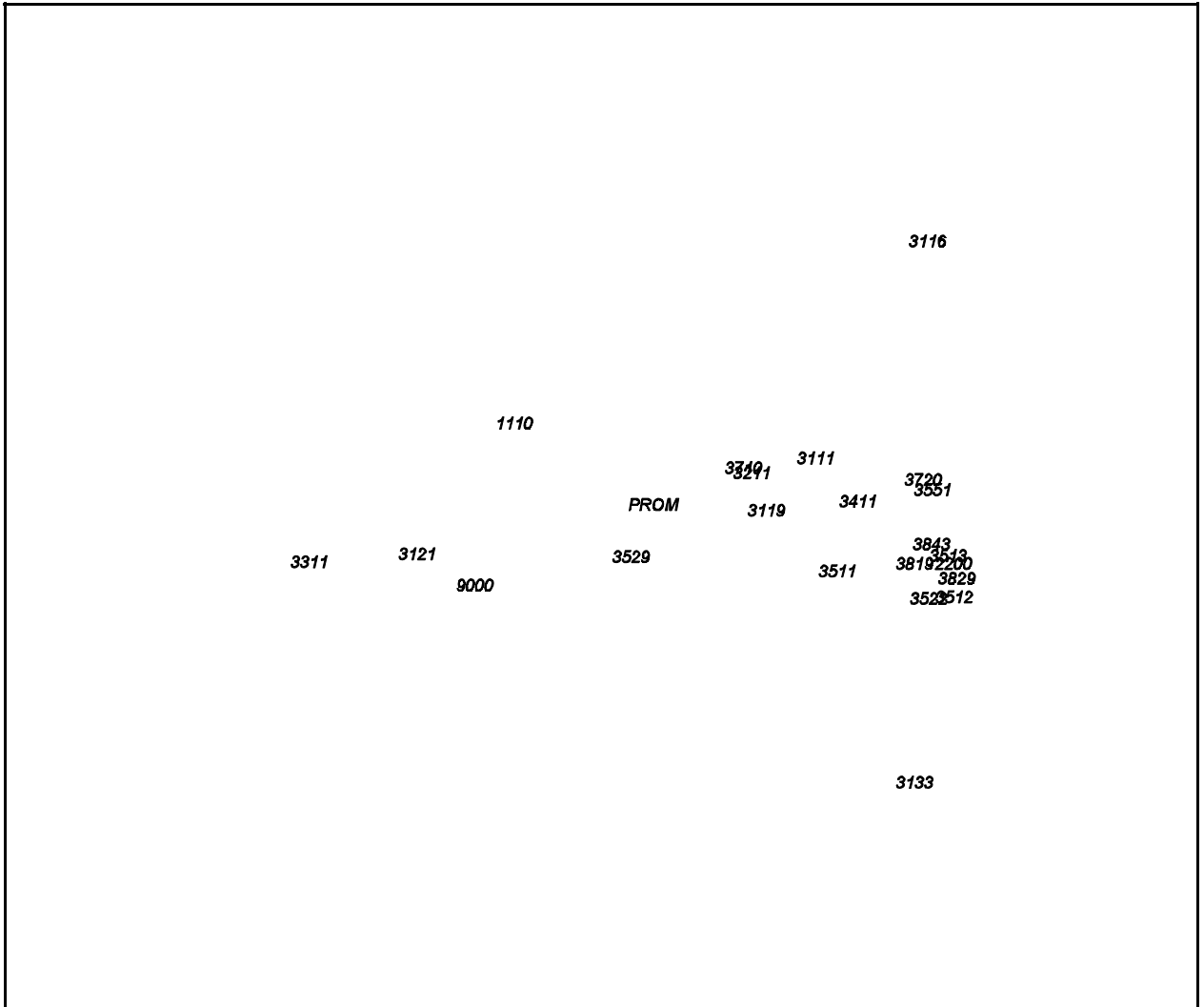


GRAFICO 3

