

Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Estudios de Posgrado

---

**MAESTRÍA EN PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL**

---

TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA

---

El Mercosur y las disparidades comerciales entre  
provincias argentinas. ¿Convergencia o divergencia?  
1993-2018

---

AUTOR: DANYL CAMILO BELTRÁN TORO

TUTOR: DAMIÁN PAIKIN

## Resumen

El presente trabajo de investigación busca identificar la incidencia generada por la implementación del Mercosur sobre la inserción comercial de las provincias argentinas poniendo el acento en observar en qué medida dicho proceso de integración generó (o no) un proceso de convergencia entre ellas.

Con este objetivo, se describirá, en primer lugar, la evolución de las exportaciones provinciales, para posteriormente desarrollar indicadores para la medición de las disparidades en la inserción al comercio exterior. Finalmente se identificará la evolución de tales disparidades con el fin entonces de determinar la incidencia de las exportaciones al Mercosur sobre esta evolución.

Esta tarea no es sencilla ya que la mirada sobre el campo del comercio exterior y la inserción provincial es un ámbito que presenta un bajo nivel de desarrollo en el caso argentino. Por ello, se emplearán tres metodologías de análisis usadas en la medición de disparidades y brechas con el fin de arribar a un mayor grado de certeza en la aproximación a este fenómeno: el análisis de cuadrantes, el coeficiente sigma y la razón de ventaja, con los que se testearán las exportaciones totales y per cápita al Mercosur y al resto del mundo.

La importancia de esta investigación se basa en que la composición de las exportaciones provinciales a los países socios del Mercosur está compuesta principalmente por productos manufacturados de origen industrial, a diferencia de las ventas al resto del mundo en las que prima la cesta tradicional de exportaciones compuesta por productos del complejo oleaginoso y cerealero. Poder evidenciar procesos virtuosos en el marco del comercio regional representa un aporte significativo para el diseño y diagnóstico de la política comercial e industrial, a nivel nacional y provincial.

Palabras clave: Política comercial (F13), estudios empíricos de comercio (F14), integración económica (F15).

## Contenido

1.	Introducción .....	5
1.1	Las disparidades territoriales en otras experiencias de integración regional.....	10
1.2	Objetivos, hipótesis y metodología .....	12
1.3	Estructura del trabajo.....	14
2.	Marco teórico .....	16
2.1	Las principales teorías de comercio internacional.....	16
2.2	El comercio internacional y el crecimiento económico.....	21
2.3	Especialización vs diversificación productiva.....	23
2.4	La inserción comercial de los países en desarrollo: ¿a partir del sector primario o del sector manufacturero? .....	26
2.5	La importancia de la Integración Regional para el comercio de bienes manufacturados .....	30
2.6	Las disparidades territoriales en Argentina .....	36
3.	Inserción comercial de Argentina y sus provincias en el Mercosur.....	38
3.1	Exportaciones Argentinas Al Mundo .....	38
3.1.1	Evolución .....	39
3.1.2	Origen jurisdiccional de las exportaciones argentinas .....	43
3.2	Exportaciones argentinas al Mercosur.....	44
3.2.1	Destino de las exportaciones .....	48
3.2.2	Origen jurisdiccional de las exportaciones argentinas al Mercosur.....	51
3.3	Ventaja comparativa revelada: .....	65
3.4	La inserción comercial externa de las provincias y sus disparidades.....	68
4.	Convergencia en las exportaciones al Mercosur .....	70
4.1	Convergencia en las exportaciones totales .....	73
4.1.1	Análisis de cuadrantes .....	73
4.1.2	Razón de ventaja: .....	77

4.1.3	Coeficiente sigma .....	78
4.2	Convergencia en las exportaciones per cápita .....	78
4.2.1	Análisis de cuadrantes .....	78
4.2.2	Razón de ventaja .....	81
4.2.3	Coeficiente sigma .....	82
5.	Conclusiones .....	84
6.	Bibliografía.....	87
7.	ANEXO.....	94

## 1. Introducción

El desarrollo económico de Sudamérica es el principal desafío pendiente desde la constitución de los Estados nacionales, ya que gran parte de nuestras naciones no superaron completamente el modelo económico extractivista impuesto durante la colonia. Así, la especialización en actividades primarias (agropecuarias, mineras y energéticas) con bajo valor agregado, generó aparatos productivos poco especializados y de un tamaño menor, con muy baja demanda de mano de obra especializada, que resultó incapaz de incorporar a la creciente población a la actividad económica.

La Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) implementada en la región entre 1940 y fines de la década del '70, generó capacidades y expandió el aparato productivo hacia la producción de bienes de consumo no durable (con las excepciones de Argentina y Brasil que avanzaron con relativo éxito sobre bienes de consumo durable), aunque encontró entre sus principales limitaciones la capacidad de obtener divisas que permitieran satisfacer la alta demanda de insumos y bienes de capital importados. La conocida restricción externa<sup>1</sup>.

En la década del '90, la apertura de los mercados internos y todo el paquete de reformas liberales prometían un mejor acceso a los insumos importados y una bonanza exportadora para los productos nacionales. Nada de esto ocurrió. El ingreso masivo de importaciones destruyó la estructura productiva local, los productores que no quedaron fuera del mercado al no poder competir con productos importados, se reconvirtieron a importadores.

Adicional a esto, se avanzó fuertemente en un modelo de acumulación basado en la valorización financiera y se restableció el patrón de inserción en el comercio internacional previo a la ISI, es decir, se volvió a un modelo primario exportador.

El fracaso de las reformas neoliberales se dejó escuchar con los gobiernos progresistas que tuvieron lugar en la región a partir de 1998 y hasta mitad de la década de 2010, los cuales tuvieron notables avances en términos sociales, de representatividad política, derechos económicos básicos e integración regional, aunque definitivamente no avanzaron sustantivamente (en los poco más de diez años de gobierno) sobre el desarrollo industrial.

---

<sup>1</sup> El desafío de la restricción externa era analizado tempranamente en los trabajos de Prebisch (1963), Diamand (1973) y Braun y Joy (1968), entre otros.

Básicamente no se logró revertir el patrón de inserción comercial internacional. Y este aspecto es fundamental en el debate de ideas sobre el desarrollo sudamericano. La política comercial basada en la teoría de las ventajas comparativas, y enfocada en la producción para los mercados centrales no ha permitido el desarrollo de una cesta de exportaciones con valor agregado<sup>2</sup>.

En este sentido, y como analizaremos en el siguiente capítulo, la integración regional genera importantes ventajas. Primero, presenta la posibilidad de exportar productos con mayor agregación de valor cuando este se realiza entre países semejantes (comercio sur-sur). Segundo, mediante herramientas como los fondos de convergencia, puede dirigir los beneficios del comercio hacia aquellas zonas subnacionales que se encuentren rezagadas, es decir, incorporar en la dinámica económica regional a las zonas periféricas de cada país (Baumann, 2011).

Esto resulta clave porque al interior de cada uno de nuestros países se replica las diferencias existentes entre países. Se tienen regiones subnacionales pujantes con ingreso alto, especializadas en la prestación de servicios, que conviven con regiones periféricas aisladas y con indicadores socioeconómicos de bajo desempeño.

Argentina no es ajena a esta realidad. La región central o pampeana concentra mayoritariamente la producción y la actividad económica, explicando cerca del 70% de la población y el 75% del producto nacional (García y Cao, 2015).

En el comercio exterior esta concentración es semejante. Como se presentará en el Capítulo 3, en 2018 Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba representaron el 69,1% del total exportado al mundo.

Esta concentración genera importantes disparidades socioeconómicas entre provincias, así como en el desarrollo de su estructura productiva. Aquellas provincias que no han podido desarrollar y diversificar estructuras productivas se pueden enfrentar a mayores desafíos para una inserción positiva en los flujos de comercio internacional.

Una inserción positiva en los flujos de comercio internacional es aquella que se realiza a partir de productos con valor incorporado, a partir de ventajas competitivas dinámicas, más que en la explotación de materias primas con nula o baja agregación de valor, de forma tal que se

---

<sup>2</sup> Un resumen sobre las estrategias de desarrollo llevadas a cabo por los países de América Latina se presenta en Guillén (2007).

generen encadenamientos productivos, desarrollo de proveedores y absorción/generación de mano de obra calificada (Maya, 2012 y Prebisch, 1963).

Esta inserción comercial se basa en el sector manufacturero, principalmente en el industrial. En el Capítulo 3 se encontrará que este patrón se registra principalmente en las ventas al Mercosur, en las que las manufacturas de origen industrial representaron en 2018 el 66% del total.

Lo que resulta deseable, dada la existencia de disparidades entre territorios, es que se presente un proceso de convergencia entre ellos. Esto es, que aquellos que presentan una peor situación relativa registren una mejora superior al promedio de forma tal que la brecha entre los territorios con una mejor situación y los de peor, sea menor.

Sin embargo, el impacto del Mercosur sobre las disparidades territoriales y socioeconómicas en Argentina no ha sido objeto detallado de estudio, como sí ocurre con el caso de México con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y con la Unión Europea<sup>3</sup>, siendo este último caso particularmente relevante por las instituciones creadas por el proceso de integración regional con la misión de reducir las disparidades territoriales entre países miembro: Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)<sup>4</sup>, Fondo de Cohesión (FC)<sup>5</sup>, el Fondo Social Europeo<sup>6</sup>, entre otros.

En el caso del Mercosur, si bien las primeras iniciativas datan del año 2003 (trato diferenciado a Paraguay en las negociaciones con terceros mercados y en el régimen de origen del bloque, así como la posibilidad de que junto a Uruguay presenten listas adicionales para el arancel externo común (Berrettoni y Lucángeli, 2012. p. 37)), es a partir de 2005 con la puesta en marcha del Fondo de Convergencia Estructural del Mercosur (Focem) y la Cumbre de

---

<sup>3</sup> Sánchez-Reaza (2010) analizó la fragmentación regional en México en el marco de la liberalización comercial de este país con Estados Unidos y Canadá. Sobre la experiencia de la Unión Europea se encuentra una síntesis en Nicolini (2013), Godoy (2011), Tessari (2012) y Blanes Sala (2004).

<sup>4</sup> El FEDER financia actividades en aquellas regiones en las que su PIB per cápita sea menor al 75% del promedio de la Unión, mientras que aquellas cuyo PIB per cápita se ubica entre el 75% y el promedio de la Unión tienen prioridad en el acceso a financiamiento para la promoción de la competitividad del sector privado (Nicolini, 2013).

<sup>5</sup> El Fondo de Cohesión tiene como objetivo el apoyo a los territorios más desfavorecidos de los países más pobres de la Unión, de cara al proceso de convergencia económica (Nicolini, 2013).

<sup>6</sup> El Fondo Social Europeo financia “actividades en el marco de las acciones de convergencia económica entre regiones, así como al impulso de la competitividad empresarial (que incluye programas de fomento de la ocupación y protección del medio ambiente)” (Nicolini, 2013. p. 59).

Córdoba en 2006, cuando el Mercosur encara decididamente iniciativas para afrontar las disparidades existentes entre los países miembros.

En este sentido, Paraguay y Uruguay, los países de menor desarrollo relativo, han sido beneficiarios en una proporción muy significativa de las iniciativas generadas para reducir la brecha entre naciones en el marco del Mercosur. Esto quiere decir que Argentina y en mayor medida Brasil, juegan un papel de emisores de recursos (tangibles e intangibles) más que de receptores de las ayudas proporcionadas por el proceso de integración. Esto no exime, sin embargo, la existencia de algunas iniciativas a desarrollarse en el territorio de estos dos países.

El Focem es la instancia institucional más relevante del Mercosur para la reducción de las disparidades territoriales<sup>7</sup>, en el que los principales beneficiarios netos son Paraguay y Uruguay, los países que presentan el menor desarrollo relativo del Mercosur. En efecto, la estructura financiera del Fondo se conforma en un 70% con los aportes de Brasil, 27% de los de Argentina, 2% de los correspondientes a Uruguay y 1% el aporte de Paraguay. Este último recibe el 48% de los recursos del Focem (Arce, 2010).

No obstante, el Focem no cuenta con una capacidad financiera suficiente para dar respuesta a los requerimientos de los países de menor desarrollo relativo, por lo que aquellos proyectos que podrían generar un mayor impacto sobre la estructura productiva, resultan inviables por el costo que representan.

De acuerdo a la Decisión CMC N° 18/05, la prioridad inicial del Fondo correspondería a los proyectos vinculados a infraestructura física, encaminados hacia el cumplimiento del primer objetivo, en tanto que para el cuarto objetivo debería destinarse como máximo el 0,5% del presupuesto anual (Berrettoni y Lucángeli, 2012).

Para Argentina se aprobaron tres proyectos: mejora de infraestructura y fortalecimiento institucional de 72 centros educativos públicos de la provincia de Santa Fe (2010), generación, transporte y distribución de energía eléctrica para seis departamentos de la

---

<sup>7</sup> Se encuentran también los foros de competitividad, los cuales constituyen “un espacio de diálogo entre el sector productivo (empresarios y trabajadores) y los gobiernos de los países miembros del Mercosur, buscando promover el debate y lograr consenso en cuanto a los problemas, oportunidades y desafíos de cada cadena productiva en la región” (Secretaría del Mercosur, 2006. p.17). En el año 2003 se instauró el Foro de Competitividad de la Cadena de Madera y Muebles del Mercosur (FCCMMM), siendo reglamentado en el año 2004, mientras que en 2007 se creó el Foro de Competitividad para el Sector Cinematográfico y Audiovisual del Mercosur, de acuerdo a la Resolución del Grupo Mercado Común N° 14/07.

provincia de Corrientes (2010)<sup>8</sup>, generación de un Show Room virtual con el fin de exhibir los bienes de capital, plantas llave en mano y productos de ingeniería producidos o generados en Argentina (2011)<sup>9</sup> y el Polo de desarrollo local y regional Universidad Nacional Arturo Jauretche en el partido Florencio Varela (2011)<sup>10</sup>.

Adicionalmente, dentro de los proyectos en los que el beneficiario es Brasil pero que representan beneficios para Argentina, se encuentra el proyecto de Intensificación y Complementación Automotriz en el ámbito del Mercosur (2010)<sup>11</sup>, el proyecto Calificación de Proveedores de la Cadena Productiva de Petróleo y Gas (2010)<sup>12</sup>,

Además, Argentina participa de proyectos pluriestatales, como Erradicación de la fiebre aftosa y prevención de su reintroducción en el ámbito del Mercosur y sus países asociados<sup>13</sup>, Generación de capacidad tecnológica para afrontar y solucionar el envejecimiento poblacional acompañado de padecimiento de enfermedades crónico degenerativas<sup>14</sup>.

Como se observa, es reducida la cantidad de proyectos financiados por el Focem que se llevan a cabo en Argentina. No obstante, salvo el proyecto de infraestructura educativa en Santa Fe, los proyectos en ejecución tienen incidencia directa sobre las actividades productivas, aunque

---

<sup>8</sup> De acuerdo a la página de internet del Focem, este proyecto, con un costo estimado de 34,2 millones de dólares, contó con una financiación de este organismo del 69,2% del total, con beneficiarios directos estimados en 128.000 usuarios residenciales, así como 600.000 usuarios indirectos. En cuanto a las actividades productivas, se estima beneficiar al sector arrocero y forestal, las cuales tienen gran relevancia para la economía provincial.

<sup>9</sup> Este proyecto (672.000 dólares) contó con una financiación del 82,2% por parte del Focem. Se estimó como beneficiarias a 300 Pymes exportadoras de maquinaria y equipo.

<sup>10</sup> Este proyecto, cuyo costo estimado es de USD 21,9 millones, de los cuales el Focem aporta el 63,6%, busca promover el desarrollo del partido de Florencio Varela y los partidos aledaños (Almirante Brown, Avellaneda, Berazategui, Lanús, Lomas de Zamora y Quilmes) a partir de la consolidación de la Universidad Nacional Arturo Jauretche como nuevo polo de desarrollo productivo y social. El proyecto se basa en tres líneas de acción fundamentales: i) dotación de infraestructura pública educativa y científica adecuada, ii) capacitación de recursos humanos de la universidad y de la industria, y iii) fortalecimiento del tejido social a partir de la promoción cultural y científica (con énfasis en los sectores vulnerables).

<sup>11</sup> Pese a que el organismo ejecutor es la Agencia Brasileña de Desarrollo Industrial, beneficia a autopartistas de los cuatro países. El proyecto tuvo un costo aproximado de 3,9 millones de dólares, de los cuales el FOCem aportó el 75,4%, y su objetivo era potenciar el crecimiento e integración de la cadena productiva automotriz del Mercosur, por medio del fortalecimiento de pequeños proveedores de autopartes para sustituir importaciones e incrementar las exportaciones, mediante capacitación tecnológica y el acceso a oportunidades de negocio de las empresas terminales.

<sup>12</sup> También ejecutado por la Agencia Brasileña de Desarrollo Industrial, tuvo por objeto fortalecer la cadena productiva de petróleo y gas en el Mercosur, por medio de la cualificación, integración y complementación de empresas proveedoras, en función de la demanda y necesidades de las empresas "ancla" de los países miembros. El costo fue de 3,7 millones de dólares, de los que el Focem aportó el 77,6%.

<sup>13</sup> Este proyecto, firmado en junio de 2007 se ejecutó en Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Bolivia con un costo de 16,8 millones de dólares, financiado en un 82,6% por el Focem.

<sup>14</sup> El objetivo es conformar una red de institutos de investigación en biomedicina. Actualmente en ejecución, representa un costo total de 28 millones de dólares, financiado en un 84,4% por el Focem.

el resultado de los mismos aún está por verificarse y no existen estudios de impacto al respecto.

Otra iniciativa implementada por el Mercosur fueron los Foros de Competitividad de las Cadenas Productivas del Mercosur, encaminada principalmente al universo pyme (Botto y Molinari, 2013). Un Foro de Competitividad constituye “un espacio de diálogo entre el sector productivo (empresarios y trabajadores) y los gobiernos de los países miembros del Mercosur, buscando promover el debate y lograr consenso en cuanto a los problemas, oportunidades y desafíos de cada cadena productiva en la región” (Secretaría del Mercosur, 2006. p.17).

En el año 2003 se instauró el Foro de Competitividad de la Cadena de Madera y Muebles del Mercosur (FCCMMM), siendo reglamentado en el año 2004. En este marco se plantearon tres pre-proyectos a saber (Secretaría del Mercosur, 2006. pp.26-27): i) Programa de apoyo a las actividades dirigidas al aumento de la competitividad del sector productor de madera y muebles, ii) Programa de desarrollo de proveedores y redes de empresas de la cadena productiva madera-muebles en el Mercosur, y iii) Observatorio comercial.

De los tres pre-proyectos, el de desarrollo de proveedores alcanzó la etapa de implementación en el año 2006. En el marco de este proyecto se han evaluado experiencias exitosas del sector en Argentina y Brasil, se creó un premio de diseño y se ha promovido un mayor acercamiento de las empresas ubicadas en Paraguay y Uruguay (fundamentalmente pymes).

También se implementó el Foro de Competitividad para el Sector Cinematográfico y Audiovisual del Mercosur en el año 2007<sup>15</sup>, el cual pese a un inicio promisorio no avanzó en medidas concretas para el sector (Moguillansky y Poggi, 2017)<sup>16</sup>.

### **1.1 Las disparidades territoriales en otras experiencias de integración regional**

Las disparidades territoriales existen al interior de todos los países y entre países en tanto que no todos los territorios cuentan con la misma dotación de factores (trabajo, recursos naturales), infraestructura vial, portuaria y ferroviaria, distancia a centros económicos, etc.

---

<sup>15</sup> Resolución Grupo Mercado Común N°14/07.

<sup>16</sup> Un análisis sobre la situación del sector previa a la constitución del Foro se encuentra en Moguillansky (2009).

Por tanto, todos los países se enfrentan al desafío de procurar un desarrollo y crecimiento homogéneo entre sus diversas unidades territoriales y el aprovechamiento de las ventajas de la integración regional en los casos en que los países se encuentren inmersos en tales procesos.

En el caso de la Unión Europea, los proyectos de infraestructura financiados por la UE en España contribuyó con 0,5% anual a la tasas de crecimiento y 0,25% en la creación de empleo hasta 2004 (Nicolini, 2013. p. 60). En un sentido más amplio, Rodríguez-Pose y Petrakos (2004) encuentran que el proceso de integración europeo presenta resultados dispares en cuanto a la convergencia territorial entre países.

En efecto, se observa un proceso de convergencia entre las economías de los países miembros de la Unión, a partir de las variables macroeconómicas. La inflación, el desempleo y el crecimiento económico mostraron cada vez brechas más acotadas (Rodríguez-Pose y Petrakos, 2004). Sin embargo, al tomar las unidades subnacionales el panorama es diferente. “Mientras que en muchos países se observa estabilidad o una ligera convergencia hasta principios de los años ‘90, desde la puesta en marcha del Mercado Único la tendencia se invierte. Este es el caso de Bélgica, Grecia, España, los Países Bajos, Dinamarca, Italia, el Reino Unido, Alemania y Finlandia” (Rodríguez-Pose y Petrakos, 2004. p. 73), a partir de un beneficio de la integración por parte de los centros económicos de los países.

En Asia, el proceso de integración regional más relevante es el Asean, cuyo proceso se basó en la integración productiva a partir de clústeres sectoriales entre empresas de los países que componen el proceso de integración, aunque no cuenta con instrumentos o un marco institucional encargado de la corrección de las asimetrías estructurales entre países (Botto y Molinari, 2013).

En resumen, la Unión Europea es el proceso integrador que más relevancia (y peso institucional) ha dado a la problemática de las disparidades territoriales. En el caso del Mercosur, este proceso ha sido mucho más incipiente en el alcance institucional y de impacto sobre la estructura productiva de las provincias argentinas, así como en el análisis de esta cuestión por parte de las universidades y centros de investigación. En este sentido, la presente tesis se plantea como un aporte para el desarrollo de este debate, desde un enfoque basado en las exportaciones a la región.

## 1.2 Objetivos, hipótesis y metodología

En la presente tesis se describirá la situación inicial (1993) y la evolución de las exportaciones de las provincias argentinas, al Mercosur y al resto del mundo, lo que comprende por supuesto la participación de las provincias en el total exportado, así como la composición de las ventas al exterior a partir de los principales rubros de exportación: productos primarios (PP), manufacturas de origen agropecuario (MOA), manufacturas de origen industrial (MOI) y combustibles y energía (CyE).

El objetivo general de esta investigación es identificar la incidencia de la implementación del Mercosur sobre la inserción comercial de las provincias argentinas.

Para esto, como objetivos específicos se buscará describir la situación inicial de las exportaciones argentinas (1993) y su evolución, así como desarrollar indicadores para la medición de las disparidades en la inserción al comercio exterior entre las provincias argentinas. A partir de esto, se podrá identificar y analizar la evolución de las mencionadas disparidades.

La hipótesis a verificar es que el Mercosur ha tenido una incidencia positiva en la evolución de las disparidades comerciales de las provincias argentinas, en particular para dos subperíodos: de 1993 a 1999 o de implementación y de 2003 a 2011 o de reformulación del proceso de integración.

La verificación de la existencia de convergencia entre las provincias argentinas se realizará a partir de tres mediciones alternativas: análisis de cuadrantes, razón de ventaja y coeficiente signa, a partir de los cuales se buscará identificar y analizar la evolución de las disparidades en la inserción al comercio exterior entre provincias argentinas.

Estos indicadores son de uso difundido en el análisis de procesos de convergencia. El *análisis de cuadrantes* es una herramienta muy útil trabajada por Silva, Riffo y González (2012), en el análisis sobre la evolución de economías regionales desarrollado por el ILPES-CEPAL, en particular para el caso de Chile. En el presente trabajo y con el apoyo de estos autores en el marco de la pasantía realizada en el ILPES, se adaptó esta metodología para el análisis de convergencia comercial a partir de las exportaciones al Mercosur.

Este método se basa en un esquema gráfico de doble entrada compuesto por cuatro cuadrantes. En el eje de ordenadas se presenta para cada provincia la tasa promedio de

crecimiento de las exportaciones para el período de análisis, mientras que el eje de abscisas se presenta el nivel de exportaciones para el año inicial.

Los segmentos se conforman con el promedio nacional de la tasa de crecimiento de las exportaciones (en el caso de las ordenadas) y del nivel promedio de las exportaciones totales en el periodo inicial (en las abscisas).

Así se conforman cuatro cuadrantes. El superior derecho corresponde a aquellas provincias que presentaron un crecimiento en sus exportaciones superior a la media, con un nivel inicial de exportación alto. En el cuadrante inferior izquierdo (el más cercano al origen) se ubicarían las provincias que teniendo un nivel de exportaciones en el año inicial inferior al promedio nacional y una tasa de crecimiento en el periodo de análisis también por debajo de la media.

Estos dos cuadrantes descriptos representan situaciones de divergencia. Por su parte, los cuadrantes restantes representan condiciones de convergencia, ya que representa la situación en que una provincia, teniendo un nivel de exportaciones inicial bajo, mostró un crecimiento superior a la media (cuadrante superior izquierdo) o aquella en la cual una provincia, teniendo un nivel inicial alto de exportaciones, mostró un crecimiento inferior al promedio.

La *razón de ventaja* mide la relación existente entre la provincia con mayor nivel exportador y la de menor, en cada período de tiempo. Una reducción del coeficiente resultante en el tiempo permite presumir la presencia de un proceso de convergencia. Al contrario, el aumento de la razón de ventaja indicaría un proceso de divergencia dado el incremento de la distancia entre la mayor y menor provincia exportadora.

Se empleará también el *coeficiente sigma* (Barro y Sala-i-Martin, 1992), el cual permite medir convergencia a partir de producto per cápita y el ingreso de la población, bajo la lógica de que para economías con tecnología y preferencias semejantes, las de menor ingreso crecerán más rápido que las más ricas, en términos del PIB per cápita y el ingreso de la población.

Por su parte, y como se ha mencionado, el análisis se basa en los datos de exportaciones por provincias publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), entre 1993 y 2018. Este período de tiempo presenta diferentes contextos económicos y políticos, así como cambios estructurales por lo también se realizará un análisis por subperiodos.

El uso de las exportaciones por provincia brinda un espacio amplio para el desarrollo argumental de este trabajo, sin embargo sería deseable contar con información adicional, que desafortunadamente no existe.

Tal es el caso de las importaciones por provincia, que permitiría por ejemplo realizar un análisis de comercio intraindustrial, o de las exportaciones por provincia en cantidades. Este último aspecto es relevante para poder excluir el efecto de los precios en el valor exportado y así refinar el análisis en el resultado. Sin embargo, la presencia de esta distorsión no invalida los resultados alcanzados, aún teniendo en cuenta que las exportaciones al Mercosur se explican mayoritariamente por manufacturas industriales, cuyo precio no está sujeto de forma directa a bruscos movimientos, como sí ocurre con los productos primarios, los combustibles y las manufacturas de origen agropecuario.

También sería deseable contar con mediciones de la actividad económica de las provincias comparables y recientes. En este sentido resulta deseable que la autoridad estadística del país retome la construcción y divulgación del producto bruto geográfico para las 24 provincias.

Si bien la base del análisis son las exportaciones al Mercosur, se verificará la existencia de convergencia también en las exportaciones de las provincias al resto del mundo, con el fin de poder determinar algunas dinámicas propias de las exportaciones al Mercosur.

En este sentido, se analizará si el comercio con el Mercosur permitió que aquellas provincias que presentaron una menor inserción comercial en 1993, incrementasen sus ventas al exterior de forma más acelerada que el promedio nacional, acortando así las diferencias o la brecha entre aquellas provincias que en este sentido se podrían calificar como ganadoras y las de menor inserción comercial relativa.

El objetivo de verificar el proceso de convergencia es, no sólo resaltar los beneficios de la integración regional frente a iniciativas librecambistas, sino también realizar un aporte al debate relativo a políticas integrales encaminadas a la reducción de las disparidades territoriales entre provincias, en este caso desde la economía internacional y el comercio.

### **1.3 Estructura del trabajo**

De esta forma, en el capítulo a continuación, el marco teórico, se analizarán los beneficios de la integración regional y de la diversificación de los productos de exportación, con énfasis en aquellos bienes que cuentan con mayor valor agregado.

En la tercera sección se analizarán las exportaciones jurisdiccionales al Mercosur y al resto del mundo, con el fin de caracterizar el envío de bienes al exterior, en términos de rubro, origen, destino, distribución provincial, etc.

La cuarta sección presentará los testeos y mediciones del proceso de convergencia en las exportaciones al Mercosur y al resto del mundo por provincias. Será en este capítulo en el que se realice la verificación de la hipótesis de la presente tesis.

A partir de los resultados encontrados, en la última sección se presentarán los comentarios y reflexiones finales, esperando que tales hallazgos constituyan un elemento de análisis de las disparidades en el desarrollo territorial y su vínculo con el comercio internacional, siendo además importante determinar que otros mecanismos a nivel de políticas macro, meso y microeconómicas, inciden en la reducción de la brecha de desarrollo socioeconómico entre provincias.

## **2. Marco teórico**

El análisis de la inserción comercial de las provincias argentinas en el Mercosur y la evolución de las disparidades que al respecto se presenta entre ellas, implica abordar cuestiones referidas a las teorías de comercio internacional, su vinculación con el crecimiento económico, el desarrollo productivo y por supuesto, la integración regional y las disparidades territoriales en argentina. Estos aspectos se analizan a continuación.

### **2.1 Las principales teorías de comercio internacional**

El comercio internacional se genera a partir de las diferencias entre países en aspectos como tecnología, dotación de factores y recursos, preferencias de consumo de sus habitantes y las distorsiones en la economía.

La diferencia tecnológica genera que cada país cuente con una función de producción diferente, lo que a su vez permite la existencia de las llamadas ventajas comparativas, concepto base del modelo ricardiano de comercio internacional (Markusen, et al. 1995).

Este modelo simplificado de dos productos y un factor de producción, el trabajo, muestra cómo la diferencia en el producto marginal generado por el trabajo en dos países diferentes determina la posibilidad de comercio internacional, dado que a cada país le beneficia especializarse en aquella mercancía en que el producto marginal del factor trabajo es relativamente mayor.

Esto, que resulta ser una diferencia tecnológica aplicable a otro tipo de factores productivos, explica cómo diferentes niveles de productividad permiten la especialización y la generación de excedentes de producción con destino al mercado internacional, en el cual se obtendrían aquellos productos a cuya producción se renunció para aprovechar la mayor competitividad de la producción con ventaja relativa.

Así se configura el principio de ventaja comparativa, según el cual, un país tiene una ventaja comparativa en el producto que le representa un menor costo respecto al coste de producción de ese bien en el extranjero. Bajo estas condiciones, la mejor alternativa que tiene cada país es aprovechar la producción del bien en que es más productivo para generar excedentes que le permitan adquirir en el extranjero los productos que ha dejado de producir tras la especialización. Especializarse en aquellos bienes en que se tiene ventaja comparativa

permitirá obtener beneficios a los países participantes del comercio internacional (Krugman y Obstfeld, 2006).

Con base en el modelo ricardiano se construyó el modelo Hecksher-Ohlin de heterogénea dotación de factores. Desde este enfoque el comercio internacional se genera en función de la abundancia o escasez relativa de los dos factores básicos de producción: capital y trabajo. La abundancia relativa de un determinado factor implica su menor costo relativo y por tanto, el menor costo para aquella producción en que el factor en cuestión se use de forma intensiva.

El factor escaso en términos relativos tendrá un mayor costo en términos relativos, lo que repercutirá en que la producción intensiva en dicho factor, presente un costo mayor. Esto conlleva a que aquellos países con abundancia relativa en el factor capital les convenga especializarse en la producción de aquellos bien en que este factor se emplea de forma intensiva (sin abandonar la producción del otro), en tanto que aquellas economías en las cuales el trabajo sea el factor abundante en términos relativos, se han de especializar en la producción que implica un mayor uso de mano de obra. Este patrón de especialización constituye el primer teorema del modelo Hecksher-Ohlin.

De esta forma, los países especializados en bienes capital intensivos y aquellos con producción intensiva en mano de obra intercambiarán, vía comercio internacional, sus respectivos excedentes de producción, equilibrándose la oferta y demanda agregada mundial y generando un proceso de convergencia del precio relativo de cada producto en ambos países y por ende, del costo relativo de los factores productivos que intervienen en la producción (segundo teorema del modelo)<sup>17</sup>.

Con una tecnología más avanzada se espera realizar un uso más eficiente de los factores productivos y por tanto un incremento del nivel de producción para la misma cantidad de factores empleados. Esta ganancia en eficiencia se trasladaría a todos los participantes del comercio internacional, generando así, además del incremento en la producción mundial, una mejora en el bienestar de la población.

---

<sup>17</sup> Cabe resaltar que la principal diferencia del modelo Hecksher-Ohlin con el Ricardiano se da en que para el primero los ganadores del comercio serán aquellos sectores del país que cuenten con el factor abundante, mientras que en el modelo ricardiano, al interior del país, las ganancias benefician al conjunto de la economía.

En un equilibrio competitivo los países participantes del comercio internacional se apropiarán de una proporción de las ganancias del intercambio, siendo el peor escenario el que un país obtenga una ganancia cero. Al romperse el equilibrio competitivo, un país puede obtener pérdidas por participar del comercio internacional (Markusen, et al. 1995).

No obstante, en la economía real no se verifican las predicciones de este modelo respecto a la igualación del precio de los factores y el costo de los productos de intercambio e incluso desde hace tres décadas tampoco se verifica el primer teorema del modelo. La diferencia entre el modelo y la realidad se atribuye a las distorsiones existentes en la economía, como pueden ser los costos de transporte, tarifas a las importaciones, cuotas, mercados no competitivos, etc. Adicionalmente, el supuesto de funciones productivas homogéneas entre países que implica la misma tecnología en ambos países, de rendimientos constantes a escala y de homogeneidad en los factores productos, resultan demasiado fuertes para soportar las diferencias existentes en la realidad.

Por otra parte, tampoco se cumple la perfecta movilidad de factores, lo que implica que las personas y el capital físico pertenecientes a los sectores perdedores en el comercio internacional no podrán trasladarse al sector ganador como predice el modelo, por lo que estarán ociosos (en el caso del capital físico) o se desplazarán a sectores de baja calificación perdiendo el conocimiento acumulado en las actividades perdedoras. Esta situación resulta particularmente relevante en naciones en que el Estado cuenta con baja capacidad de acción, ya que la capacidad de contención y compensación a los perdedores es deficiente, así como la capacidad de trasladar los nuevos excedentes del sector ganador hacia los perdedores. Una nación con un estado de bienestar desarrollado y consolidado cuenta con una margen de reacción mucho mayor frente a la situación descrita (Lin y Chang, 2009).

Tomando en cuenta los elementos mencionados, resulta inverosímil que los beneficios derivados del intercambio comercial se distribuyan por igual entre los países participantes e incluso que se puede generar convergencia entre países en el precio de los factores, uno de los principales postulados del modelo Hecksher-Ohlin.

Los modelos de comercio internacional posteriores al Hecksher-Ohlin se han enfocado en relajar los supuestos que lo componen. Así surge la Nueva Teoría del Comercio Internacional que incorpora al análisis los rendimientos crecientes a escala en la producción, abandonando los supuestos de rendimientos constantes y de un mercado en competencia perfecta, ya que

para aprovechar las economías de escala<sup>18</sup> se requieren empresas de gran tamaño, por lo que se tendería a un mercado monopólico u oligopólico.

La incorporación de los rendimientos crecientes facilita el análisis del comercio intraindustrial, debido a que ningún país podrá producir todo el conjunto de manufacturas, sino que intercambiará bienes manufacturados con otro país que posea la misma ventaja comparativa. Este tipo de comercio presenta mucha mayor frecuencia que el comercio interindustrial que se lleva a cabo entre países con dotaciones de factores diferenciadas<sup>19</sup>.

También aparece el modelo de factores específicos, el cual levanta el supuesto de perfecta movilidad de factores entre los dos procesos productivos que contempla el modelo Heckscher-Ohlin<sup>20</sup>, encontrando un efecto “ambiguo” o indeterminado del comercio internacional sobre el factor móvil: el trabajo, así como en lo que respecta a la igualación del precio de los factores.

Otros modelos han desarrollado hipótesis alternativas sobre la generación del comercio internacional. En particular el sueco Staffan Linder vinculó el comercio internacional al ingreso per cápita y estableció efectos diferenciados sobre la sociedad dependiendo del sector exportador del que se tratase, primario o manufacturero.

En su análisis cuestiona la dotación de factores como determinante del comercio internacional de bienes manufacturados (que entre otras cosas, no permite explicar el gran flujo comercial existente entre países desarrollados que cuentan con dotación de factores bastante semejantes), otorgándole un papel más preponderante a la demanda de este tipo de bienes (tanto doméstica como internacional), incorporando además en su modelo la existencia de rendimientos crecientes a escala. El ingreso per cápita lo vincula con la complejidad de los productos que se demandan y que por tanto, se comercian internacionalmente.

---

<sup>18</sup> Las economías de escala pueden clasificarse de la siguiente manera: economías de escala estáticas de carácter tecnológico internas a la firma, economías externas estáticas, economías de escala dinámicas (a nivel firma, sectorial o macroeconómico) (Ocampo, 1991).

<sup>19</sup> En efecto, para 1978 el comercio intraindustrial entre países desarrollados representaba el 64% del total transado (Greenaway y Milner, 1990. p. 54), en tanto que para Estados Unidos en 1993 el comercio intraindustrial representaba más del 80% del total en maquinaria de oficina, medicinas y productos farmacéuticos, productos químicos orgánicos, maquinaria eléctrica, equipamiento de generación de energía y productos químicos inorgánicos (Krugman y Obstfeld, 2006. p. 138).

<sup>20</sup> En el caso del modelo de factores específicos, el factor trabajo es homogéneo a ambos procesos productivos, mientras que el capital es heterogéneo a ambos, es decir, para la producción del bien A se requiere un tipo de capital que difiere del necesario para llevar a cabo el proceso de producción del bien B. El capital se considera fijo para las industrias en el corto plazo.

Así, países con ingreso per cápita bajo demandarán productos de baja sofisticación, en tanto que aquellas naciones con mayor ingreso per cápita demandarán productos con alto valor agregado y con alto grado de diferenciación. En este sentido resulta esperable un mayor nivel de comercio entre países con alto ingreso per cápita, que entre países con ingreso per cápita desigual.

Otra alternativa teórica corresponde a la Escuela Histórica Alemana, referenciada principalmente en List, Marx y Schumpeter, la cual tiene en cuenta la transformación tecnológica y el crecimiento desigual, incorporando la asimetría en las formas de producción y en el ingreso al análisis del desarrollo económico y el comercio internacional.

La incorporación al análisis de estos dos elementos genera conclusiones alternativas sobre la ventaja del comercio internacional para los países no desarrollados y sobre el rol del comercio internacional en el desarrollo económico. Al respecto Reinert señala que “para un país pobre dependiente de recursos naturales, el libre comercio era visto como una trampa de pobreza (debido a la existencia de rendimientos decrecientes y competencia perfecta). En cambio, para un país dedicado a actividades con rendimientos crecientes, la existencia de estos elementos se convierte en un aliciente más para el libre comercio” (Reinert, 2006. p. 32). Este análisis implica la existencia de actividades mejores para buscar el crecimiento y desarrollo económico, que permiten además una mejor inserción en el comercio internacional.

Finalmente aparece también la Nueva Geografía Económica (NGE) que busca explicar por qué una región atrae más actividad productiva y población que otras, a partir de elementos como la localización, distancia a las costas, costos de transporte, etc., reconociendo además la existencia de la concentración geográfica de las actividades productivas y la repercusión de esto sobre la actividad económica de los territorios dentro de un país. Su base son los modelos de crecimiento endógeno sobre supuestos de rendimientos crecientes a escala y competencia imperfecta. “La idea central de la NGE es que el crecimiento regional obedece a una lógica de causación circular, en la que los encadenamientos hacia atrás y hacia delante de las empresas conducen a una aglomeración de actividades que se autoreforza progresivamente” (Moncayo, 2003. p. 38) a partir de fuerzas expulsoras (centrífugas) y atrayentes (centrípetas), las cuales serán mencionadas más adelante. LA NGE “sostiene que el libre juego de las fuerzas del mercado conduce inexorablemente a una intensificación de las desigualdades regionales” (Moncayo, 2003. p. 39).

A continuación se aborda la vinculación entre comercio internacional y crecimiento y desarrollo económico, analizando también desde la teoría y la evidencia empírica, qué patrón de inserción en el comercio internacional resulta conveniente para los países en desarrollo.

## **2.2 El comercio internacional y el crecimiento económico**

Diferentes autores asignan una correlación positiva y significativa entre el comercio internacional y el crecimiento de una economía<sup>21</sup>. No obstante, el análisis de las variables que explican el comercio internacional no logra abarcar cabalmente la política comercial de una economía determinada, sino que suele representar una visión parcial del entramado de medidas (arancelarias, no arancelarias, de promoción de exportaciones, de sustitución de importaciones, etc.) que componen, para un país, la política de comercio internacional.

La relación existente entre comercio internacional y crecimiento económico medido por el PBI, según la teoría dominante de comercio internacional, se puede resumir con las siguientes tres afirmaciones (Rodríguez y Rodrik, 2000. p.8):

1. En modelos estáticos con mercados perfectos, una restricción sobre el comercio internacional genera una reducción en el nivel del PBI real a precios internacionales. Suponiendo la presencia de fallas de mercado, una restricción sobre el comercio internacional puede incrementar el PBI real.
2. En modelos estándar con cambio tecnológico y retorno decreciente de recursos para la reproducción de los factores de producción exógenos, una restricción comercial no tiene efectos sobre la tasa de crecimiento de largo plazo (de estado estacionario) del producto.
3. En modelos de crecimiento endógeno generado por retornos no decrecientes para la reproducción de los factores de producción o por el aprendizaje (learning by doing) u otras formas de cambio tecnológico endógeno, se presupone que bajas restricciones al comercio impulsan el crecimiento del producto mundial, aunque un reducido grupo de países pueden experimentar una caída en su producto en función de su dotación inicial de factores y el nivel de desarrollo tecnológico.

Con esto se encuentra que la correlación negativa entre restricciones al comercio y el crecimiento del PBI se presenta fundamentalmente bajo el supuesto de mercados con competencia perfecta y sin presencia de distorsiones. Por el contrario, fallas de mercado como

---

<sup>21</sup> Una revisión de evidencia empírica al respecto es realizada por Rodríguez, F. y Rodrik, D. (2000).

la presencia de externalidades por una política industrial activa, puede generar incrementos en el producto bruto de un país. Asimismo, en modelos de crecimiento endógeno el proceso de innovación tecnológica en los sectores dinámicos genera un impacto positivo sobre el PBI aunque haya presencia de barreras al comercio.

Si bien no existe una relación unívoca entre comercio internacional y crecimiento económico, es posible aproximarse a los vínculos posibles a partir de la evidencia empírica, la cual debe reconocer las particularidades de lugar y contexto en que se presenten las relaciones de causalidad buscadas.

Los países desarrollados basaron el proceso de desarrollo de su estructura productiva a partir de medidas de protección e incentivo a las industrias nacionales (Chang, 2004; Dos Santos, 2007), para, una vez consolidado su sector industrial, realizar una paulatina apertura al comercio internacional. De entrada esto desvincula al desarrollo económico del comercio internacional, noción que desde la década del '80 ha ido ganando terreno en los organismos multilaterales, los principales foros económicos y en el diseño de política económica, principalmente para los países en desarrollo. Lo que parece claro en cambio, es que ningún país se ha desarrollado a partir de la apertura unilateral de su mercado a los flujos comerciales, sin tener un aparato productivo que soporte la competencia internacional (Rodrik, 2004).

El crecimiento económico se vincula históricamente con la modernización productiva, a partir del desarrollo de nuevos sectores, que atraen mano de obra desde las actividades tradicionales (por ejemplo las agrícolas) y generan dinámicas de innovación y mejoras en productividad. Estos sectores modernos se caracterizan por la producción de bienes manufacturados, aunque bien pueden corresponder también a sectores vinculados con la agricultura no tradicional o con la agricultura tradicional pero con incorporación de mejoras tecnológicas, aunque las mayores tasas de crecimiento se generan a partir del desarrollo de sectores industriales.

Como se mencionó, ha sido el desarrollo del sector manufacturero el que ha permitido a los países hoy desarrollados alcanzar el nivel de avance productivo y socioeconómico que les permite sustentar tal calificativo. En este mismo sentido, los países dinámicos (países en desarrollo que han registrado un importante proceso de convergencia en la última década) han basado su crecimiento en el desarrollo de sectores dinámicos, productores de manufacturas. No existe evidencia de que un país se haya desarrollado sin transformarse productivamente hacia sectores productores de manufacturas.

A pesar de lo anterior, la teoría económica ortodoxa realiza la opción de crecimiento y desarrollo económico a partir del aprovechamiento de la dotación de factores y de la ventaja comparativa, de forma tal que para los países ricos en recursos naturales y materias primas, se sugiere su inserción en el comercio internacional a partir de productos primarios y manufacturas de bajo requerimiento de capital e innovación, dejando la producción de manufacturas de mediana y gran complejidad a los países ya desarrollados, abundantes en capital. Para este proceso de especialización se requiere entonces la apertura de sus economías nacionales a las empresas y capitales foráneos y la eliminación de cualquier traba al intercambio comercial entre países.

Otra importante discusión tiene que ver con cuál es el mejor comercio internacional para un país en términos del crecimiento económico y el desarrollo. El debate al respecto se concentra en dos aspectos.

El primero tiene que ver con que si la teoría tradicional (de ventaja comparativa y dotación de factores) explica de la mejor manera el patrón de inserción comercial, es decir, si a un país rico en recursos naturales le conviene especializarse en productos primarios para el mercado internacional.

El segundo aspecto, fuertemente vinculado al anterior, tiene que ver con la neutralidad de los productos exportados frente al crecimiento y desarrollo económico. Esto es, si es indiferente para una nación en términos de crecimiento y desarrollo económico, exportar productos primarios o bienes manufacturados.

Lo anterior tiene incidencia sobre la distribución del ingreso, producto de los sectores de la sociedad beneficiados por el desarrollo y exportación de productos primarios, respecto a los sectores vinculados a la actividad manufacturera. Las discusiones mencionadas se presentan a continuación.

### **2.3 Especialización vs diversificación productiva**

Del principio de ventaja comparativa y el modelo estándar de comercio internacional se concluye que es la especialización productiva en aquellos sectores en los que se es en términos comparativos más productivo, la que permite obtener mayores beneficios del intercambio comercial.

Seguir la dotación de factores y el principio de ventaja comparativa implica para los países en desarrollo especializarse en materias primas y productos manufacturados básicos que requieren mano de obra poco calificada. Si bien de entrada esto parece un panorama poco alentador, se defiende este perfil productivo a partir del menor costo de este tipo de producción, que permitirá a los productores ser competitivos en la economía doméstica y en los mercados internacionales.

Luego, gracias al crecimiento de estos sectores, se generará un excedente bajo la forma de beneficios y salarios que bien podrá ser reinvertido, obteniendo nuevamente un máximo retorno dado que es la estructura industrial óptima para la dotación de factores.

Este proceso se hace reiterativo permitiendo a la economía acumular capital físico y humano, alcanzando una nueva dotación de factores que le permitirá a la industria ir acumulando conocimiento y capital para realizar la transformación productiva hacia bienes con mayor capital y conocimiento incorporado. En este mismo sentido, de entrada impulsar una estructura industrial basada en capital y conocimiento (los recursos escasos), resulta altamente costoso por los recursos abundantes que no se emplearían, pero también desde un punto de vista financiero y de calidad institucional. Dado que estas industrias serán más demandantes que generadoras de recursos, se dificultaría la transformación en la dotación factorial que permitiría modificar la estructura productiva para desarrollar industrias de mayor complejidad (Lin y Chang, 2009).