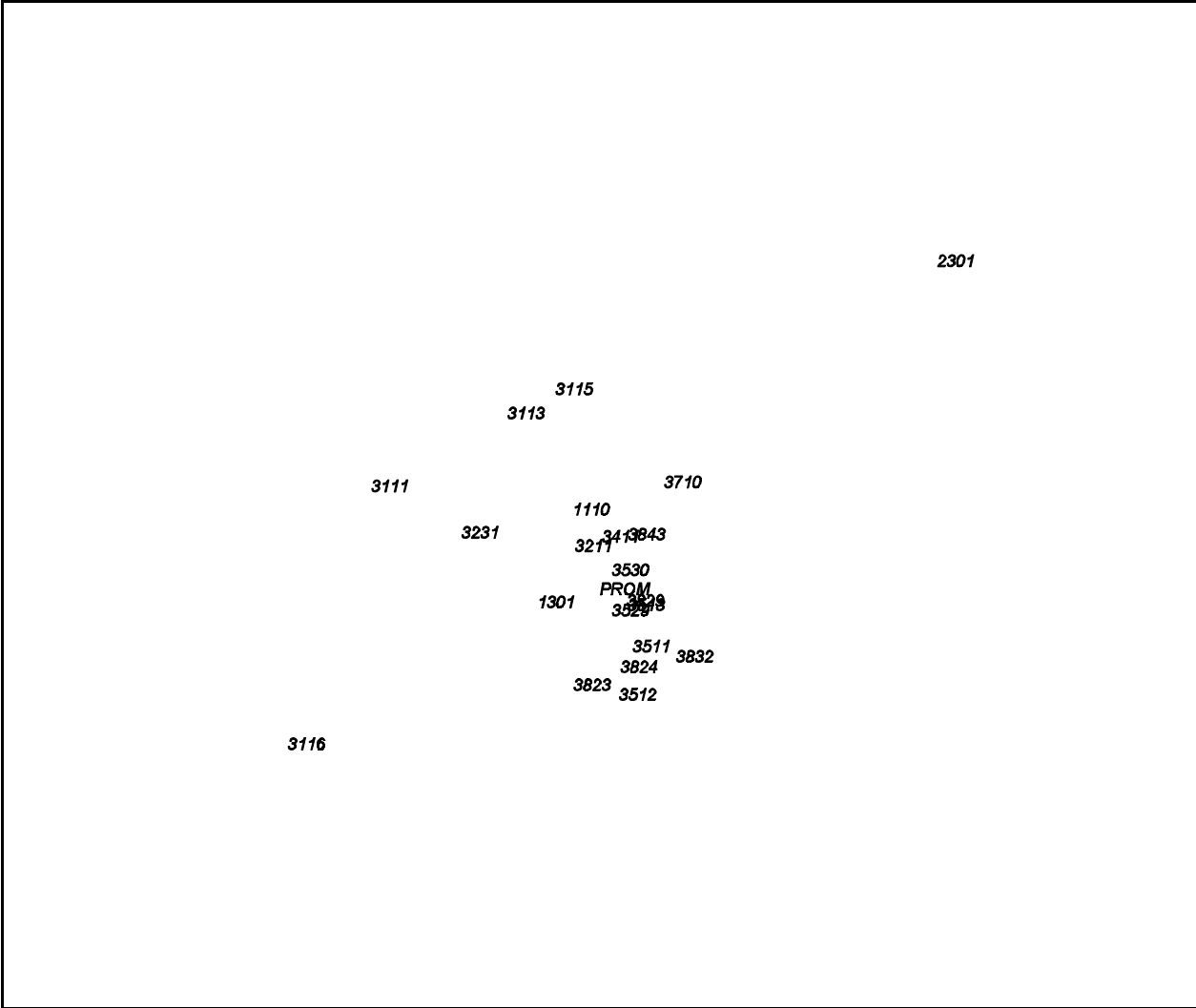


GRAFICO 4