Esta línea argumentativa minimiza el costo para los sectores perdedores con el comercio internacional por medio del supuesto de movilidad intersectorial de los factores. Lo que supone al respecto es que los trabajadores de los sectores menos productivos se trasladen a los sectores competitivos internacionalmente en tanto que el capital físico se adapte para la nueva producción o se exporte. En los hechos, el factor trabajo enfrenta importantes rigideces para trasladarse de sector productivo, por lo que resulta altamente probable que los trabajadores se desplacen hacia sectores de menor productividad, perdiendo el conocimiento adquirido en la producción de origen.

Otro elemento importante tiene que ver con la forma en que se va transformando la dotación de factores, es decir el modo en que se acumula el capital. En efecto, a partir de los excedentes generados por las actividades primarias o por actividades manufactureras de baja agregación de valor, como por ejemplo la textil, la economía acumulará capital a partir del cual podrá ir mutando su estructura productiva hacia actividades más complejas. No obstante,

resulta relevante cómo es el valor acumulado y qué tanto permite el salto hacia una industria dinámica, dado que si se ha acumulado capital en forma de maquinaria textil, resultará sumamente complejo con esta dotación de capital avanzar sobre la industria del software, la producción automotriz, etc. Lo mismo para el caso de contar con el capital físico pero no con la mano de obra especializada, o incluso, contando con ambos factores, el saber hacer termina jugando un papel determinante para llevar a cabo un proceso productivo. De esto se desprende que la mejor manera para avanzar sobre una nueva industria que presente posibilidades de desarrollo productivo es justamente avanzando en el desarrollo de esta industria, para lo cual se requiere un papel relevante del Estado, como protector de la industria naciente, coordinador de los esfuerzos de los agentes productivos vinculados con la industria, etc. (Lin y Chang, 2009).

De igual forma, en la medida en que se incursiona en una mayor cantidad de actividades productivas, se presenta una diversificación del riesgo inherente a la “idiosincrasia” de cada actividad y a la inversión en proyectos riesgosos (Imbs y Wacziarg, 2003. p.82).

Así, la diversificación productiva y no la especialización, parece ser la clave para el desarrollo económico. Los países pobres producen un rango limitado de bienes, mientras que los países desarrollados presentan una estructura productiva bastante diversificada (Rodrik, 2006. pp. 3-4).

Imbs y Wacziarg (2003) presentan evidencia empírica sobre la relación entre el ingreso de la población y la diversificación productiva<sup>22</sup>, correlación que se presenta en forma de “U” invertida. El ingreso de la población se incrementa con la diversificación productiva hasta un determinado nivel medio-alto a partir del cual las mejoras en el ingreso corresponden a procesos de especialización productiva.

En este mismo sentido, Rodrik señala la existencia de este mismo tipo de relación entre el ingreso per cápita y la concentración sectorial, así como entre el ingreso per cápita y los nuevos productos para exportación. Esto se presenta también a nivel intraindustrial, es decir, la diversificación presenta efectos positivos, no sólo respecto el sector agropecuario y al sector manufacturero, sino también respecto a los subsectores que componen la industria manufacturera o, como se señaló más arriba, a sectores agropecuarios no tradicionales (Rodrik, 2006. pp. 4-5).

---

<sup>22</sup> Como medida de aproximación al grado de diversificación productiva los autores emplean información correspondiente a la distribución sectorial del empleo y al valor agregado en cada sector productivo.

Se ha verificado además la existencia de convergencia incondicional a nivel de productos, lo que implica que al comenzar con la producción de un bien, el país inicia un proceso de incremento de la productividad que lo llevará hasta la frontera tecnológica correspondiente a dicho bien.

En tal sentido, la situación de pobreza de los países subdesarrollados radica en que no producen lo que producen los países ricos, dado que se ha evidenciado que aquellos países que exportan productos para los que se requiere altos niveles de productividad, presentan un crecimiento más acelerado que aquellos países que exportan otro tipo de productos (Hausmann, Hwang, Rodrik, 2005). Esto, según Rodrik, desvincula el desarrollo de las cuestiones de política económica (en el sentido ortodoxo) y de la calidad de las instituciones (Rodrik, 2006. p.11).

Resulta entonces relevante abordar procesos productivos que permitan diversificar la estructura productiva de una economía, tal y como ocurre con las economías que han alcanzado un grado importante de desarrollo y que se han incorporado de manera exitosa en el comercio internacional. Es necesario entender la relevancia de la producción manufacturera y las posibilidades que brinda para la inserción en los flujos internacionales de comercio, respecto al modelo agrario mono-exportador en que se encuentran inmersos la gran mayoría de los países en desarrollo.

#### **2.4 La inserción comercial de los países en desarrollo: ¿a partir del sector primario o del sector manufacturero?**

Esta cuestión bien podría plantearse de una forma más genérica: ¿para los países en desarrollo, la inserción comercial debería basarse en la explotación de los recursos naturales, o si debería en cambio promover sectores dinámicos, más allá de la dotación de factores?

Al respecto es relevante ver las características del sector primario y de la industria manufacturera (Maya, 2012). Las actividades primarias presentan las siguientes características:

- Nulo o bajo valor agregado
- Baja incorporación de mano de obra al proceso productivo
- Rendimientos decrecientes o costos crecientes a escala

- Competencia perfecta
- Alta volatilidad de precios

De igual forma, el mercado mundial de productos primarios presenta una estructura bastante rígida que no favorece a los países productores. Sus características son las siguientes (Maya, 2012. pp. 129-130):

1. Baja elasticidad precio e ingreso de la demanda que determina que en el largo plazo el consumo disminuya a medida que el ingreso aumente o que cuando sus precios caigan su demanda permanezca estacionaria o crezca en una menor proporción.
2. El proceso de cambio técnico de los países desarrollado está encaminado hacia el ahorro de materiales (muchos de ellos provenientes de los países en desarrollo) así como hacia la generación de materiales sustitutos.
3. Política proteccionista de los países desarrollados sobre su propio sector agrícola (precios internos de sustentación, fuertes subsidios, altas tarifas arancelarias y diversas y numerosas medidas para-arancelarias).

Por su parte la industria manufacturera presenta las siguientes características:

- Rendimientos crecientes a escala
- Salarios crecientes
- Existencia de economías externas
- Empleo de alta productividad
- Elevada elasticidad ingreso de la demanda y alta capacidad de absorción de mano de obra (Prebisch, 1963).
- Generación de conocimiento e incorporación de valor<sup>23</sup>

Dadas las características de este sector, la inserción en el comercio internacional a partir de productos manufacturados, genera beneficios para el crecimiento económico de una nación y para el desarrollo de su aparato productivo, a partir del progreso técnico y científico que la

---

<sup>23</sup> Gonzalo Bernart plantea un enfoque según el cual, la incorporación de I+D en las exportaciones argentina no sigue el esquema tradicional de clasificación por rubros (PP, MOA, MOI y CyE) de la CEPAL, encontrando que la industria automotriz que es clasificada como de intensidad tecnológica media, “realiza el menor gasto total en innovación de origen local en la Argentina entre todos los sectores considerados” (Bernat, 2020. p. 25), teniendo una mayor incorporación de valor en este sentido, las ventas al exterior de cultivos agrícolas.

producción de bienes con valor agregado implica, generando además un efecto derrame hacia otras actividades económicas, “cuando una empresa individual mejora sus productos o técnicas de producción a través de la experiencia, es probable que otras empresas la imiten o se beneficien de sus conocimientos” (Krugman y Obstfeld, 2006. p. 151); esto mismo aplica para los casos en que se desarrolla una nueva actividad industrial, ya que implica un desarrollo técnico factible de ser apropiado por la estructura productiva nacional, generando comportamientos imitativos que van expandiendo la innovación y el progreso a diversos sectores en la economía.

Si se toma la producción de bienes primarios, los cuales presentan rendimientos decrecientes (o costos crecientes) y un mercado muy aproximado a la competencia perfecta, las mejoras técnicas aplicadas al proceso de producción se materializarán mediante una reducción en los precios del producto primario en cuestión, manteniendo invariable el ingreso del productor o de la cadena de producción (mayores cantidades a menor precio)<sup>24</sup>.

Por el contrario, para el sector manufacturero, una transformación técnica representa la posibilidad de mejorar el precio de venta en términos absolutos y relativos, siendo esperable que los mayores beneficios se trasladaren a los trabajadores del sector vía salarios. Bajo esta dinámica, se amplía la brecha en el ingreso entre los productores del sector primario y los del sector manufacturero.

La misma secuencia de análisis podría emplearse para los países exportadores de productos primarios y para aquellos que se han especializado en el sector manufacturero, con el agravante de la no existencia de mecanismos de subvención, compensación y redistribución de riqueza que podrían existir al interior de un país para compensar las diferencias intersectoriales: “si la población agrícola y la población industrial de los Estados Unidos hubieran estado viviendo en dos países diferentes, hubiéramos encontrado un país agrícola profundamente empobrecido y un país industrial extremadamente rico. [...] Desde el punto de vista de un individuo como de un país, la elección de actividad económica es mucho más importante que el grado de eficiencia” (Reinert, 2006. p.38).

---

<sup>24</sup> Respecto a la explotación de recursos naturales, Daniel Schteingart (2017) analiza el caso de Noruega y el petróleo. En efecto, la gestión estatal y una estructura industrial pre existente y desarrollada previamente al *boom* petrolero, entre otros factores como un contexto sectorial internacional favorable, permitió que este país nórdico pudiese desarrollar los eslabones productivos de la cadena petrolera con un fuerte componente nacional (participación de empresas nacionales, desarrollo de proveedores, fuerte gestión de un sector de I+D nacional para el sector). La gestión de ciencia y técnica y la fuerte presencia estatal (principalmente como regulador) permitió también un significativo desarrollo de la acuicultura, sector con un muy marcado perfil exportador.

La apropiación del conocimiento generado por una industria bien permitirá una reducción de los costos de producción de aquellas empresas que lo adopten, configurando lo que se conoce como economías de escala dinámicas (Krugman y Obstfeld, 2006).

Rodrik observa que el desarrollo del sector manufacturero otorga una mejor plataforma para avanzar sobre actividades con potencial productivo inexplorado, dado que cuenta con bienes que pueden ser usados por las nuevas industrias (Rodrik, 2006).

En cuanto a la mano de obra, el sector manufacturero permite una amplia absorción de mano de obra, no sólo calificada y altamente calificada, sino también mano de obra de baja calificación, ampliando los trabajadores asalariados dentro del total de ocupados. También puede contribuir a una transición más ordenada de la mano de obra del campo a las actividades urbanas (Rodrik, 2011).

Respecto a la evidencia empírica, Rodrik (2006) presenta un conjunto de estudios de caso que demuestran una aceleración en el crecimiento de una economía, vinculada al desarrollo del sector manufacturero, así como un patrón en la gran mayoría de ellos referido a la participación mayoritaria de las manufacturas dentro de la cesta total de exportaciones.

Este autor encuentra que el proceso de incorporación de competencia nacional a productos importados genera mejoras en la productividad y derrames hacia otros sectores, en tanto que la liberalización de las importaciones atenta contra el proceso de aprendizaje. Para el caso en que las ganancias en productividad se den por cuenta de los sectores exportadores no tradicionales, la liberación de importaciones resulta ser un instrumento precario que puede afectar las ganancias en productividad obtenidas por dichas exportaciones.

De igual forma, Krugman (1998) muestra como la diferencia en los salarios reales entre dos territorios depende de cómo se encuentra distribuida la producción manufacturera entre ellos, explicando el sector manufacturero mejores salarios. Asimismo, el desarrollo de un sector manufacturero permite el desarrollo de productores de bienes intermedios que pueden abastecerse de proveedores locales, así como insertarse como proveedores en procesos productivos más complejos.

Para que la industria manufacturera apunte al desarrollo de la estructura productiva, es necesario que se generen dinámicas de crecimiento y evolución tecnológica. Esto es fundamental ya que es en las etapas iniciales del ciclo del producto en que se incorpora mayor factor trabajo, con más alta calificación y remuneración. En cambio, una vez que el producto

ha alcanzado la madurez tecnológica, cuenta con “potencial mínimo para producir beneficios, enfrentan mercados estancados y casi no les queda campo para mejorar la productividad” (Pérez, 2004. p.208)<sup>25</sup>. En general, debido a la convergencia incondicional mencionada más arriba, puede esperarse para las industrias manufactureras una “tendencia automática” hacia la frontera tecnológica de la industria en cuestión (Rodrik, 2011).

Así, la industria manufacturera permite alcanzar una mejor inserción en el comercio internacional dado que el desarrollo de manufacturas impacta positivamente sobre la estructura productiva en general, por medio de mejoras técnicas y procesos de innovación aplicables a diferentes actividades, pudiendo así ampliar la composición de la cesta exportadora. De igual forma, la producción de bienes manufactureros permite incorporar segmentos de la población al mercado de trabajo, mejorando su poder adquisitivo y la productividad general de la mano de obra. Como bien planteaba Prebisch en 1949 respecto a la industrialización para los países en desarrollo, “no es ella un fin en sí misma, sino el único medio de que disponen éstos para ir captando una parte del fruto del progreso técnico y elevando progresivamente el nivel de vida de las masas”.

No obstante, los países en desarrollo se han encontrado con diversas dificultades para consolidar su sector manufacturero y aún más, para que este prime en el comercio internacional sobre los productos primarios. Una herramienta útil para escapar a esta situación es la integración regional, que permite a los países en desarrollo, por medio del comercio sur-sur, que sus productos con valor agregado puedan acceder a los mercados internacionales.

## **2.5 La importancia de la Integración Regional para el comercio de bienes manufacturados**

Teniendo clara la relevancia de las exportaciones de productos manufacturados, se encuentra que para los países en desarrollo existen ámbitos donde resulta más factible concretar este tipo de comercio que en otros.

La referencia específica es la diferencia entre el comercio norte-sur y el comercio sur-sur y, dentro de este último, respecto al comercio generado en el marco de un proceso de integración regional.

---

<sup>25</sup> No obstante, se han presentado casos en que los incentivos a la producción en un sector industrial maduro han dado buenos resultados a partir de la rápida adaptación tecnológica, tal como corresponde al caso de Taiwán y los lectores ópticos de discos compactos (Amsden, 2004).

En efecto el comercio norte-sur se basa en la denominada complementariedad entre las economías en desarrollo (abundantes en mano de obra y recursos naturales) con las economías ya desarrolladas (abundantes en capital), que se construye a partir de la especialización productiva en aquello en que se es más eficiente o menos ineficiente, en concordancia con los principios tradicionales del comercio internacional.

Dicha relación comercial se caracteriza por el intercambio de manufacturas de alto valor agregado y con un alto componente tecnológico por parte de los países desarrollados, contra productos primarios y manufacturas con baja incorporación de valor o altamente mecanizadas como los textiles y algunos productos tecnológicos estandarizados producidos en los países en desarrollo. Adicionalmente incorpora aspectos tanto o más relevantes que lo estrictamente comercial: la protección a inversiones, acceso a compras de bienes públicos y la extensión y fortificación de la protección de patentes.

La forma institucional más común que ha tomado la relación comercial norte-sur es el Tratado de Libre Comercio<sup>26</sup>, esquema promovido particularmente por los Estados Unidos y la Unión Europea, siendo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), suscrito por Canadá, México y Estados Unidos, el de mayor relevancia por las economías participantes.

En los países en desarrollo, los sectores exportadores, ganadores con la apertura de mercados, suelen representar una baja proporción de la estructura productiva total e incorporar poca mano de obra, tal como sucede con la agricultura y la minería, y de baja calificación, como en el caso de las manufacturas básicas con procesos productivos altamente estandarizados, que en el marco de la deslocalización productiva, compite vía menores salarios.

Asimismo, los capitales provenientes del extranjero que se emplazan en el sector real de la economía se concentran en los centros económicos de mayor dinamismo al interior del país, tensionando aún más las asimetrías socioeconómicas preexistentes entre regiones.

Justamente en México, el TLCAN ha potenciado las diferencias socioeconómicas entre los centros económicos (Distrito Federal y estados cercanos a la frontera con Estados Unidos) y los estados de menor desarrollo relativo (Campeche, Tabasco, Chiapas, Oaxaca, Guerrero, Tlaxcala), fragmentando al país entre el norte exitoso con estándares de vida semejantes a los

---

<sup>26</sup> También se implementó fuertemente en los países en desarrollo entre la década del '80 y del '90 la apertura unilateral del mercado doméstico. Este esquema de inserción resultó inclusive menos conveniente para los países en desarrollo que los tratados de libre comercio, ya que ni siquiera garantizan algún principio de reciprocidad para el acceso a mercados extranjeros.

de su vecino del norte, y la zona sur empobrecida mucho más parecida a sus vecinos del sur, Belice y Guatemala (Sánchez-Reaza, 2010).

Esta dualidad interna es la misma generada bajo el modelo primario exportador, en el cual se configuraba “un sector moderno, representado por el sector exportador y con presencia predominante del capital extranjero, y un sector tradicional o atrasado, que operaba en el campo o en actividades artesanales de bajos niveles de productividad” (Guillén, 2007. p. 497). Justamente el progreso técnico, base para el dinamismo del nivel de productividad de una economía, se concentra en los sectores exportadores sin transferirse al resto de la estructura productiva.

Si bien las exportaciones mexicanas de bienes manufacturados se incrementaron notoriamente a partir de la entrada en vigencia del TLCAN, esto se dio en un contexto de “maquilización” de la industria, es decir, con “una conexión muy escasa con el mercado interno” (Guillén, 2007. p. 505).

En el comercio sur-sur, en cambio, predomina el intercambio de productos manufacturados en tanto que el comercio de productos primarios es poco significativo. Esto ocurre por las menores barreras de entrada a estos mercados, los menores costos de transporte (para el caso del comercio regional) y la similitud en patrones de consumo que pueden encontrarse entre sociedades vecinas.

En este sentido, los procesos de Integración Regional han representado una oportunidad para los países en vía de desarrollo para, en el marco de la OMC<sup>27</sup>, generar mecanismos para la protección selectiva del mercado doméstico, el desarrollo o consolidación de ramas industriales y la apertura de nichos de mercado para sus productos que les permita alcanzar economías de escala, aprovechar las menores distancias a nuevos mercados e inclusive lograr asociaciones con sus pares regionales, tal y como se ha visto en la experiencia del sudeste asiático. La integración regional, a partir de las oportunidades mencionadas que genera, se convierte en una herramienta más para el desarrollo socioeconómico y del aparato productivo, en especial del sector manufacturero, de los países en desarrollo (Baumann, 2011).

---

<sup>27</sup> Los principios de nación más favorecida y trato nacional a los que tienen derecho los países que integran la OMC, se convierten en obstáculos para el diseño y ejecución de la política comercial e industrial por parte de los países en desarrollo. Los procesos de integración regional, en el marco del artículo XXIV del GATT, presentan un esquema de protección frente a los principios mencionados, dentro de la misma estructura OMC, otorgándoles la posibilidad de recuperar el margen de acción perdido.

Una versión contrapuesta presenta Venables (2005), quien argumenta que un proceso de integración regional puede generar aumento de las disparidades entre países y al interior de cada país. Él establece cuatro mecanismos a partir de los cuales pueden incrementarse las diferencias relativas en el desarrollo: i) cambios en el precio de los factores y la posible generación de divergencias en algunos de estos precios, ii) desviación de comercio, iii) la localización de las actividades productivas cerca a los centros económicos principales, y iv) la concentración de la actividad económica en los centros a expensas de la periferia económica.

Para el caso de los países de América Latina, el principal destino de las exportaciones ha sido Estados Unidos<sup>28</sup>, con una participación cercana al 60% en la década del '90 pero declinante en los últimos años al caer al 40%. Las exportaciones intrarregionales han alcanzado el segundo lugar superando aquellas que se destinan a la Unión Europea, aunque no representan más del 20% del total. Por otra parte China viene ascendiendo como destino de las exportaciones latinoamericanas, llegando a representar cerca del 10% de las ventas totales al exterior (Duran y Lo Turco, 2010. p. 92).

Las exportaciones hacia Estados Unidos están representadas en un 75% por manufacturas, guarismo que cae al 50% si se excluye a México de los cálculos. La proporción restante corresponde a productos primarios. Para el caso de las exportaciones hacia Asia y la Unión Europea presentan una mayor concentración en el sector primario y en menor grado, en las manufacturas de origen agropecuario (Duran y Lo Turco, 2010).

En este sentido, la interpretación del contexto internacional para América Latina realizada por Raúl Prebisch en 1963 resulta vigente al día de hoy: “el ritmo moderado de desenvolvimiento de la economía de Estados Unidos y sus restricciones de importación han influido en forma adversa sobre las exportaciones latinoamericanas. Y, por otro, el proteccionismo y las discriminaciones del mercado común europeo impiden que podamos aprovechar plenamente el crecimiento sostenido de la demanda de productos primarios en la vasta zona económica de aquel” (Prebisch, 1963. p.8).

En este sentido, el comercio intrarregional ha presentado un crecimiento más acelerado que las ventas a terceros países. En el intercambio regional, “los productos industrializados representan prácticamente el 80% del total, destacándose las manufacturas basadas en recursos naturales y las manufacturas de tecnología media y baja” (Durán, Terra, Llambí y

---

<sup>28</sup> Dentro de este registro es muy relevante la participación de México y algunos países centroamericanos.

Zaclicever, 2010. p.20). Ahora bien, dentro de cada esquema de integración regional la proporción de manufacturas dentro del flujo comercial se hace más importante, además que el intercambio comercial presenta un mayor dinamismo. Como contraposición a esto, las exportaciones hacia los principales centros económicos se concentraron en materias primas (55%), seguidas por las manufacturas de origen agropecuario con el 25%.

Otro aspecto importante de los acuerdos de integración regional para los países en desarrollo es contar con un margen de acción para su política comercial y para alcanzar nuevos mercados para sus productos manufacturados, que como se ha mencionado, proporcionan una ventaja para la economía doméstica por las economías externas que genera, la mejora en la productividad y la mayor captación de mano de obra.

Como bien sintetizó Prebisch, procurar un mercado común latinoamericano permitiría a la región de mejorar la inserción en los flujos internacionales de comercio, producto una reducción de los costos de producción de los bienes industriales al alcanzar una mayor escala por el incremento de la demanda producto del mayor mercado, otorgándole así una mejora en la competitividad que entonces, facilitaría el acceso de este tipo de productos a terceros mercados. Este proceso permitiría que el naciente sector industrial exportador pueda absorber trabajadores ampliándose así la estructura económica y por ende la demanda, teniendo como beneficio adicional la mejora en los salarios y el aprovechamiento de los incrementos en la productividad del sector primario (Prebisch, 1963).

En el caso del Mercosur, Argentina y Brasil son los países de Latinoamérica que presentan la mayor proporción de comercio intraindustrial dentro de su intercambio comercial para el año 2008, así como la mayor tasa de crecimiento del mismo desde 1990 (Durán, Terra, Llambí y Zaclicever, 2010). En general, los productos manufacturados alcanzan a cerca del 60% del total del comercio intrarregional y se presenta además comercio intrarregional de Argentina y Brasil con Uruguay. Para los últimos 20 años, el proceso de diversificación de las exportaciones argentinas ha ido de la mano con el avance del Mercosur.

En efecto, previo a la entrada en vigencia del Mercosur, las exportaciones de productos primarios representaban el 61% de las ventas totales al extranjero, mientras que las manufacturas alcanzaban al 26%; hacia la región las exportaciones de productos primarios y bienes manufacturados representaron el 48% y el 36% respectivamente.

Para el año 1999 las exportaciones de primarios y manufacturas al mundo representaron el 44% y el 31% respectivamente, en tanto que aquellas destinadas al Mercosur para los mismos segmentos de productos, presentaron el 33% y 49% respectivamente. En ambos casos (exportaciones al mundo y exportaciones al Mercosur) los productos manufacturados incrementaron su participación en el total, sin embargo fue mucho más importante el crecimiento dentro de las ventas al Mercosur: 36,1%, en tanto que para todos los destinos el incremento en la participación fue de tan sólo 19,2% (Sanguinetti, Pantano y Posadas, 2004; Baumann, 2011).