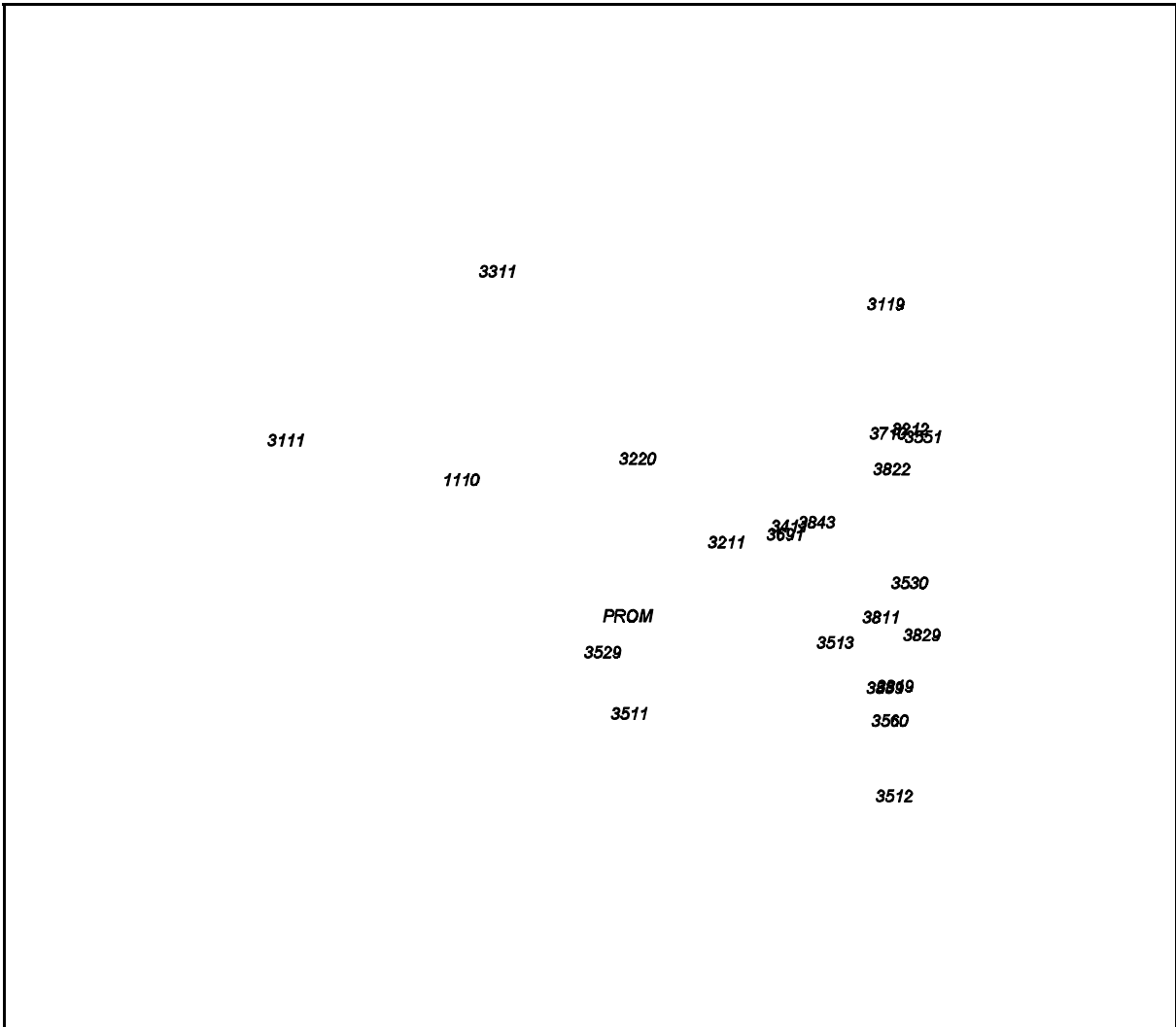


GRAFICO 5