En 2010, las exportaciones argentinas al Mercosur alcanzaron a representar una cuarta parte de las ventas totales al exterior. Las manufacturas de origen industrial representaron el 69,6% del total, en tanto que las manufacturas de origen agropecuario alcanzaron al 10,7%. Los productos primarios por su parte representaron para el año 2010 cerca del 9,4% del total exportado al Mercosur. En 2018, las exportaciones primarias y de manufacturas de origen agropecuario al mundo representaron el 59,9% del total, mientras que las manufactureras industriales alcanzaron el 33,3%, siendo estos guarismos para Mercosur de 30,5% y 64,6%, respectivamente.

Sanguinetti, Pantano y Posadas (2004) verifican los cambios en la composición de las exportaciones argentinas al Mercosur hasta el año 2000 a partir de indicadores de concentración y diversificación, encontrando que el proceso de diversificación se inicia con la apertura económica pero se potencia con la suscripción del Mercosur. Adicionalmente, discriminando entre exportaciones hacia el Mercosur y hacia el resto del mundo, los autores encuentran un mayor grado de diversificación en las ventas que se realizan a los países de la región, incrementándose a lo largo del período analizado. Como factores explicativos encuentran en primera medida, las preferencias arancelarias generadas en el marco del acuerdo de integración y, como segundo factor explicativo, el aprovechamiento de economías de escala, generándose por tanto un mayor grado de comercio intraindustrial, particularmente entre Argentina y Brasil.

Saliendo del contexto regional, al verificar la estructura exportadora de Argentina a los principales centros económicos mundiales, se encuentra una primacía excluyente de los productos primarios, seguidos por las manufacturas de origen agropecuario, lo que configura una estructura de exportaciones de acuerdo a lo predicho por el modelo Hecksher-Ohlin.

De acuerdo a lo presentado hasta ahora, hay evidencia de incidencia del Mercosur sobre la diversificación de la estructura productiva y de la cesta de exportaciones argentinas. Esto, que sin duda representa un resultado positivo del proceso, se esperaría que beneficie no sólo a los centros económicos nacionales (Ciudad de Buenos Aires, Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba), sino también a las provincias más rezagadas, algunas de las cuales son provincias fronterizas con los socios del Mercosur (Corrientes, Misiones, Chaco, Formosa y Salta).

Sin embargo, pese a los beneficios que la integración regional representa para el crecimiento económico y el desarrollo de los países parte, así como de sus unidades subnacionales, en el caso de Argentina y el Mercosur son escasos los estudios sobre la evolución de las disparidades territoriales y el comercio exterior de las provincias argentinas.

En este sentido, es oportuno realizar una breve revisión de las disparidades en el desarrollo entre las 24 provincias argentinas.

## **2.6 Las disparidades territoriales en Argentina**

Argentina, desde su formación y consolidación como Estado Nación, configuró una organización política y económica concentrada en torno al puerto de Buenos Aires y la región pampeana, núcleo geográfico de la producción agropecuaria para exportación.

Como plantea García y Cao (2015), la región central, compuesta por Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y la Ciudad de Buenos Aires, que tan sólo representa el 27,2% de la superficie total, explica el 66,9% de la población total (Censo 2010) y el 75,3% del PBI nacional, de acuerdo a la última medición de PBGs (2006).

Adicionalmente, como muestran Beltrán y González (2013), la diferencia entre la provincia de mejor y peor desempeño según el ingreso per cápita familiar (medido por la EPH) llegó a ser de hasta 5 veces en el año, reduciéndose a un mínimo en la serie analizada de 3 veces en 2006.

Además del ingreso, se registran también disparidades en educación, salud y distribución del ingreso, así como en el desarrollo del mercado de trabajo. La reducción de estas asimetrías resulta ser un elemento fundamental para el desarrollo nacional, pero también para el éxito del Mercosur como proceso de integración regional<sup>29</sup>.

---

<sup>29</sup> Para un análisis de las disparidades entre países del Mercosur, consultar de Mello e Souza, Machado y Gonçalves (2010).

A nivel subnacional, para las provincias es importante mejorar la inserción en el comercio internacional, pero por lo que ya se ha mencionado, a partir de productos con valor agregado local. Siguiendo a Casalis y Villar (2011, p. 11), la superación de las desigualdades entre territorios pasa por “generar condiciones para que las regiones con las economías más primarizadas logren incrementar su complejidad diversificando su producción y agregando valor local a su producción primaria”.

Son estos aspectos en los que el comercio al Mercosur (junto con una política comercial e industrial activa) puede resultar un aporte más que relevante: la posibilidad de diversificar la cesta exportadora, a partir de procesos productivos que incorporen valor a los productos primarios, pero también por medio del desarrollo de nuevos bienes para la exportación, de forma tal de incorporar trabajadores a la economía con la consecuente mejora socioeconómica en el territorio en cuestión, porque como ya presentamos anteriormente, no hay neutralidad en los tipos de productos que se exportan, siendo más favorables aquellos que cuentan con mayor valor agregado. Este proceso no sólo incrementaría el nivel socioeconómico de las diferentes regiones argentinas, sino que también permitiría aumentar la participación de capitales nacionales en el producto nacional. Justamente la extranjerización de la economía argentina es otro de los desafíos pendientes en la agenda del desarrollo nacional.

En este sentido, en el capítulo a continuación se analizará la estructura y composición de las exportaciones argentinas al Mercosur y al resto del mundo, a partir de su composición por los principales rubros de exportación (productos primarios, manufacturas agropecuarias e industriales y las ventas energéticas), así como por el origen jurisdiccional de estos productos.

### **3. Inserción comercial de Argentina y sus provincias en el Mercosur**

Con el fin de determinar el patrón de inserción comercial de Argentina y sus provincias al Mercosur y al resto del mundo, así como las diferencias existentes entre provincias en la mencionada inserción comercial externa, en el presente capítulo se analizarán las exportaciones provinciales al mundo y al MERCOSUR, teniendo en cuenta el origen jurisdiccional de tales exportaciones y el tipo de bienes que son exportados.

Para esto, se clasificarán las exportaciones en cuatro grandes rubros: i) productos primarios (PP), ii) manufacturas de origen agropecuario (MOA), iii) manufacturas de origen industrial (MOI) y iv) combustible y energía (CyE), así como las ventajas comparativas reveladas que muestran las ventas provinciales al Mercosur.

#### **3.1 Exportaciones Argentinas Al Mundo**

Las exportaciones argentinas al mundo, en los últimos 30 años, se han basado en el sector agropecuario, por medio de la venta de productos primarios y sus manufacturas. La década del '90 y el modelo económico neoliberal implementado por la última dictadura militar, generaron una inserción en el comercio internacional a partir de las ventajas absolutas (agro, minería, petróleo), mientras que a partir de 2002 y con el significativo cambio de modelo de acumulación que se generó, se modificó, aunque no estructuralmente, el esquema de inserción internacional. En efecto, producto de la devaluación del peso frente al dólar y la caída de los salarios en dólares, la actividad manufacturera industrial contó con los incentivos necesarios para dinamizar y ampliar la oferta exportadora del país.

Justamente los sectores que se dinamizaron fueron aquellos que basaron su competitividad en estas ventajas, es decir, sectores que se basan en una competitividad estática, más que en una dinámica, de acuerdo a lo señalado por Bianco (2007). Sin embargo, este dinamismo no alcanzó a otros sectores industriales y, ausencia de política estatal mediante, no se logró recomponer cadenas de valor cuyos eslabones se habían destruido durante el neoliberalismo, por lo que el crecimiento de los sectores industriales generó también una fuerte demanda de insumos importados, desencadenando así una importante presión cambiaria.

Para el periodo de estudio (1993-2018) las exportaciones argentinas se basaron en el sector agropecuario y en algunas ramas industriales que concentran la mayor proporción de la actividad exportadora fabril (industria alimenticia, sector automotor, refinación de petróleo, productos químicos y manufacturas de metales comunes) (Azpiazu y Schorr, 2010), siendo el

Mercosur el principal bloque destino de las exportaciones, con una participación promedio de 26% para el periodo analizado.

A continuación, se presentará la evolución, distribución geográfica de origen y destino, así como los sectores que componen la oferta exportadora argentina al mundo, para el período comprendido entre 1993 y 2018.

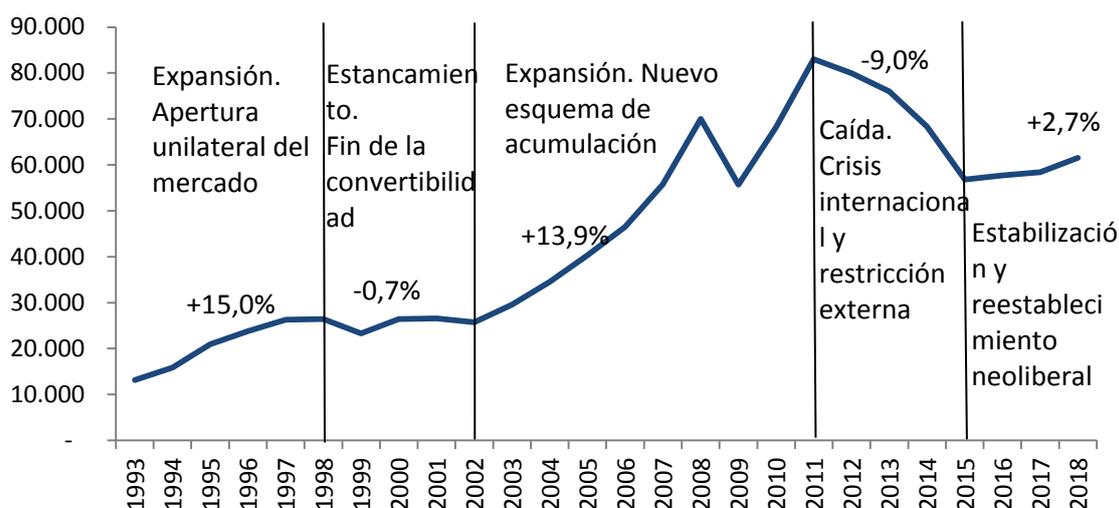
### **3.1.1 Evolución**

Entre 1993 y 2018 las exportaciones argentinas se incrementaron 6,4% promedio anual, aunque su comportamiento presentó algunas disparidades entre sub-períodos. Como se observa en el gráfico 1, se pueden distinguir cinco períodos diferentes: 1993-1998 de expansión comercial, que coincide con el auge del esquema de convertibilidad<sup>30</sup> y el establecimiento de políticas de apertura comercial en el país y la región, 1999-2002 de estancamiento, producto del agotamiento y explosión del modelo neoliberal, 2003-2011 nuevamente de expansión, generada por los cambios en el modelo de acumulación de capital y aprovechamiento de las mejoras en competitividad generada por la devaluación, la caída de los salarios en dólares, el aprovechamiento de capacidad ociosa y el auge del precio de los commodities. Los años 2012 a 2015 fueron de caída de las exportaciones, producto del contexto internacional adverso y la restricción externa producto de la postergación de reformas estructurales y una política industrial activa. Finalmente, entre 2016 y 2018 el periodo es de estabilización, con la implementación nuevamente de medidas de corte neoliberal emparentadas con las implementadas desde la última dictadura militar hasta la década del '90. En total son 18 años de expansión comercial.

---

<sup>30</sup> Su implementación se dio en septiembre de 1991 por Domingo Cavallo y además de establecer el tipo de cambio fijo, condicionó la emisión monetaria a la evolución de las reservas internacionales (Wainer y Schorr. 2014).

**Gráfico 1: Evolución de las exportaciones argentinas al mundo. En M de USD y crecimiento anual promedio. 1993-2018**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Entre 1993 y 1998 las exportaciones al mundo se incrementaron 15,0% promedio anual. La expansión se explica por la profundización de las medidas de apertura unilateral del mercado doméstico implementadas desde la segunda mitad de la década del '70, que dinamizaron el intercambio comercial (exportaciones e importaciones) de Argentina con el mundo a partir del aprovechamiento de las ventajas absolutas.

En este marco se implementó el Mercosur, lo que incrementó sustantivamente las exportaciones argentinas a los países de la región dado que redujo las barreras arancelarias de los mercados de Brasil, Paraguay y Uruguay para la mayoría de las posiciones arancelarias.

El aprovechamiento del acceso privilegiado al mercado regional impulsó las exportaciones, en particular las manufactureras, pese a que entre 1991 y 2001 el crecimiento anual promedio del sector industrial fue inferior al 1% (Azpiazu y Schorr, 2010) vs. el 12,1% de crecimiento promedio anual entre 1993 y 2001 de las exportaciones industriales.

Entre 1999 y 2002, la saturación del modelo económico como factor interno y la crisis económica como factor externo, afectaron la venta de productos argentinos al exterior. En efecto, entre 1997 y 2001 el PIB se contrajo 4,8%, siendo de 16,5% la caída en el caso del industrial, “porcentajes que involucrando al año 2002 alcanzan valores extremos y difíciles de interpretar en una economía que no sufrió ningún cataclismo natural ni un conflicto bélico de gran envergadura: 15,2% y 25,6%, respectivamente” (Azpiazu y Schorr, 2010. p. 115).

A nivel mundial la crisis asiática condicionó sustantivamente el desempeño del mercado mundial y particularmente de los países en desarrollo. A nivel regional, en 1999 Brasil devaluó su moneda lo que tuvo un fuerte impacto sobre las ventas que Argentina realizaba a dicho país. En 1999 las exportaciones a Brasil se contrajeron 28,4%, recuperándose en el año 2000 con una suba de 22,9%.

Finalmente, el modelo económico argentino de los años 90, basado en la convertibilidad fija de peso-dólar (1 a 1), colapsa en 2001 generando una significativa pérdida de riqueza para el país<sup>31</sup>. En este escenario, las exportaciones entre 1999 y 2002 presentaron un decrecimiento del 0,7% promedio anual.

Para el período correspondiente a los años 2003-2011, las exportaciones argentinas presentaron un fuerte crecimiento, producto de iniciativas tendientes a la reestructuración de su aparato productivo<sup>32</sup> que llevaron al sector manufacturero a un crecimiento de 71,6% entre 2002 y 2008 (Azpiazu y Schorr, 2010), y al favorable contexto internacional, tanto para sus socios regionales, como a nivel mundial. En dicho período, las exportaciones argentinas se incrementaron 13,9% anual promedio, ritmo de crecimiento inferior al registrado en el primer período expansivo, aunque con diferencias en el comportamiento por rubros, como se verá más adelante.

Cabe mencionar que en este período se presentó la crisis internacional<sup>33</sup> que afectó principalmente a los países del centro desde el año 2007 y empezó a tener repercusiones sobre

---

<sup>31</sup> La década del '90 estuvo marcada por la implementación de un modelo económico basado en lo que se conoció en la región como el Consenso de Washington. En líneas generales se trataba de la implementación de un esquema de apertura indiscriminada del mercado interno a las importaciones, ventas (privatización) de empresas públicas, reformas a los sistemas previsionales pasando de un sistema público de reparto a uno privado de capitalización individual, flexibilización laboral y desregulación del sistema financiero. La variante argentina tuvo además la implementación de una tasa de cambio fija con el dólar de \$1. Los dólares necesarios para sostener este tipo de cambio sobrevaluado se obtuvieron a partir de la mencionada venta de empresas estatales y de un significativo esquema de endeudamiento con el apoyo de última instancia del FMI. Este modelo fue deteriorando la estructura socioeconómica hasta el estallido en diciembre de 2001, que generó la salida del gobierno radical y el abandono del esquema de paridad peso-dólar.

<sup>32</sup> Tras el estallido de 2001 se implementó una devaluación que llevó el precio del dólar a cerca de \$4 lo que dinamizó las exportaciones y así la estructura productiva. Posteriormente se adoptaron medidas tendientes a recomponer el mercado interno y el entramado productivo, con mucho mayor éxito en lo primero que en lo segundo. Las medidas de política implementadas se pueden resumir a grandes rasgos en la mejora del poder adquisitivo de la población (mediante incrementos en el ingreso o subsidios al consumo), incentivos a la producción mediante subsidios de diversa índole y protección del mercado interno y los productores locales de la competencia extranjera que pudiese afectar la producción local.

<sup>33</sup> La crisis financiera internacional de 2008 se generó a partir de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos producto del elevado apalancamiento de los propietarios de bienes raíces y el desarrollo de instrumentos financieros sofisticados a partir de los títulos de deuda hipotecaria con valuaciones erróneas de riesgo y valor. Este esquema alcanzó a una porción significativa del sistema financiero estadounidense replicándose el esquema en países europeos como España.

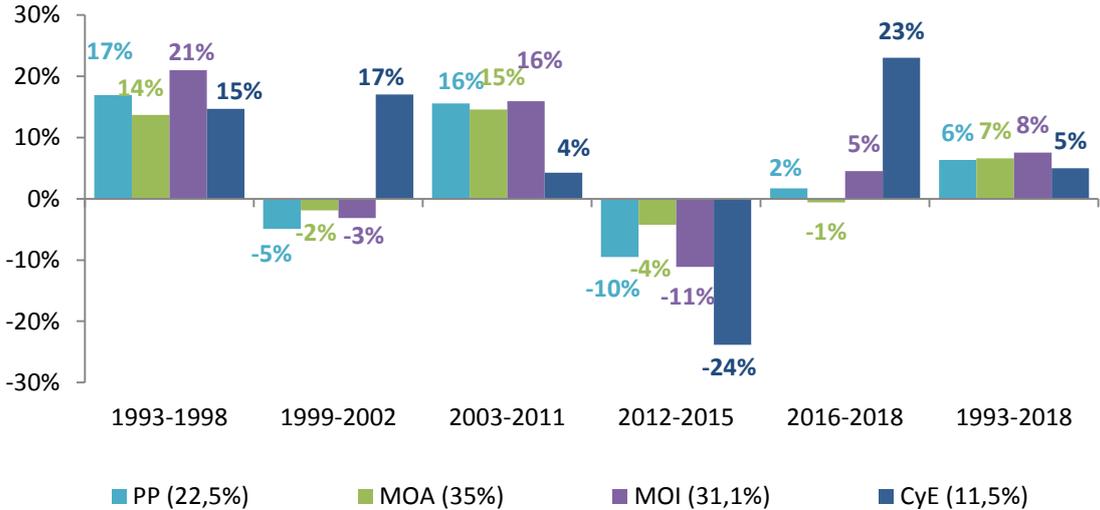
los países en desarrollo a partir del año 2009, lo que se observa para Argentina en el nivel de sus exportaciones que cayeron en dicho año 20,5% y rebotaron nuevamente a partir de 2010 alcanzando el máximo nivel del periodo bajo estudio tras una suba de 22,5%.

Entre 2012-2015 las exportaciones mostraron la caída más significativa del periodo de análisis: -9,0% promedio anual, producto de la desaceleración de la economía doméstica a causa principalmente de la ausencia de políticas destinadas al sector industrial que permitieran sortear los problemas generados por la restricción externa en un contexto en que el acceso al ahorro externo estaba restringido.

Finalmente, a partir de 2016 el flamante gobierno de la alianza Cambiemos eliminó (redujo en el caso de la soja) las retenciones a las exportaciones agropecuarias y devaluó la moneda 55% los primeros cuatro meses de gestión, cortando la tendencia decreciente de las ventas al exterior mostrada los años precedentes. De esta forma, para el período 2016-2018 las exportaciones al mundo mostraron un crecimiento anual promedio de 2,7%.

Por grandes rubros, las manufacturas presentan la mayor relevancia dentro de la cesta de exportaciones, con una ligera preponderancia de aquellas de origen agropecuario, con una participación promedio de 65,7% (MOA 34,8% y MOI 30,9%). Los productos primarios y las exportaciones de CyE mostraron una participación promedio de 22,4% y 11,4%, respectivamente.

**Gráfico 2: Crecimiento anual promedio de las exportaciones por rubros. 1993-2018 y subperiodos**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

El rubro de mayor crecimiento absoluto para el periodo completo fue MOI (7,5% promedio anual), aunque las MOA también un crecimiento superior al total (6,6% promedio anual vs. 6,4% del total). Los PP crecieron 6,3% promedio anual mientras que combustible y energía tuvo una expansión promedio anual de 5,0%.

Entre los años 1993-1998 el crecimiento de las exportaciones se basó principalmente en el sector manufacturero, el cual mostró un crecimiento promedio anual para el periodo de 13,7% para las MOA y de 21% para las MOI. Entre 1999 y 2002 la caída de las exportaciones no fue generalizada a todos los rubros, puesto que CyE mostró un crecimiento promedio anual de 17%. La caída se explicó principalmente por los productos primarios y las manufacturas industriales.

Posteriormente, para el período 2003-2011, los rubros que presentaron la mayor contribución a la suba fueron las manufacturas de origen industrial y las de origen agropecuario (crecimiento promedio anual de 16,0% y 14,6%, respectivamente). Los productos primarios crecieron a una tasa promedio anual de 15,6%, mientras que las ventas de CyE afectaron el crecimiento de las exportaciones totales con una expansión anual para el periodo de 4,2%.

Para el periodo 2012-2015, si bien todos los rubros de exportación se contraen, la caída es impulsada principalmente por las manufacturas de origen industrial (-11,1% promedio anual) y los productos primarios (-9,5% promedio anual). Las manufacturas de origen agropecuario se contraen 4,2% anual en promedio y las exportaciones energéticas 23,8%.

Finalmente, entre 2016 y 2018 el crecimiento estuvo impulsado por las manufacturas industriales (+4,5% promedio anual) y combustibles (+23,0% promedio anual). Los productos primarios mostraron un crecimiento anual promedio de 1,7%, mientras que las manufacturas agropecuarias se contrajeron a una tasa anual de -0,6%, producto de la fuerte sequía de 2018 que afectó las exportaciones de derivados oleaginosos y cerealeros.

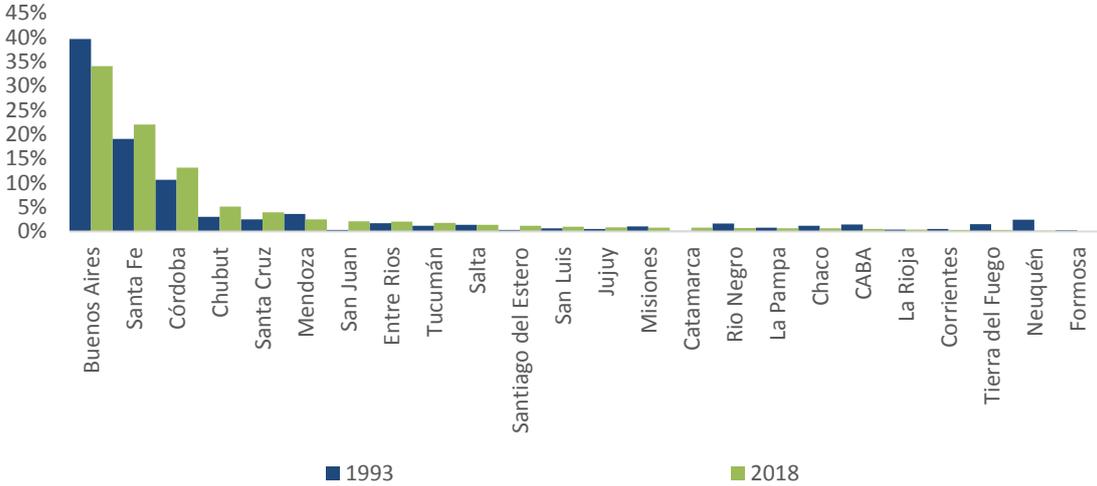
### **3.1.2 Origen jurisdiccional de las exportaciones argentinas**

Resulta interesante y es objeto de la presente tesis, analizar las exportaciones desde su origen jurisdiccional con el fin de identificar cuáles son las que presentaron un mayor dinamismo en el comercio exterior y con qué rubros se insertaron en el comercio internacional entre 1993 y 2018, al mundo y en particular al Mercosur.

Como se observa en el gráfico 3, existe una importante concentración de las exportaciones en Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba, provincias que concentran más de dos terceras partes de

las exportaciones totales. Buenos Aires es la provincia que presentó la mayor participación en el total exportado al mundo, con un promedio para el periodo de 36,0%, seguida por Santa Fe (20,1%) y Córdoba (11,9%). Las provincias que menos participación tuvieron fueron Formosa (0,1%), Corrientes (0,4%) y La Rioja (0,4%).

**Gráfico 3: Participación de las provincias en el total exportado. 1993 y 2018**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

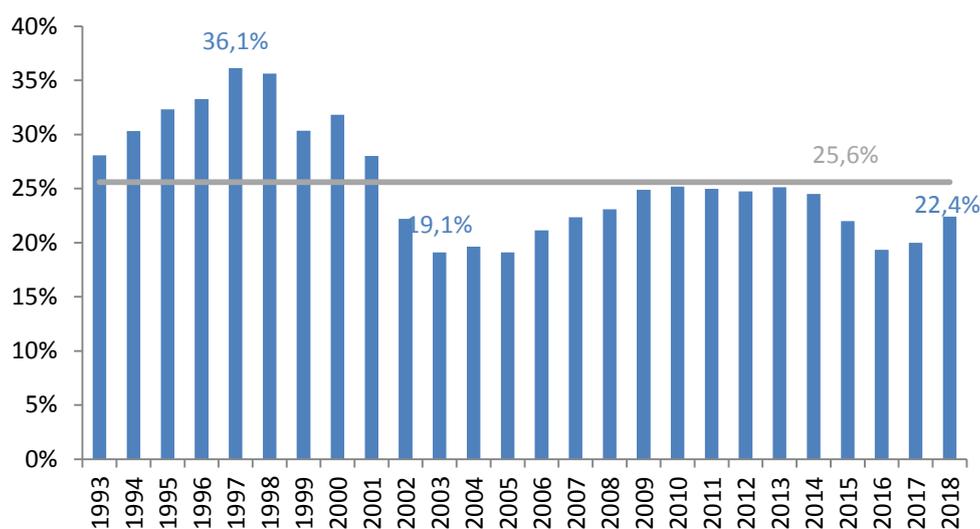
Buenos Aires redujo su participación en el total entre 1993 y 2018 (39,6% vs. 34,0%), mientras que Santa Fe (19,1% vs. 22,0%) y Córdoba (10,7% vs. 13,1%) la aumentaron. Catamarca, Chubut, Entre Ríos, Jujuy, Salta, San Juan, San Luis, Santa Cruz, Santiago del Estero y Tucumán también incrementaron su participación.

Por rubros, las ventas de primarios se explican principalmente por Buenos Aires (27,4%), Córdoba (16,9%) y Santa Fe (11,7%). En el caso de las MOA las mayores participaciones correspondieron a Santa Fe (41,5%), Buenos Aires (25,9%) y Córdoba (14,9%). Son también estas tres provincias las más relevantes en la exportación de manufacturas industriales, aunque con una incidencia significativa de Buenos Aires (56,8%), frente a 9,3% de Córdoba y 8,7% de Santa Fe. Finalmente, las ventas de combustibles y energía se concentraron en Buenos Aires (27,0%), Chubut (18,2%) y Neuquén (12,0%).

**3.2 Exportaciones argentinas al Mercosur**

Las exportaciones al Mercosur representaron entre 1993 y 2018 el 25,6% del total exportado, con un máximo de participación en 1997 (36,1%) y un mínimo de 19,1% en 2003, alcanzando para 2018 una participación de 22,4%.

**Gráfico 4: Participación de las exportaciones argentinas al Mercosur en el total**



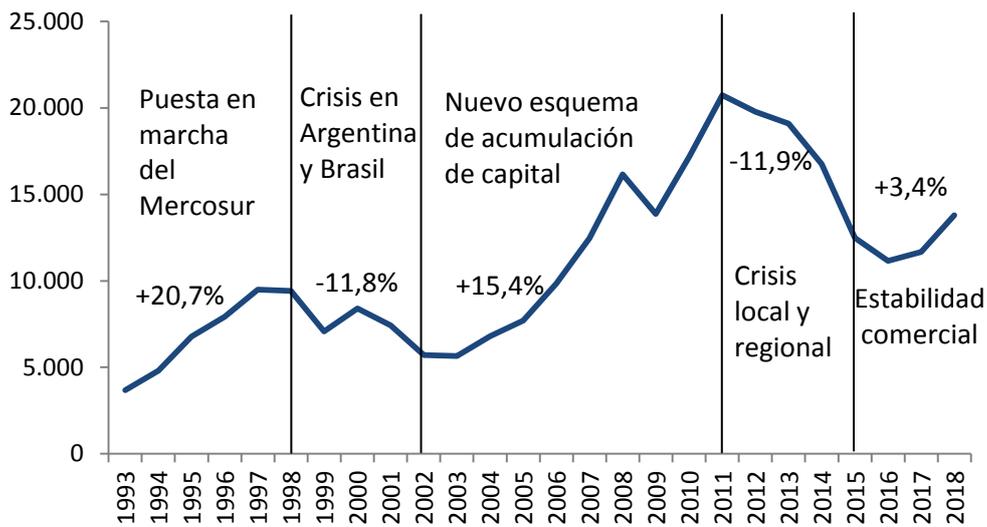
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

La alta concentración de las exportaciones argentinas en Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, que se registra en las exportaciones totales, se observa también en las ventas al Mercosur. No obstante, resulta interesante el dinamismo mostrado por aquellas provincias de menor participación, así como el comportamiento por rubros.

Las exportaciones argentinas al Mercosur se incrementaron a una tasa promedio anual de 5,4% (vs. 6,7% hacia el resto del mundo), identificándose los mismos cuatro subperíodos que en el caso de las exportaciones totales. Entre 1993 y 1998 se expandieron las exportaciones al Mercosur a una tasa promedio anual de 20,7% (vs. 12,5% al resto del mundo), para luego registrar un proceso de fuerte caída entre 1999 y 2002 producto de la crisis del real en Brasil y la brusca salida de la convertibilidad en Argentina, lo que a la postre generó que las exportaciones al Mercosur cayeran un 11,8% anual durante estos cuatro años (vs. Una suba de 4,1% al resto del mundo).

A partir del año 2003, y hasta 2011, las exportaciones argentinas al Mercosur presentaron un fuerte y sostenido crecimiento, el cual registró una tasa promedio anual del 15,4%, frente al 13,4% al resto del mundo. En dicho periodo, la tendencia creciente fue interrumpida en 2009 por los efectos sobre la economía doméstica de la crisis económica en los países desarrollados y Brasil, aunque retomaron el crecimiento en 2010. En el período 2012-2015, la caída de las exportaciones al Mercosur se dio a una tasa promedio anual de -11,9%, alcanzando las exportaciones en 2015 un nivel cercano al de 2007. Recién a partir de 2017 las exportaciones al bloque volvieron a crecer, mostrando un crecimiento promedio entre 2015 y 2018 de 3,4%.

**Gráfico 5: Exportaciones argentinas al Mercosur. En M de USD y crecimiento anual promedio. 1993-2018**

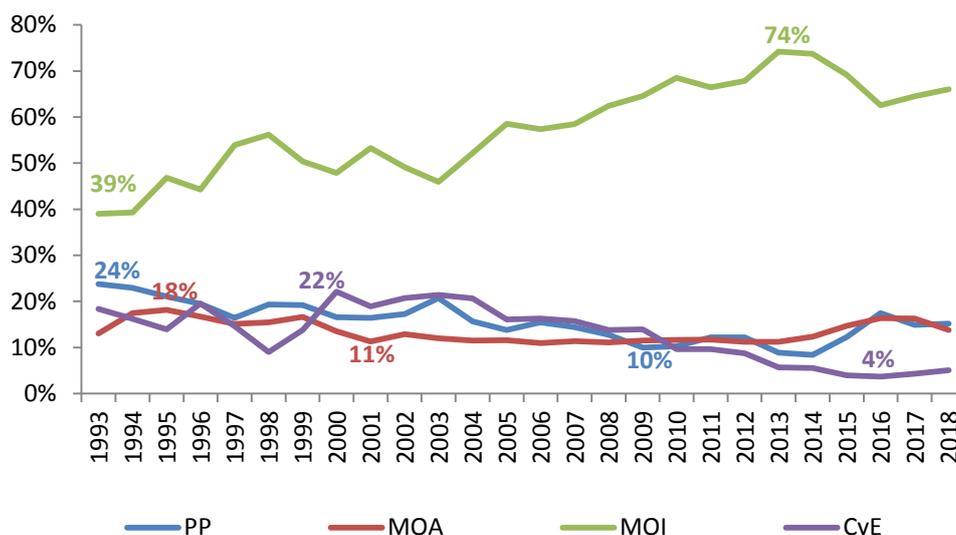


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Las exportaciones industriales son, de manera excluyente, el principal rubro de exportación al Mercosur. Del total de MOI que la Argentina vende al exterior, cerca de la mitad (49,6% entre 1993 y 2018) se destinan al Mercosur, con un pico de 68% en 1997 y un piso de 35,9% en 2003.

Esta distribución entre rubros se contrapone con la mostrada para el total de destinos, ya que la altísima participación de las MOI en el total al Mercosur contrasta con la prevalencia de las manufacturas agropecuarias para el total de destinos, donde la participación de las MOI se reduce casi a la mitad.

**Gráfico 6: Distribución de los rubros en las exportaciones argentinas al MERCOSUR. En porcentaje. 1993-2018**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Por grandes rubros se observa que entre 1993 y 2018 la mayor tasa de crecimiento promedio anual correspondió a las manufacturas de origen industrial: 7,7%, siguiéndole en importancia las manufacturas de origen agropecuario, que crecieron a una tasa promedio anual de 5,7%.

Entre 1993 y 1998, el primer período expansivo, fueron las manufacturas de origen industrial las que presentaron el crecimiento más acelerado con una tasa promedio anual de 29,8%, seguidas por las manufacturas agropecuarias que crecieron 24,9%. Este último rubro presentó también la contracción más importante en el período de crisis (1999-2002): 15,6%, aunque la mayor contribución a la caída fue por las MOI con una baja de 14,7%; las ventas de PP cayeron 14,2%, mientras que CyE se expandió 3,9%.

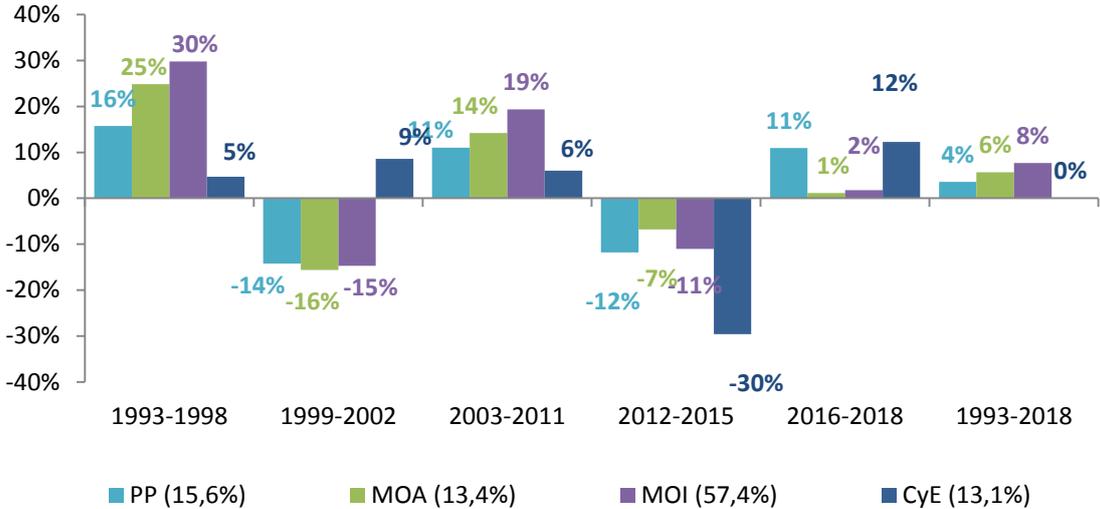
Entre 2003 y 2011 el crecimiento de las ventas al Mercosur se sustentó en las MOI que aumentaron a una tasa promedio anual de 19,3%, seguidas de lejos por las MOA con 14,2% anual promedio y los PP con 11,0%. El crecimiento de las exportaciones de CyE fue menor, con 6,0% anual, concentrado hacia Paraguay como se mostrará más adelante.

Para el período contractivo (2012-2015), si bien la caída fue generalizada en todos los rubros, el que más presionó fue MOI con una baja promedio anual de 11,1%, siguiéndole en relevancia CyE con una caída de 29,6%. Las ventas de PP y MOA se contrajeron a una tasa promedio de 11,8% y 6,8%, respectivamente.

A partir de 2016, se dio una mejora en las exportaciones al Mercosur, que sustentó la estabilización de las exportaciones totales. Dicha suba se basó, sin embargo, en los PP que crecieron 10,9% promedio anual, seguido por MOI con 1,8%. Las ventas de CyE aumentaron 12,3% mientras que MOA tan sólo 0,5% promedio anual.

A continuación, se presenta la evolución de cada uno de los rubros analizados en el total exportado al Mercosur.

**Gráfico 7: Crecimiento anual promedio de las exportaciones al Mercosur por rubros. 1993-2018 y subperiodos**



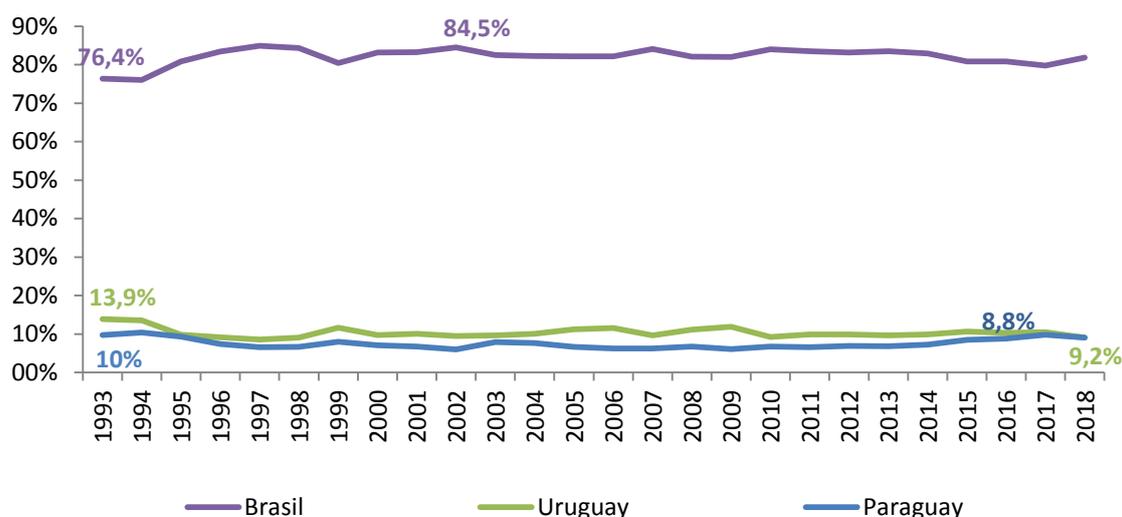
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

### 3.2.1 Destino de las exportaciones<sup>34</sup>

Como se observa en el gráfico a continuación, Brasil es el principal destino de las exportaciones argentinas al Mercosur, explicando en promedio el 82,1% del total exportado en el período analizado. Le sigue en importancia Uruguay, destino que explicó en promedio el 10,3% de las exportaciones mercosureñas. Si bien Paraguay presenta la menor participación en las exportaciones argentinas al Mercosur (7,5%), las exportaciones a este país crecieron a un ritmo mayor que las correspondientes a Uruguay (5,1% y 3,6% promedio anual, respectivamente), aunque inferior a la tasa de crecimiento de las exportaciones a Brasil, que aumentaron a una tasa promedio anual de 5,7%.

<sup>34</sup> Por simplicidad y comparabilidad se tomará para todo el período de tiempo los socios de Mercosur como Brasil, Paraguay y Uruguay.

**Gráfico 8: Participación de los países miembros en las exportaciones argentinas al MERCOSUR. 1993-2018**

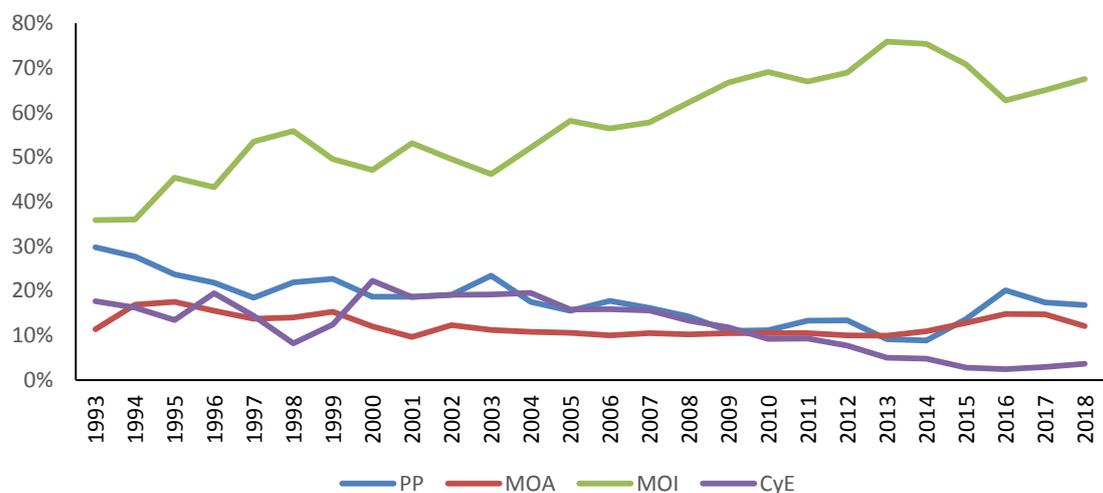


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

A los tres países se exportan principalmente manufacturas de origen industrial, rubro que llegó a representar el 75,9% de lo exportado a Brasil (2013), el 70,8% a Uruguay (2010) y el 63,3% a Paraguay (2014).

En el caso de las ventas a Brasil, las manufacturas industriales mostraron crecimiento en su participación dentro del total durante el período analizado, proceso inverso al registrado por los productos primarios, pese a una reversión en los últimos años. Las MOA, como se observa en el gráfico, han mostrado relativa estabilidad, mientras que la participación de CyE se contrajo notablemente a partir de 2004.

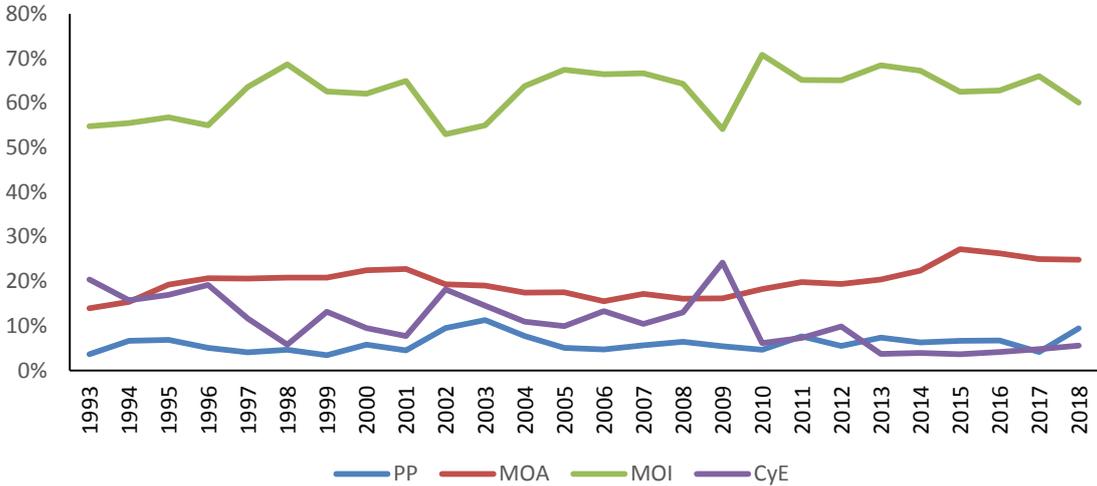
**Gráfico 9: Participación de los rubros de exportación en las ventas a Brasil. 1993-2018**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Uruguay muestra también un crecimiento en la participación de las MOI en el total, así como en el caso de las MOA. Pierden su participación en el total las exportaciones de CyE, con PP estables.

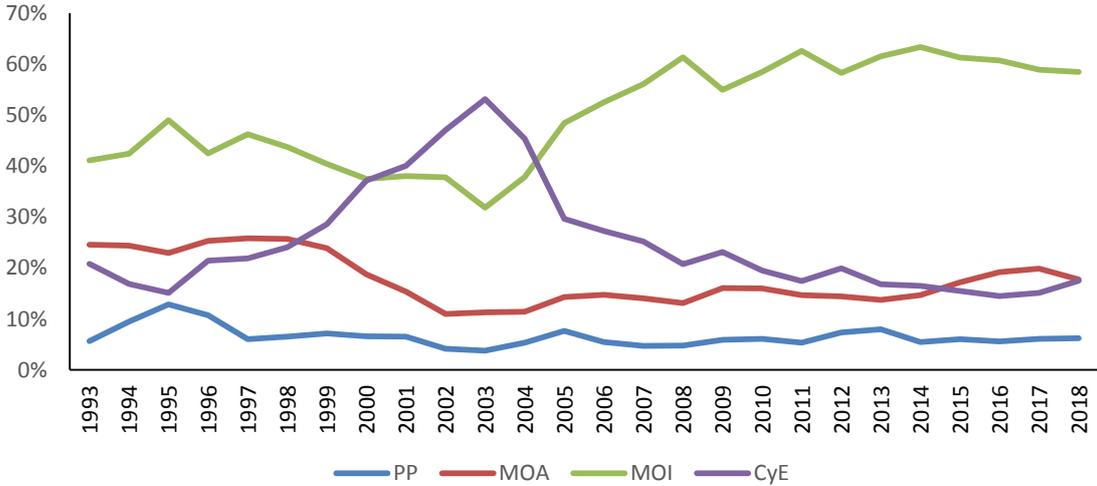
**Gráfico 10: Participación de los rubros de exportación en las ventas a Uruguay. 1993-2018**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Paraguay, por su parte, además del crecimiento en la participación de las MOI, registra una leve reducción de las MOA y un derrumbe en la participación de las ventas de CyE a partir de 2004 (pese al pico mostrado en 2003, cuando este rubro representaba más de la mitad del total exportado)

**Gráfico 11: Participación de los rubros de exportación en las ventas a Paraguay. 1993-2018**

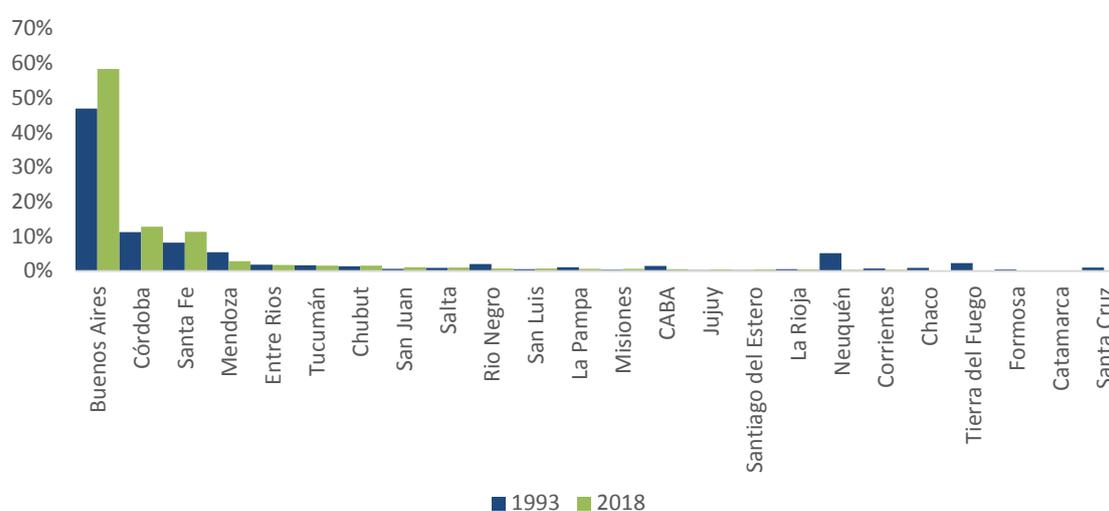


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

### 3.2.2 Origen jurisdiccional de las exportaciones argentinas al Mercosur

El origen provincial de las exportaciones al Mercosur replica el mismo esquema que al total de destinos, ya que la mayor parte de ellas se explica por Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe. Entre 1993 y 2018, la participación promedio de Buenos Aires en el total exportado a Mercosur fue de 56,1%, 20 p.p. más que su participación en las exportaciones al mundo (36,0%). Le siguen Córdoba y Santa Fe con 10,0% y 9,4%, respectivamente. Las provincias con menor participación son Formosa (0,1%, en línea con el agregado de destinos), Catamarca (0,3%) y Jujuy y Santiago del Estero con 0,4%.