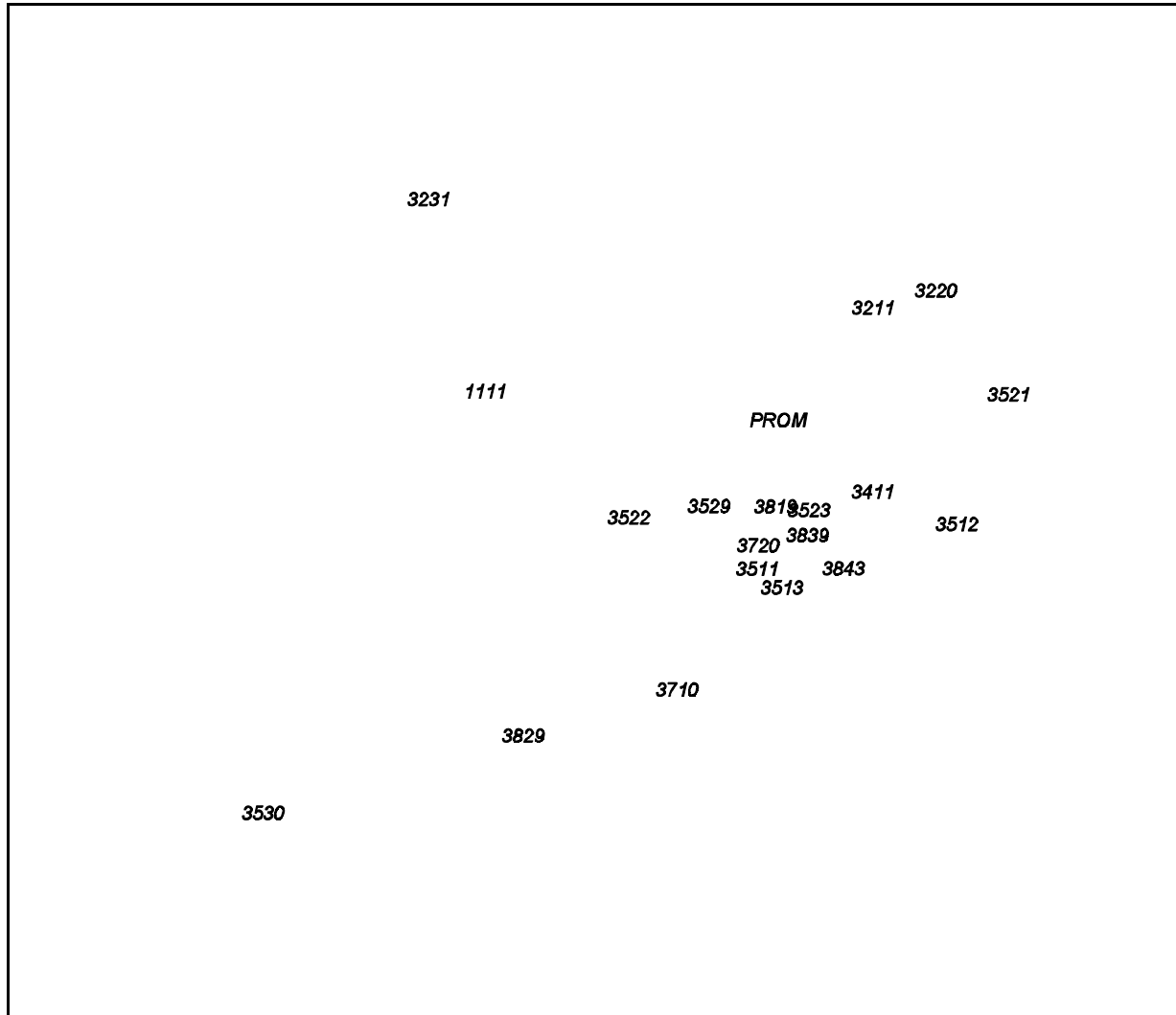


GRAFICO 6

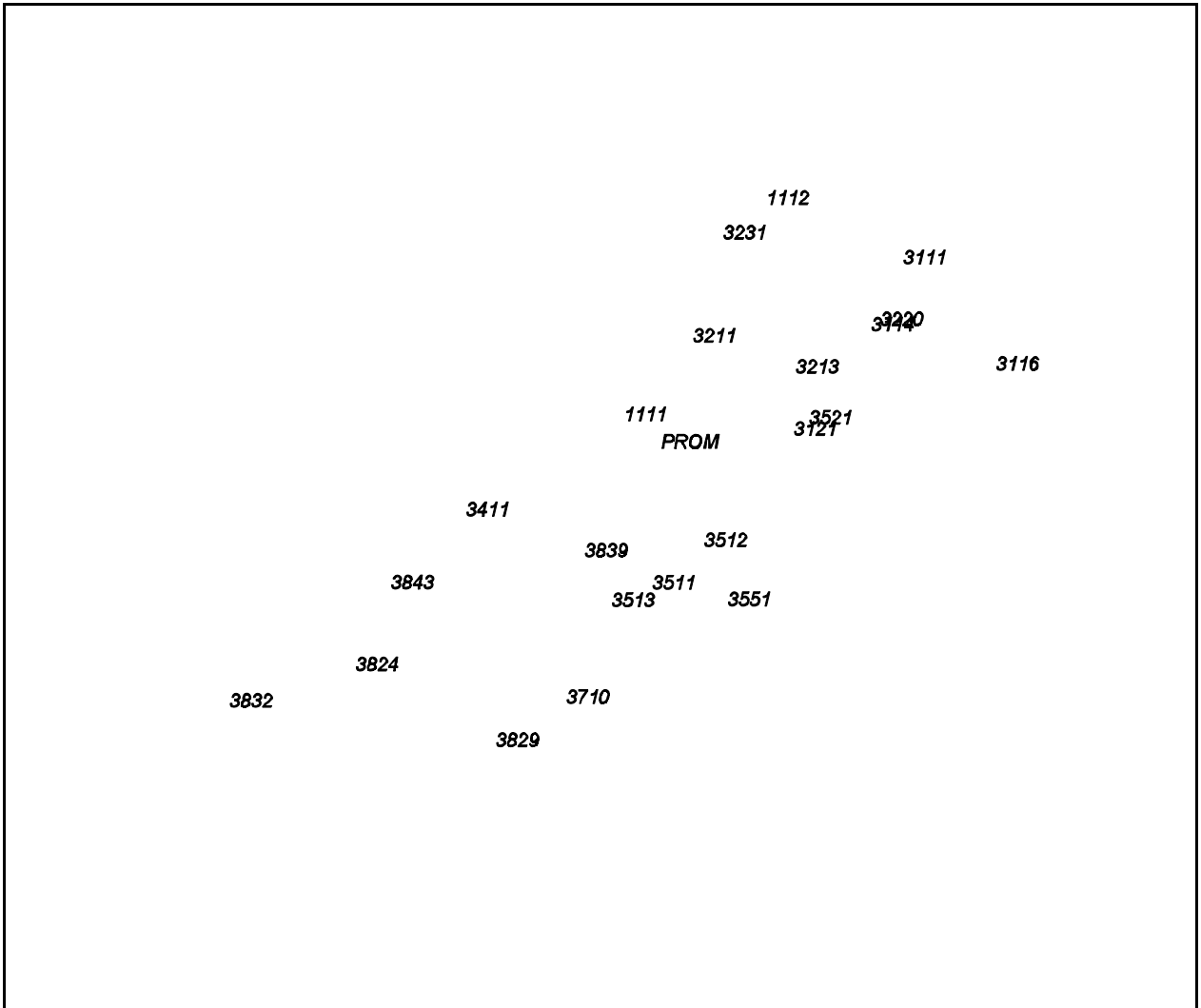




GRAFICO 7