Gráfico 12: Participación de las provincias en el total exportado al Mercosur. 1993 y 2018

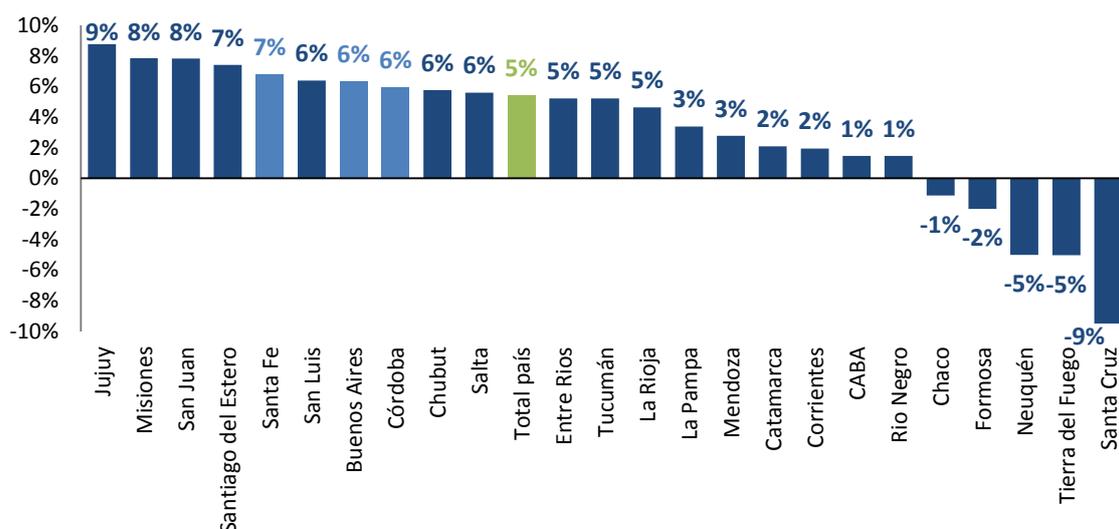


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Buenos Aires aumentó su participación en el total entre 1993 y 2018 (46,9% vs. 58,3%) al igual que Santa Fe que pasó de 8,2% a 11,4%, y Córdoba que pasó de 11,2% a 12,8%. Chubut, Jujuy, Misiones, San Juan, San Luis y Santiago del Estero también incrementaron su participación.

Cabe resaltar que si bien Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe mostraron un crecimiento superior a la media nacional, cuatro provincias (Jujuy, Misiones, San Juan y Santiago del Estero) mostraron un mayor dinamismo que Santa Fe (la que más creció de las tres).

**Gráfico 13: Crecimiento anual promedio para el período 1993-2018 de las exportaciones a Mercosur por provincias**

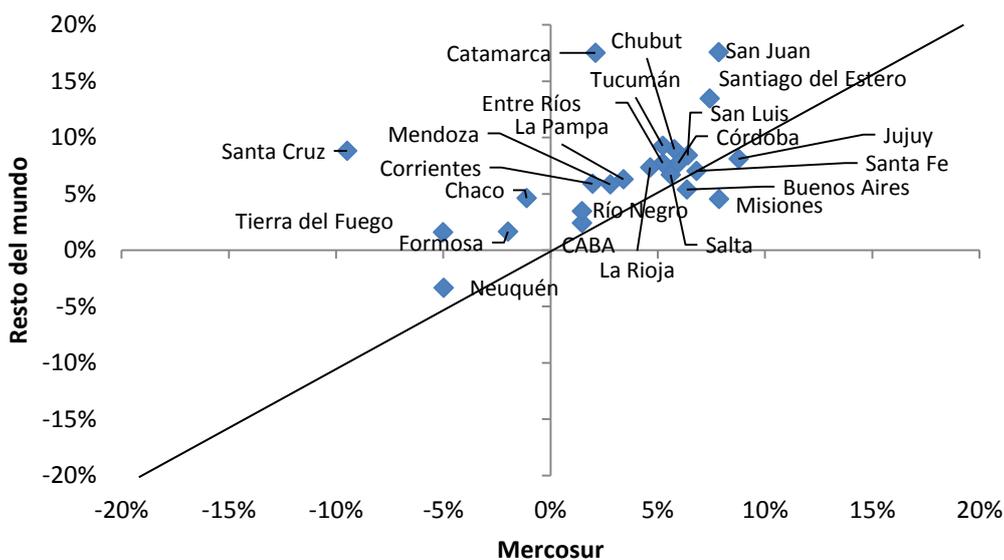


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Por rubros, la venta de primarios se explica principalmente por Buenos Aires (39,9%), Santa Fe (10,1%) y Córdoba (9,9%). En el caso de las MOA las mayores participaciones también correspondieron a Buenos Aires (51,1%), Santa Fe (13,7%) y Córdoba (8,0%). Asimismo, son estas tres provincias las más relevantes en la exportación de manufacturas industriales, 63,9% Buenos Aires, 12,9% Córdoba y 8,7% Santa Fe. Finalmente, las ventas de combustibles y energía se concentraron en Buenos Aires (50,0%), Neuquén (10,5%) y Salta (8,6%).

Al graficar el crecimiento promedio anual de las exportaciones a Mercosur vs. al resto del mundo por provincias para el periodo 1993-2018, se observa que tan sólo tres provincias (Buenos Aires, Jujuy y Misiones) mostraron una mayor aceleración en las exportaciones a Mercosur que al resto del mundo.

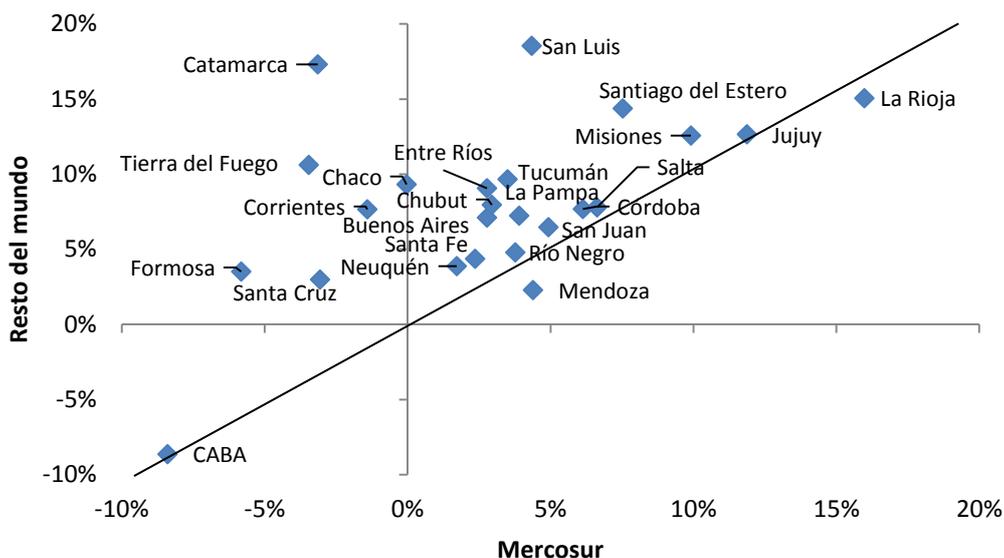
**Gráfico 14: Crecimiento anual promedio para el período 1993-2018 de exportaciones a Mercosur y al Resto del mundo por provincias**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

No obstante, la cantidad de provincias con mayor crecimiento en las exportaciones al Mercosur que al resto del mundo se incrementa de acuerdo aumenta la agregación de valor de la cesta exportadora. Así, en el caso de las exportaciones de productos primarios, sólo dos provincias (Mendoza y La Rioja) mostraron un crecimiento superior al Mercosur que al resto del mundo y la Ciudad de Buenos Aires que mostró una caída inferior en sus exportaciones de primarios al Mercosur que al resto.

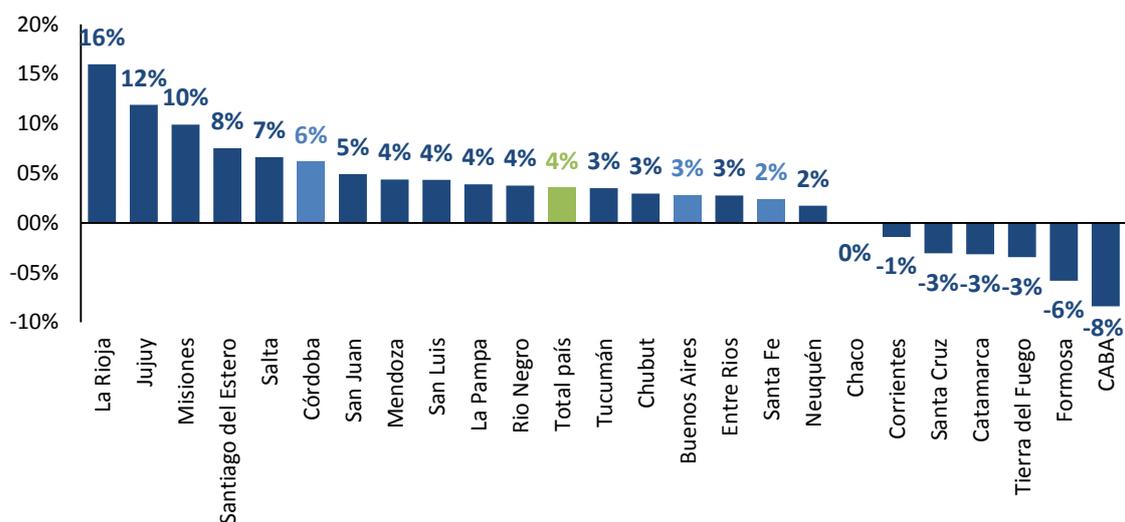
**Gráfico 15: Crecimiento anual promedio para el período 1993-2018 de exportaciones de Productos Primarios a Mercosur y al Resto del mundo por provincias<sup>35</sup>**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

De las tres provincias principales, tan sólo Córdoba mostró un crecimiento superior a la media nacional, lo que evidencia una mejora relativa de la mayoría de las provincias principalmente respecto a Buenos Aires y Santa Fe.

**Gráfico 16: Crecimiento anual promedio para el período 1993-2018 de las exportaciones de Productos Primarios a Mercosur por provincias**

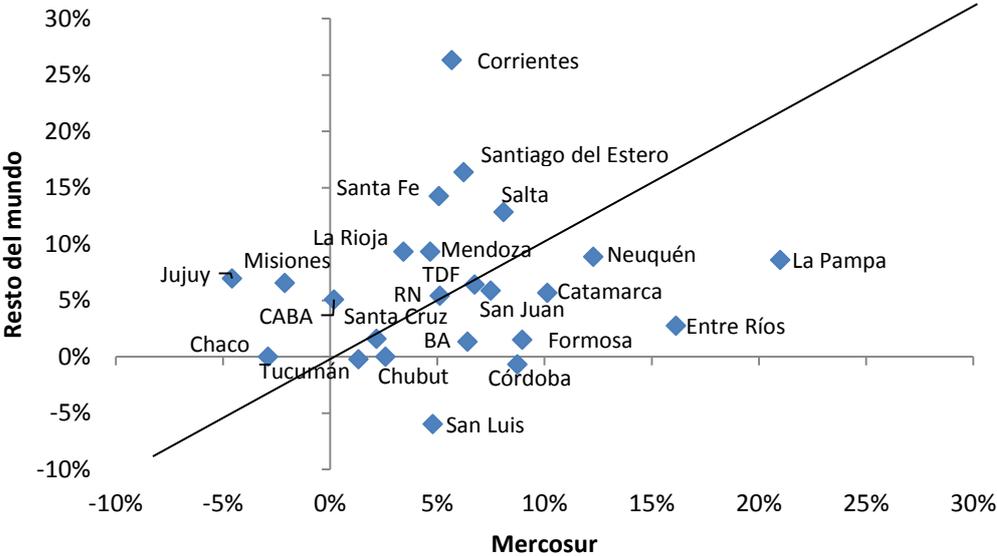


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

<sup>35</sup> En el caso de la Ciudad de Buenos Aires la variación corresponde al período 1994-2018, ya que no presentó exportaciones de productos primarios en 1993.

En el caso de las ventas de manufacturas de origen agropecuario, fueron 13 las provincias que mostraron un mayor crecimiento al Mercosur que al resto del mundo (Buenos Aires, Catamarca, Chubut, Córdoba, Entre Ríos, Formosa, La Pampa, Neuquén, San Juan, San Luis, Santa Cruz, Tierra del Fuego y Tucumán).

**Gráfico 17: Crecimiento anual promedio para el período 1993-2018 de exportaciones de Manufacturas de Origen Agropecuario a Mercosur y al Resto del mundo por provincias<sup>36</sup>**

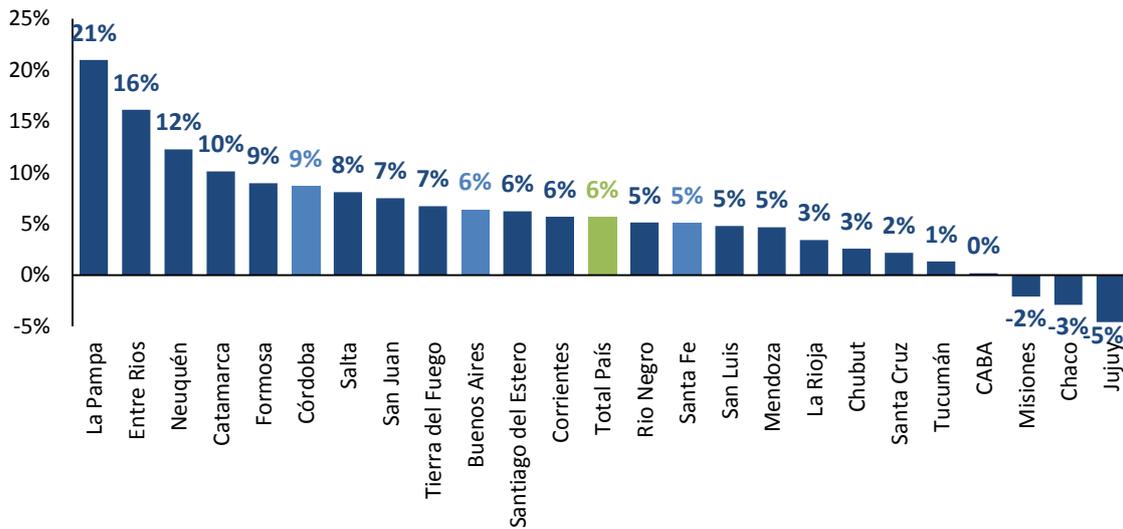


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Para las ventas de MOA, Santa Fe se ubica por debajo de la media nacional, lo contrario a Córdoba y Buenos Aires. No obstante, y semejante al caso de los PP, una cantidad significativa de provincias muestran un crecimiento mayor al de estas tres provincias.

<sup>36</sup> En el caso de Santiago del Estero la variación corresponde al período 1994-2018, ya que no presentó exportaciones de manufacturas de origen agropecuario en 1993.

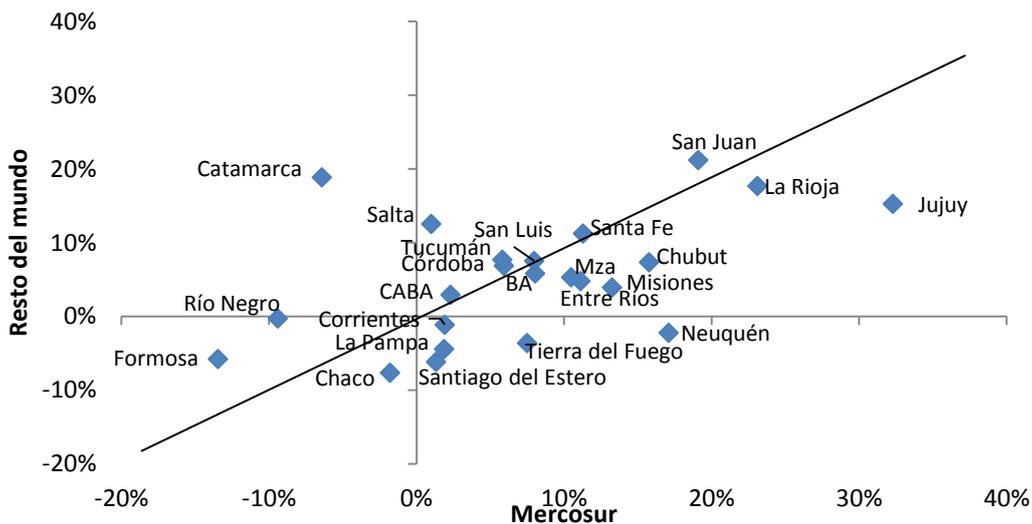
**Gráfico 18: Crecimiento anual promedio para el período 1993-2018 de las exportaciones de Manufacturas de Origen Agropecuario a Mercosur por provincias**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Finalmente, en el caso de las exportaciones industriales, las provincias con mayor crecimiento a Mercosur ascienden a quince, evidenciando así la importancia que tuvo el acuerdo para una inserción comercial de las provincias a partir de productos con mayor valor agregado. Las provincias con mayor crecimiento al resto del mundo fueron Catamarca, CABA, Córdoba, Formosa, Río Negro, Salta, San Juan y Tucumán.

**Gráfico 19: Crecimiento anual promedio para el período 1993-2018 de exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial a Mercosur y al Resto del mundo por provincias<sup>37</sup>**

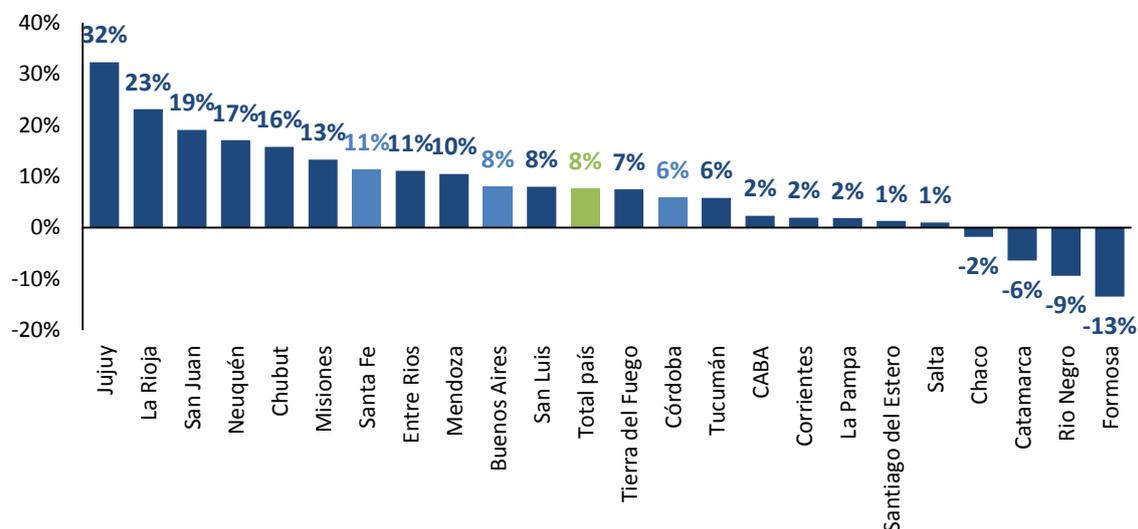


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

<sup>37</sup> Santa Cruz no presentó exportaciones industriales significativas al Mercosur desde 2012.

Contrario a lo que ocurre en los dos rubros anteriores, en las MOI Santa Fe muestra un crecimiento mayor al promedio nacional. Se destaca el crecimiento de Jujuy, Neuquén y Misiones, semejante a lo registrado para estas provincias en los rubros anteriores.

**Gráfico 20: Crecimiento anual promedio para el período 1993-2018 de las exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial a Mercosur por provincias**

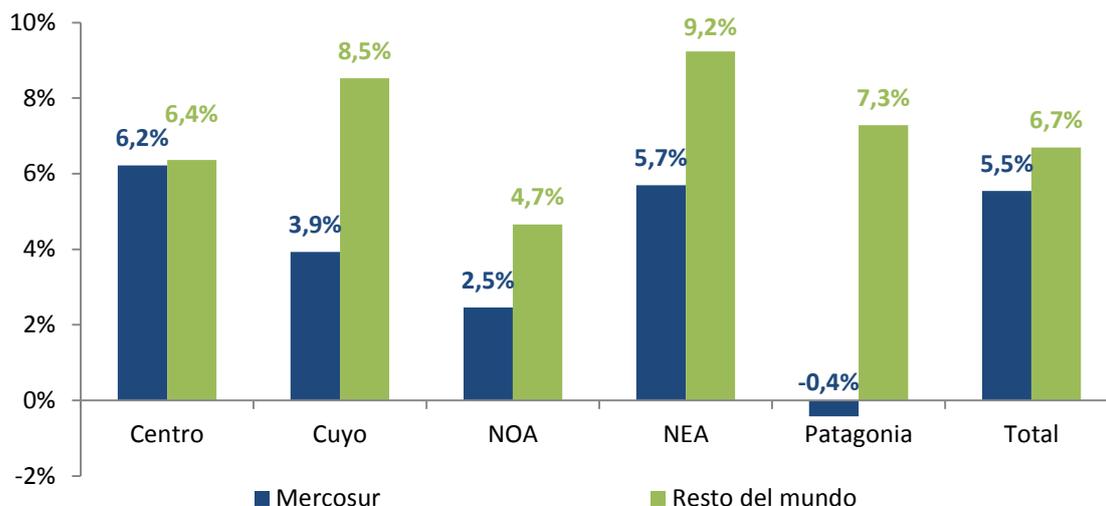


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

En el caso regional<sup>38</sup>, se observa que la región central concentra mayoritariamente el comercio con el Mercosur e incrementó su participación en el periodo de estudio al pasar de 74,3% en 1993 a 87,2% en 2018. La región patagónica mostró un significativo descenso en su participación, al pasar de 12,4% en 1993 a 2,9% en 2018. Para ninguna de las regiones las ventas al Mercosur mostraron una aceleración mayor que al resto del mundo. Sin embargo, se encuentra este comportamiento al desagregarse por las provincias que las componen.

<sup>38</sup> La región Centro está compuesta por Buenos Aires, Capital Federal, Córdoba, Entre Ríos, La Pampa y Santa Fe. La región Cuyo por Mendoza, San Juan y San Luis. Noreste argentino (NEA) por Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones. El Noroeste argentino (NOA) por Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán. La región patagónica se compone por Chubut, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

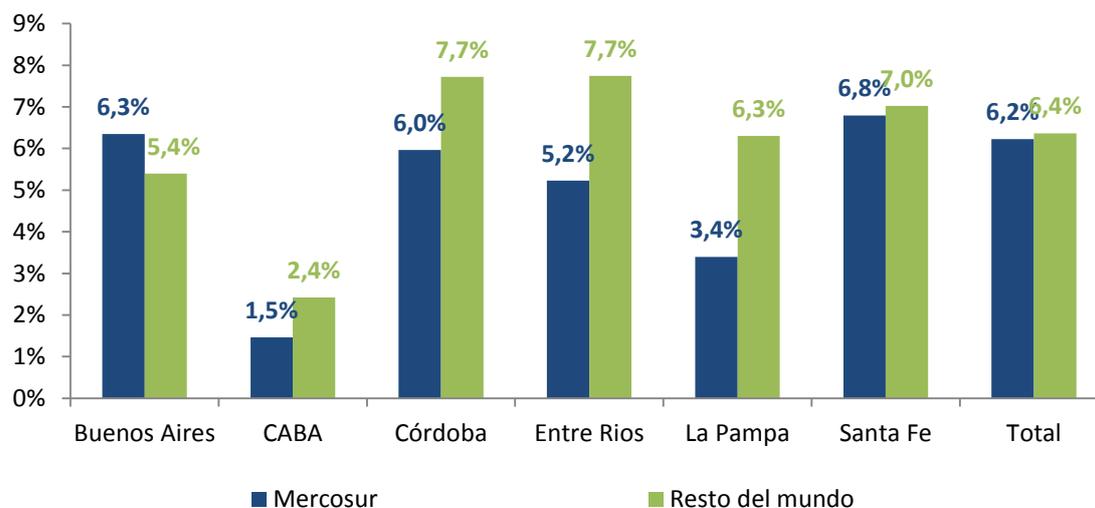
**Gráfico 21: Crecimiento anual promedio entre 1993 y 2018 de las exportaciones a Mercosur y al resto del mundo por regiones**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Dentro de la región Centro, la provincia que realizó el mayor aporte al crecimiento en el periodo fue Buenos Aires (6,3% promedio anual, superior al 5,4% promedio para el resto del mundo), seguida por Córdoba que mostró un crecimiento anual promedio de 6,0% (vs. 7,7% al resto del mundo). Santa Fe, CABA, Entre Ríos y La Pampa, mostraron también un comportamiento de mayor crecimiento hacia resto del mundo que hacía Mercosur, es decir, Buenos Aires fue la única provincia de la región con un crecimiento en el total exportado al Mercosur mayor que al resto.

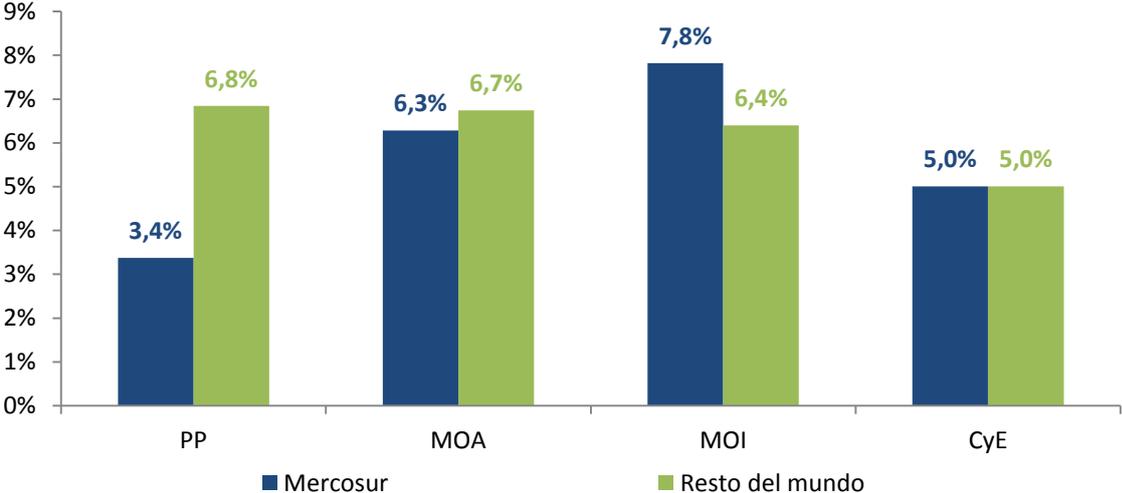
**Gráfico 22: Crecimiento anual promedio entre 1993 y 2018 de las exportaciones a Mercosur y al resto del mundo de la región Centro por provincias**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

No obstante, este comportamiento no se replica en la desagregación por rubros. En las exportaciones de productos primarios las seis provincias muestran un crecimiento mayor al resto del mundo, sin embargo, en el caso de las manufacturas agropecuarias todas, salvo Santa Fe, presentaron un crecimiento mayor a Mercosur. Son destacables los casos de Entre Ríos (16,1% a Mercosur vs. 9,3% al resto) y La Pampa (21% a Mercosur vs. 8,9% al resto).

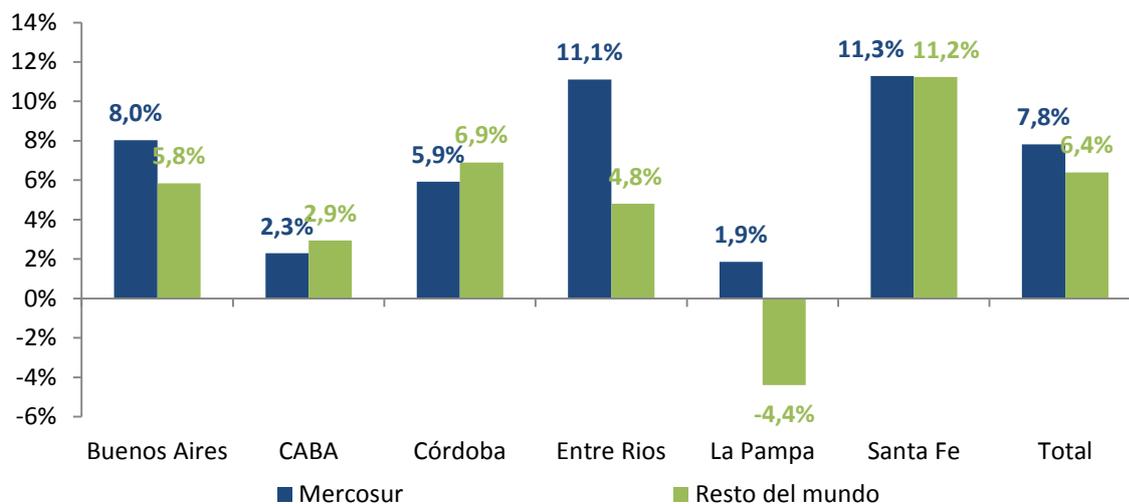
**Gráfico 23: Crecimiento anual promedio entre 1993 y 2018 de las exportaciones a Mercosur y al resto del mundo de la región Centro por rubros**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

En el caso de las manufacturas industriales CABA y Córdoba muestran un crecimiento superior al resto que al Mercosur. El resto de las provincias muestra nuevamente un crecimiento superior a Mercosur, destacándose el caso de La Pampa que mostró una caída de 4,4% en las ventas industriales al resto del mundo.

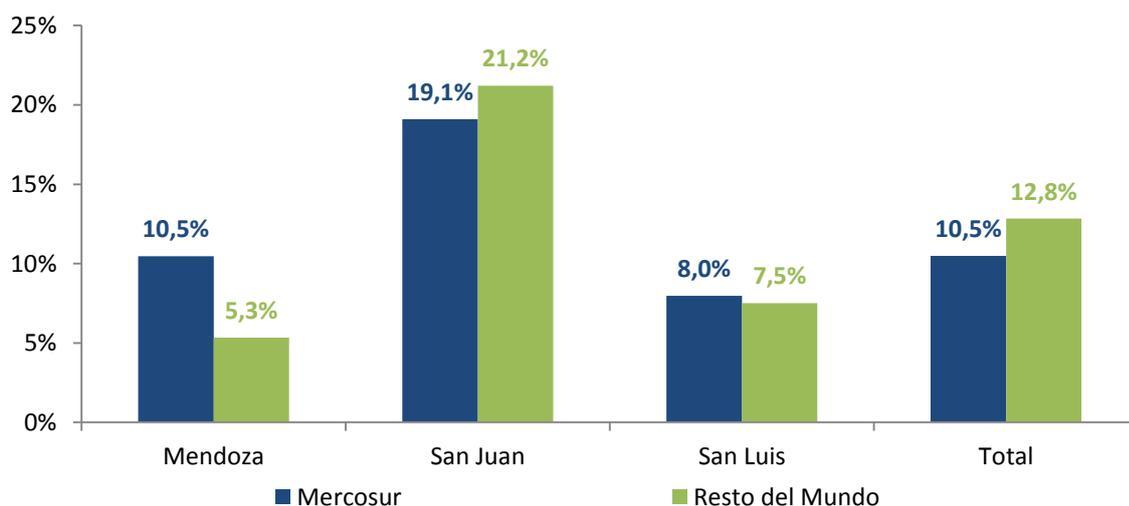
**Gráfico 24: Crecimiento anual promedio entre 1993 y 2018 de las exportaciones de MOI a Mercosur y al resto del mundo de la región Centro por provincia**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

La región cuyana mostró un crecimiento promedio anual de las exportaciones a Mercosur de 3,9%, muy inferior al 8,5% mostrado al resto del mundo. Este comportamiento se replica para las tres provincias que la componen y para todos los rubros. Las excepciones corresponden a Mendoza en exportaciones primarias y manufacturas industriales, así como en las ventas industriales de San Luis.

**Gráfico 25: Crecimiento anual promedio entre 1993 y 2018 de las exportaciones de MOI a Mercosur y al resto del mundo de la región Cuyo por provincia**



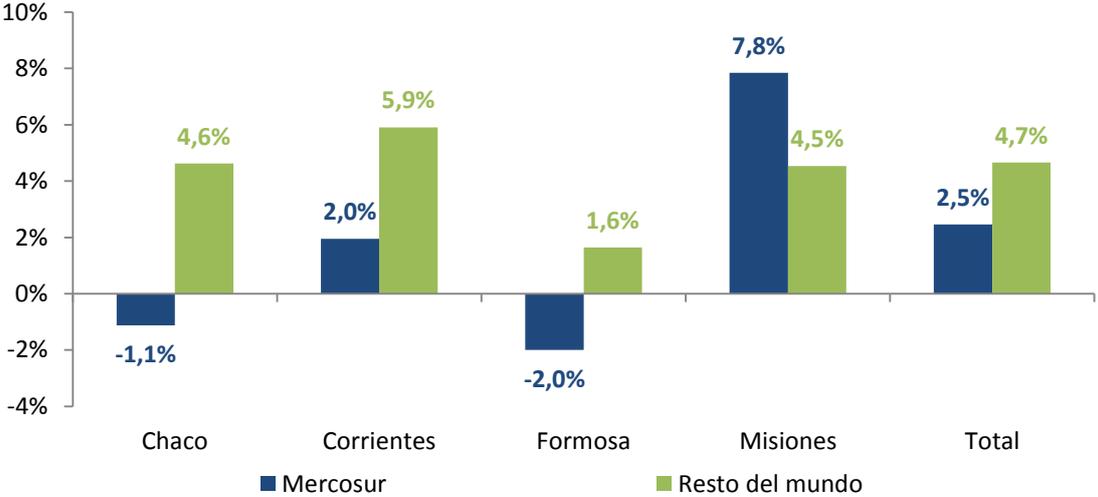
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

En el caso del Noreste argentino, el crecimiento de las exportaciones al Mercosur mostró un promedio anual de 2,5%, también inferior al crecimiento del resto de destinos: 4,7%. No

obstante, el comportamiento es bastante dispar entre provincias, así como en el análisis por rubros.

A nivel agregado, Misiones muestra un crecimiento superior de las exportaciones a Mercosur que al resto, mientras que Chaco y Formosa muestran un crecimiento al resto del mundo y caída en las ventas al Mercosur. Corrientes mostró un crecimiento mayor al resto de destinos que a Mercosur.

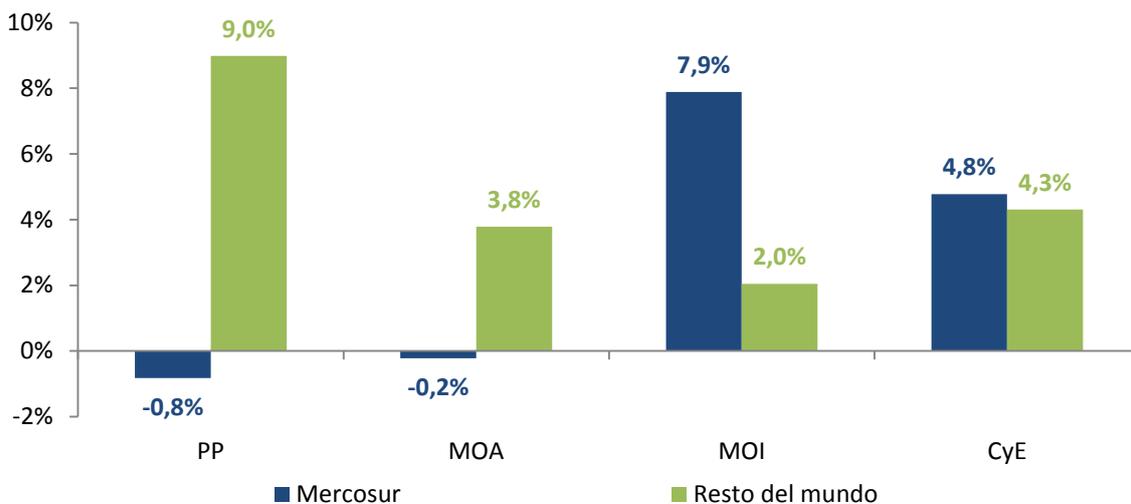
**Gráfico 26: Crecimiento anual promedio entre 1993 y 2018 de las exportaciones a Mercosur y al resto del mundo de la región NEA por provincias**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

El crecimiento de las ventas de primarios es mayor al resto de destinos para todas las provincias. Para Corrientes y Formosa las ventas al Mercosur se contrajeron y en el caso de Chaco no mostraron crecimiento. Algo semejante ocurre con las MOA, en las que se registró una caída al Mercosur para el total regional, producto de las menores ventas de Chaco y Misiones.

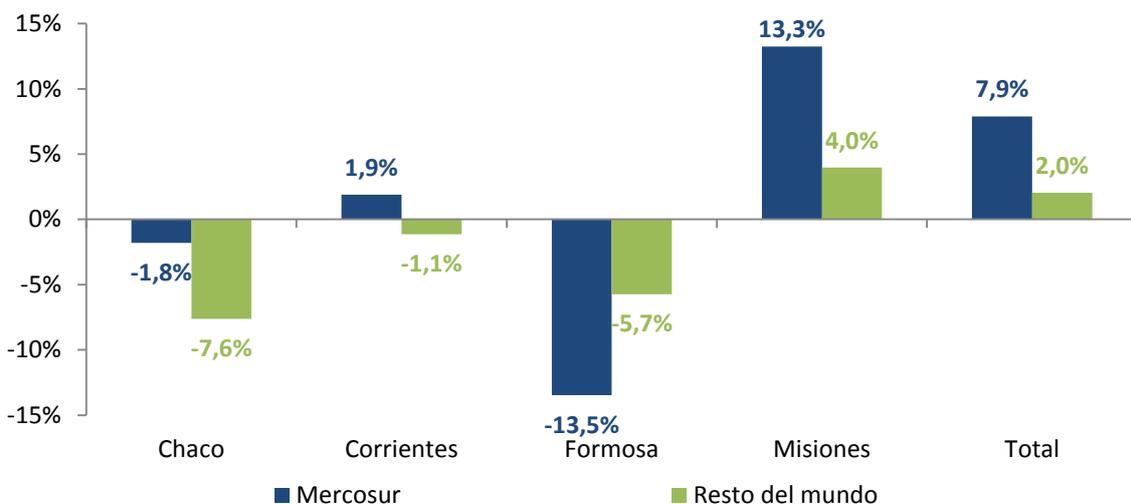
**Gráfico 27: Crecimiento anual promedio entre 1993 y 2018 de las exportaciones a Mercosur y al resto del mundo de la región NEA por rubros**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Las manufacturas industriales, sin embargo, mostraron un crecimiento significativamente mayor al Mercosur que al resto del mundo, con un promedio anual de 7,9% vs. 2,0%, respectivamente. El crecimiento lo explica casi por completo Misiones, que mostró una suba promedio de 13,3% (vs. 4% al resto), y en menor medida Corrientes (1,9% al Mercosur vs. -1,1% al resto). Chaco y Formosa mostraron contracciones en las ventas industriales a ambos destinos, siendo más significativas al Mercosur en el caso de Formosa y al resto del mundo en el caso de Chaco.

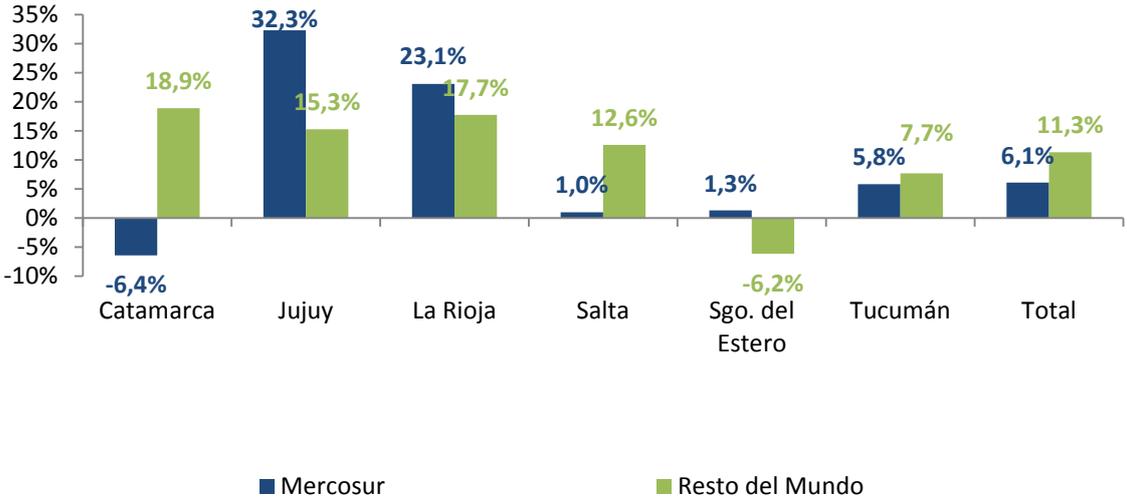
**Gráfico 28: Crecimiento anual promedio entre 1993 y 2018 de las exportaciones de MOI a Mercosur y al resto del mundo de la región NEA por provincia**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

La región Noroeste muestra una mayor relevancia de las exportaciones hacia el resto del mundo que hacia el Mercosur, a nivel agregado, por provincias y por rubros. Las excepciones a esto se presentan en Jujuy a nivel agregado a partir de las manufacturas industriales, las ventas primarias e industriales de La Rioja, y las MOI también de Santiago del Estero (que se contraen al resto del mundo). Son relevantes también las exportaciones energéticas de Salta hacia el Mercosur.

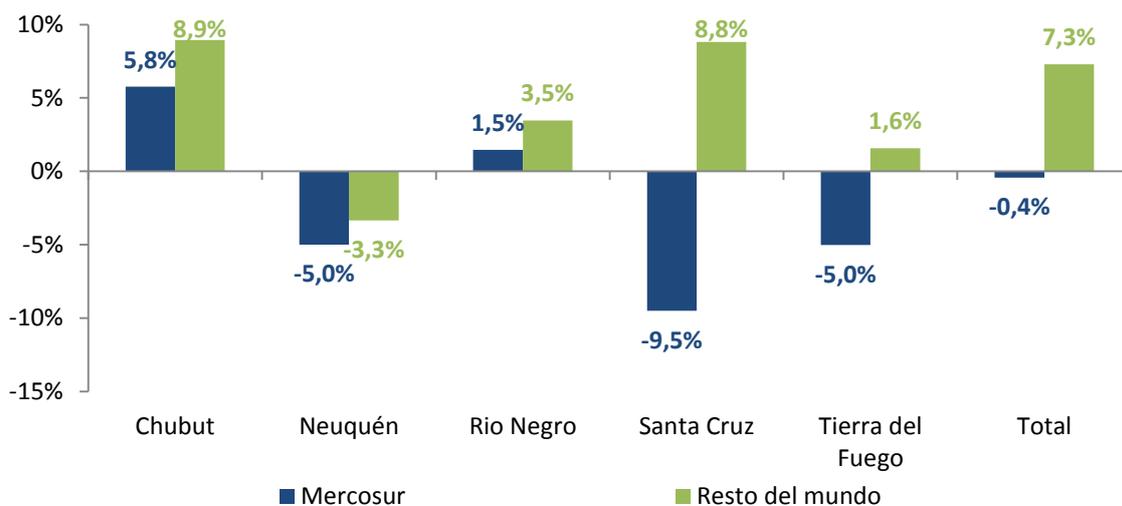
**Gráfico 29: Crecimiento anual promedio entre 1993 y 2018 de las exportaciones de MOI a Mercosur y al resto del mundo de la región NOA por provincia**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Finalmente, la región patagónica muestra también una mayor relevancia de las exportaciones al resto del mundo que al Mercosur. La particularidad de esta región es que, para Neuquén, Santa Cruz y Tierra del Fuego, las ventas al Mercosur se contrajeron entre 1993 y 2018.

**Gráfico 30: Crecimiento anual promedio entre 1993 y 2018 de las exportaciones a Mercosur y al resto del mundo de la región Patagonia por provincias**

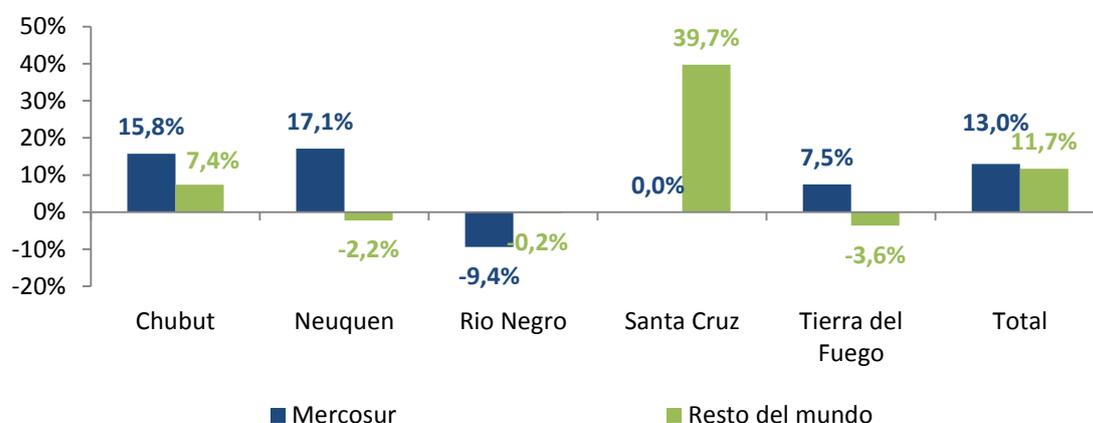


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

No obstante, el Mercosur cobra relevancia al analizar las exportaciones manufactureras. En el caso de las agropecuarias, salvo Chubut, todas las provincias muestran un mayor crecimiento de aquellas dirigidas al Mercosur. Río Negro y Santa Cruz son las que realizan los mayores aportes a tal crecimiento.

En el caso de las manufacturas industriales, Chubut, Neuquén y Tierra del Fuego muestran un mayor crecimiento en las exportaciones a Mercosur. Neuquén y Tierra del Fuego presentan para el resto del mundo una variación negativa. En el caso de las exportaciones energéticas, el crecimiento de las mismas se ha dado a partir de las exportaciones extrazona.

**Gráfico 31: Crecimiento anual promedio entre 1993 y 2018 de las exportaciones de MOI a Mercosur y al resto del mundo de la región Patagonia por provincia**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

En síntesis, se observa evidencia de un aporte más significativo del Mercosur al crecimiento de las exportaciones con mayor valor agregado para la mayoría de las provincias. Incluso, aquellas provincias que no presentaron un mayor dinamismo al Mercosur en las exportaciones industriales, sí lo hicieron en las ventas de manufacturas agropecuarias, salvo los casos de la Ciudad de Buenos Aires, Río Negro y Salta.

Adicional a lo anterior, se observa que varias provincias presentan ventajas comparativas reveladas en sus ventas al Mercosur, que permite identificar qué provincias mostraron un patrón de especialización específico respecto al resto de las provincias. Para ello se usará el Índice de Ventaja Comparativa Revelada.

### **3.3 Ventaja comparativa revelada:**

El índice de ventaja comparativa revelada se utiliza para realizar una evaluación ex-post de la existencia de ventajas comparativas con base en los flujos comerciales de una nación en particular. El supuesto básico con que trabaja este índice es que “aquellos casos en que un país ha logrado exportar un bien en una proporción superior a la que presenta en sus exportaciones totales al mundo, se debe a la presencia de ventajas comparativas” (Parra, 2007. p. 58). Para el propósito de esta tesis se hará una adaptación de este indicador al nivel provincial con el fin de determinar, por rubros, en cuál de ellos cada una de las 24 provincias presenta una ventaja comparativa al Mercosur, comparando este resultado con el correspondiente al resto del mundo.

El índice se encuentra determinado por la siguiente ecuación:

$$IVCR_{ijt} = \left[ \frac{\frac{X_{ijt}}{X_{imt}}}{\frac{\sum X_{jt}}{\sum X_{mt}}} \right]$$

Donde,  $IVCR_{ijt}$  = Índice de Ventaja Comparativa Revelada para el rubro  $i$  en la provincia  $j$  en el año  $t$ .

$X_{ijt}$  = Exportaciones del rubro  $i$  en la provincia  $j$  en el año  $t$ .

$X_{imt}$  = Exportaciones del país del rubro  $i$  en el año  $t$ .

$X_{jt}$  = Exportaciones totales en la provincia  $j$  en el año  $t$ .

$X_{mt}$  = Exportaciones totales del país en el año  $t$ .

Si  $IVCR > 1$  entonces existe ventaja comparativa en la industria o producto determinado.

Si  $IVCR = 1$  entonces las exportaciones de la industria o producto determinado se realizan de acuerdo al patrón comercial del país.

Si  $IVCR < 1$  entonces existe una desventaja comparativa en la industria o producto determinado.

Los resultados obtenidos muestran que, para los productos primarios, Corrientes mostró ventaja comparativa revelada al Mercosur en 17 de los 26 años (1993-2000, 2003-2007, 2009-2010 y 2012-2013), Entre Ríos los primeros 8 años salvo 1996, Formosa entre 1994-1999, La Pampa (1993-2003 y 2006), Río Negro (1995-1998, 2009-2015 y 2018), Salta (1994, 1997 y 1998) y Santiago del Estero (1993-1994 y 1996-2002).

De estos resultados hay dos provincias que resultan de interés. Corrientes, que mostró una ventaja comparativa casi constante hasta 2013, y Río Negro, la única con un resultado positivo en este aspecto para 2018.

Corrientes se explica por las exportaciones de arroz, el principal producto primario de exportación de la provincia al Mercosur hasta 2013, puesto que en 2014 la caída de las ventas de este producto fue de 62,2%, sin poder retomar los niveles de exportación mostrados hasta entonces y sin que medie un cambio de destino, ya que las exportaciones totales de arroz mostraron una caída de 15,9% en 2014 y de 42,1% en 2015.

En el caso de Río Negro, los principales productos primarios que se exportan al Mercosur son las peras y manzanas. Su nivel era aún relevante en 2018, aunque mostrando un franco descenso con niveles semejantes a 2008 desde su pico de 2013 cuando se exportaron USD 162,2 M (en 2018 fueron USD 92,9 M).

Cabe resaltar que al resto del mundo la ventaja comparativa en primarios se evidencia para al menos la mitad del período de análisis en Catamarca, Chaco, Corrientes, Córdoba, Entre Ríos, Jujuy, La Pampa, Río Negro, Salta, Santa Cruz, Santiago del Estero y Tucumán.

En el caso de las manufacturas de origen agropecuario, La Rioja es la única provincia que mostró VCR al Mercosur durante los años 1993, 1996 y 1998-2002. La Rioja mostró hasta principios de los años 2000, como principales productos de exportación, dentro de las MOA, a los cueros y pieles de bovinos, así como las demás hortalizas en conserva. Justamente este último producto sigue siendo relevante hasta 2018.

Al resto del mundo, se destaca Córdoba, La Rioja, Mendoza, Misiones, San Luis y Santa Fe.

Por otra parte, en cuanto a las ventas de manufacturas industriales al Mercosur, las provincias que muestran VCR son Buenos Aires (1997-1998, 2010 y 2013-2015), Ciudad de Buenos Aires (1999-2001), Córdoba (1995-1997), Misiones (2000, 2015-2016), Neuquén (2018), San Luis (1995-1997) y Tucumán (1993-1996).

De acuerdo a estos resultados, es interesante analizar el caso de Buenos Aires, Misiones y Neuquén por la cercanía en el tiempo de los resultados obtenidos.

Buenos Aires mostró, para los años seleccionados, como principales productos industriales de exportación al Mercosur, a los vehículos finales (automóviles y pick up), productos químicos, plásticos, medicamentos y autopartes. En el caso de Misiones, el producto principal fue la pasta química de madera, que tuvo su pico en 2014 con USD 135,3 M, descendiendo en 2018 hasta USD 71,5 M. Finalmente, Neuquén en 2018 mostró como producto excluyente de exportación industrial al alcohol acíclico y su derivado halogenado, que constituye un derivado del petróleo. En 2018 las exportaciones de este producto alcanzaron los USD 39,2 M, registro 12,3% menor que el pico de la serie (USD 44,7 M), registrado en 2015.

En el caso de las ventas de MOI al resto del mundo, se destacan por su frecuencia Ciudad de Buenos Aires y San Juan.

Finalmente, para las exportaciones energéticas, las provincias que mostraron VCR en el Mercosur fueron, Chubut (1993-1998), Corrientes (2008 y 2018), Entre Ríos (2009), Formosa (1993-1999 y 2001), Mendoza (1993-2001), Neuquén (1993-2001, 2008 y 2010-2017), Río Negro (1993-1994), Salta (1997-2000, 2002-2015 y 2017), Santa Cruz (1993-2000) y Tierra del Fuego (1993-1994, 1996, 1998-2000 y 2015-2016).

Los casos de interés para CyE son Corrientes, Neuquén, Salta y Tierra del Fuego. Las exportaciones energéticas de Corrientes se explican en su totalidad por energía eléctrica, con destino a Brasil. Neuquén por su parte, concentró hasta 2002 sus exportaciones energéticas en

petróleo crudo, las cuales desaparecieron a partir de 2007. Desde entonces, las ventas al Mercosur de este rubro se explican por el gas de petróleo. En Salta, las exportaciones se explicaron por aceite de petróleo, mientras que en Tierra del Fuego el único producto de exportación desde 2009 es el gas de petróleo, aunque su monto es bajo (USD 3,8 M en 2018).

Al resto del mundo, las provincias con VCR en al menos la mitad del período de análisis son Chubut, Formosa, Mendoza, Neuquén, Río Negro, Salta, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

En síntesis, al Mercosur se destacan, dentro de los productos primarios, Corrientes (Arroz) y Río Negro (peras y manzanas), mientras que en las manufacturas agropecuarias se destaca el caso de La Rioja (cueros y pieles bovinos y las demás hortalizas en conserva). En las ventas industriales fue relevante el caso de Buenos Aires con cierto grado de diversificación en los productos (vehículos finales, químicos, plásticos, medicamentos y autopartes), así como el de Neuquén a partir de derivados del petróleo, lo que se potenció en los últimos años tras la explotación de Vaca Muerta. Finalmente, para las exportaciones energéticas se destacan Corrientes (energía eléctrica a Brasil) y Neuquén (petróleo crudo hasta 2007 y gas de petróleo después).

En el caso de las ventas al resto del mundo, la VCR se registra en la mayor parte del período en 12 provincias, mismo que en el caso de las MOA, en el que la cantidad de provincias con VCR también es mayor que al Mercosur (6 provincias). Para las ventas industriales se destacaron una menor cantidad de provincias, en particular la provincia de San Juan a partir de la explotación minera. Para las exportaciones energéticas, como es de esperarse, es más relevante la cantidad de provincias con VCR (ocho).

### **3.4 La inserción comercial externa de las provincias y sus disparidades**

En el presente capítulo se mostró que el Mercosur representó en promedio el 25,6% del total exportado por Argentina para el periodo 1993-2018 y que constituye el principal bloque al que se dirigen las exportaciones, en tanto que Brasil es el principal destino de exportación.

Esta relevancia se incrementa al tener en cuenta que de las manufacturas industriales que Argentina vende al mundo, la mitad va al Mercosur, al tiempo que dentro de la cesta exportadora al Mercosur las manufacturas industriales registraron a partir del año 2000 una participación promedio en el total de 61,2%, con un pico de 74,2% en 2013. Este rubro

registró el mayor crecimiento entre 1993 y 2018, con quince provincias cuyas exportaciones industriales aumentaron más al Mercosur que al resto del mundo.

También, a partir del análisis de ventajas comparativas se observa un proceso más favorable al Mercosur que al resto del mundo en el caso de las exportaciones industriales.

Sin embargo, se observa una importante concentración de las exportaciones en tres provincias: Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe en promedio explicaron el 75% del total, mientras que las tres provincias que menos exportaron representaron tan sólo el 0,8%.

Pues bien, es necesario verificar entonces si el Mercosur contribuyó a una mejora de estas condiciones (y comparado con las ventas al resto del mundo), lo que permitiría identificar procesos de convergencia, en el sentido de que haya permitido mejorar la inserción comercial de las provincias más rezagadas. Este análisis se presenta en el capítulo a continuación.

## 4. Convergencia en las exportaciones al Mercosur

En el presente capítulo se analizará la convergencia en las exportaciones al Mercosur entre las provincias argentinas, buscando constatar la hipótesis de esta tesis referida a que el Mercosur presenta incidencia significativa en la reducción de las disparidades en la inserción al comercio exterior de las provincias argentinas.

La convergencia entre provincias en las exportaciones al Mercosur, se refiere a la reducción de la brecha entre las provincias más exportadoras y las de peor desempeño exportador entre 1993-2018.

Esta convergencia se analizará desde diferentes enfoques, a partir de tres indicadores de amplio uso en la medición de convergencia entre diversas unidades territoriales<sup>39</sup>. Se realizará la medición con los indicadores seleccionados para los subperíodos identificados en el capítulo anterior (1993-1998, 1998-2002, 2002-2011, 2011-2015 y 2015-2018), dado que cada uno de ellos presenta condiciones estructurales y de inserción en el Mercosur particulares.

Dicha evaluación se basa, como es de esperar, en las exportaciones<sup>40</sup> y contemplará dos niveles de análisis: el de las exportaciones totales y el de las exportaciones per cápita con el fin de realizar un ajuste por tamaño.

Se tomarán las exportaciones al Mercosur pero también las exportaciones al resto del mundo, con el fin de verificar la existencia de convergencia en el Mercosur y en el resto de destinos.

El primer enfoque de medición de la convergencia está basado en el crecimiento y la aceleración de las exportaciones. El crecimiento medido como la variación en el valor exportado por cada provincia en el período y los subperiodos de análisis, mientras que la aceleración incorpora la situación inicial de las provincias, es decir, en el año base. Se presentará convergencia en los casos en que las provincias más rezagadas en el momento inicial crezcan más rápidamente que aquellas que se encontraban en una posición favorable en

---

<sup>39</sup> Un interesante complicado de indicadores para el análisis de comercio exterior se puede encontrar en Palmieri (2018), Villamizar y García (2016) y Duran y Álvarez (2008).

<sup>40</sup> Cabe señalar que un análisis completo debería incorporar a las importaciones en las mediciones, permitiendo entre otras cosas, verificar la existencia de comercio intraindustrial o complementariedad comercial. Sin embargo, la imposibilidad de determinar el destino geográfico de los productos que ingresan desde el exterior por las aduanas nacionales, reduce el análisis y evaluación a las ventas al exterior.

el año base; la divergencia será en el caso contrario. Su medición se realiza mediante el **análisis de cuadrantes**.

Este método se basa en un esquema gráfico de doble entrada compuesto por cuatro cuadrantes. En el eje de ordenadas se presenta para cada provincia la tasa promedio de crecimiento de las exportaciones entre 1993 y 2018. Este eje es cortado por una línea horizontal que representa la tasa de crecimiento de las exportaciones para el total país.

Así, aquellas provincias que se encuentren en el segmento superior son aquellas que presentaron un crecimiento mayor a la media nacional. Lo contrario para aquellas provincias que se encuentran en el segmento inferior.

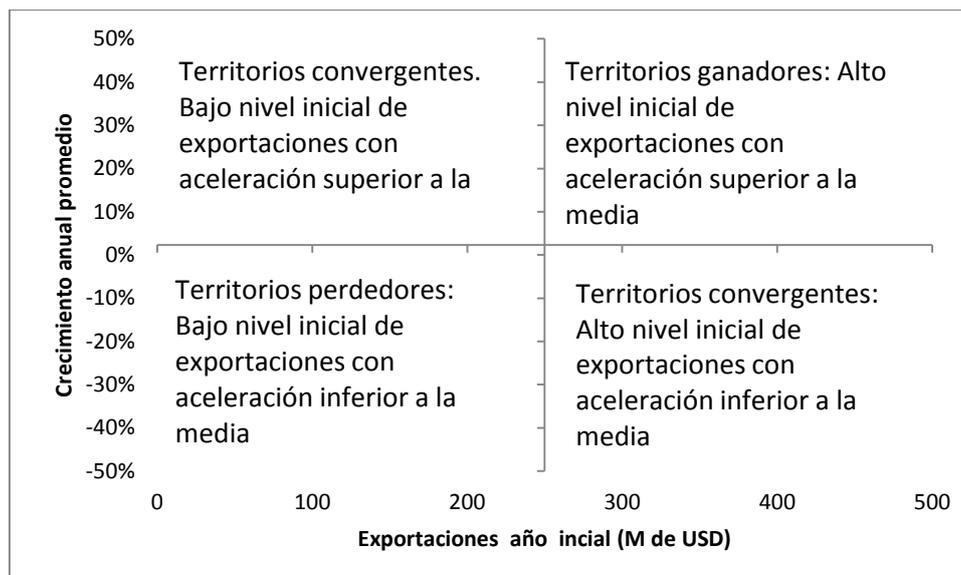
Por su parte, en el eje de abscisas se presenta el nivel de exportaciones para el año 1993. Dicho eje es cortado por una línea vertical que representa la media nacional, de forma que aquellas provincias que se ubiquen en el segmento derecho presentaron para dicho año los mayores valores exportados, mientras que aquellas ubicadas a la izquierda presentaron menores niveles en términos relativos.

De esta forma se configuran cuatro cuadrantes. El superior derecho corresponde a aquellas provincias que presentaron un crecimiento en sus exportaciones superior a la media, con un nivel inicial de exportación alto. En el cuadrante inferior izquierdo (el más cercano al origen) se ubicarían las provincias que teniendo un nivel de exportaciones en el año inicial inferior al promedio nacional y una tasa de crecimiento en el periodo de análisis también por debajo de la media.

Se presentará convergencia en el caso en que las provincias se concentren en los cuadrantes de territorios “potencialmente ganadores” y “potencialmente perdedores”<sup>41</sup>, en tanto que se evidenciará divergencia cuando el grueso de las provincias se ubique en los cuadrantes de territorios “perdedores” y “ganadores”. Siguiendo a Silva, Riffo y González (2012) el esquema es el siguiente:

---

<sup>41</sup> La convergencia a partir de los territorios potencialmente perdedores se explica porque comprende a aquellos territorios que cuentan con un nivel alto de exportaciones pero un crecimiento menor a la media, permitiendo así un achicamiento (al menos parcial respecto a estos territorios) en la brecha entre los de mayor y menor exportación.



El segundo enfoque desde el cual se verificará la existencia de convergencia, se basa en las brechas en la inserción comercial entre provincias, básicamente entre la de mejor comportamiento y la de peor, es decir, la distancia existente entre la provincia más exportadora al Mercosur (y resto del mundo) y la que menos.

Para esto se usa la **razón de ventaja**, que como se mencionó, se construye a partir de la diferencia entre la provincia de mayor nivel exportador y la de menor, para cada uno de los períodos de análisis<sup>42</sup>.

El tercer enfoque mide la convergencia a partir de la dispersión de las provincias en cuanto a sus exportaciones al Mercosur. La lógica es que una reducción en la dispersión entre provincias indicaría la presencia de un proceso de convergencia.

Para su medición se emplea el **coeficiente sigma** (Barro y Sala-i-Martin, 1992). Los autores presentan dos tipos de convergencia a partir del modelo neoclásico de crecimiento con rendimientos decrecientes de los factores de producción y la relación inversa que se presenta entre la tasa de crecimiento y el nivel inicial de ingreso o producto per cápita: la convergencia beta y la convergencia sigma.

La convergencia beta corresponde a la velocidad en que las economías de menor ingreso crecen, mientras que el coeficiente sigma corresponde a la reducción de la brecha entre las economías y corresponde a la desviación estándar del ingreso respecto a la media, razón por

<sup>42</sup> Con el fin de llevar los datos a una distribución más simétrica, o normal, se les realizó una transformación no lineal del tipo  $\sqrt{X}$ , que permite mejorar la interpretación de los resultados, sin alterar su consistencia.

la cual, será la convergencia sigma la que sea empleada en este trabajo con el fin de verificar la evolución de la brecha en el nivel de exportaciones entre provincias, o lo que es lo mismo, a partir de la desviación estándar de la muestra, se analizará la evolución de las diferencias en las exportaciones entre provincias.

Su expresión matemática es la siguiente:

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}$$

Donde  $x_i$  corresponde a las exportaciones de la provincia  $i$ , mientras que  $n$  es la cantidad de provincias.

Para verificar la dinámica de convergencia o divergencia entre provincias el coeficiente sigma es un mecanismo interesante, aunque no concluyente, dado que un coeficiente sigma bajo, que indicaría que en general las provincias se encuentran cercanas al valor medio nacional, puede esconder la situación de valores extremos (atípicos) distantes de la media del total país. Puede ocurrir también que niveles de exportaciones de las provincias menos homogéneos, pero con valores menos distantes al total nacional, presente un coeficiente sigma más alto que la situación anteriormente descrita, sin que esto represente necesariamente una menor disparidad en las exportaciones.

Dado que el Coeficiente mide la dispersión de las provincias según su nivel de exportaciones, para cada período de tiempo, habrá convergencia si la dispersión de las exportaciones tiende a ser menor.

## **4.1 Convergencia en las exportaciones totales**

En el presente apartado se evaluará la presencia de convergencia en las exportaciones al Mercosur en las exportaciones totales para el período 1993-2018 y los subperíodos identificados, a partir de los tres enfoques e indicadores mencionados anteriormente.

### **4.1.1 Análisis de cuadrantes<sup>43</sup>**

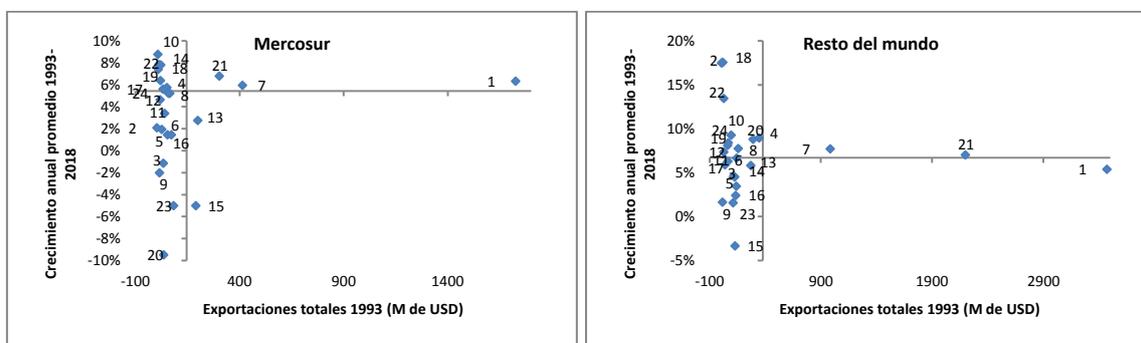
Para las exportaciones al Mercosur en el período de 1993-2018 se observa que once provincias presentaron un proceso de convergencia. Nueve como potencialmente ganadoras

---

<sup>43</sup> En los diagramas de dispersión las provincias aparecen identificadas con números, cuya tabla de correspondencia se presenta como anexo.

(Jujuy, Misiones, San Juan, Santiago del Estero, San Luis, Chubut, Salta, Entre Ríos y Tucumán, lo que es muy importante ya que varias de ellas pertenecen a las regiones NEA y NOA, las de menor desarrollo relativo en el país<sup>44</sup>) y dos más como potenciales perdedoras.

**Gráfico 32: Exportaciones totales al Mercosur y al resto del mundo. 1993-2018**

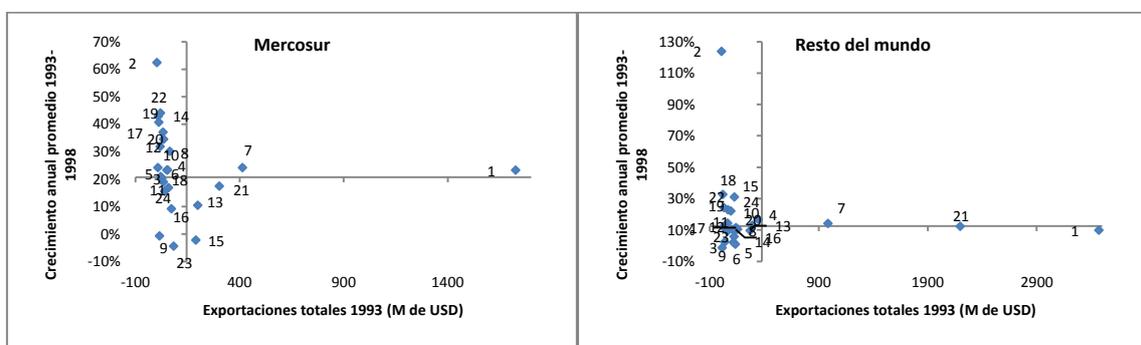


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Al resto del mundo la situación es semejante a la del Mercosur con once provincias convergentes, diez como potenciales ganadoras y una como potencial perdedora.

Por subperiodos, se observa que entre 1993 y 1998, años de expansión comercial, el Mercosur registró convergencia en 15 provincias, siendo este el mayor registro para los años analizados.

**Gráfico 33: Exportaciones totales al Mercosur y al resto del mundo. 1993-1998**



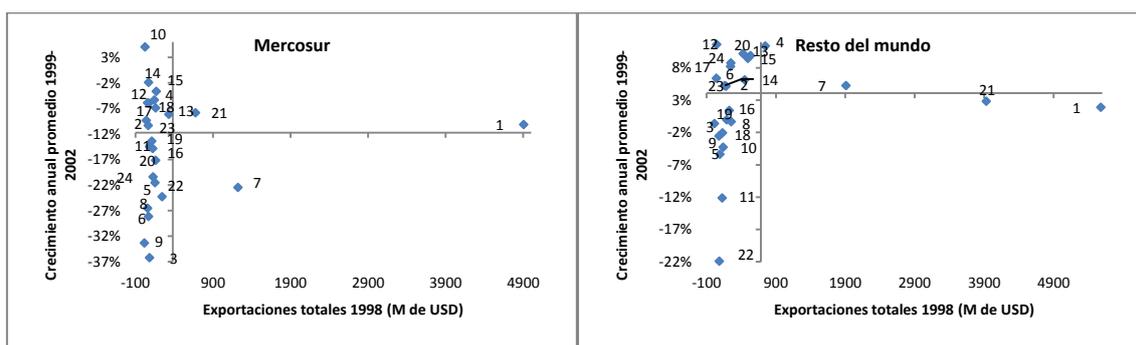
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Al resto del mundo la evidencia muestra que la convergencia fue más débil que en el caso del Mercosur, al registrarse en once provincias.

Entre 1999 y 2002, período de contracción comercial, la convergencia en las ventas al Mercosur se registró en once provincias, aunque en este caso corresponde a aquellas que cayeron menos que el promedio nacional.

<sup>44</sup> Además de los informes de Desarrollo Humano Provincial para Argentina presentados por el PNUD, un índice de desarrollo relativo provincial se presenta en Beltrán y González 2013.

**Gráfico 34: Exportaciones totales al Mercosur y al resto del mundo. 1999-2002**

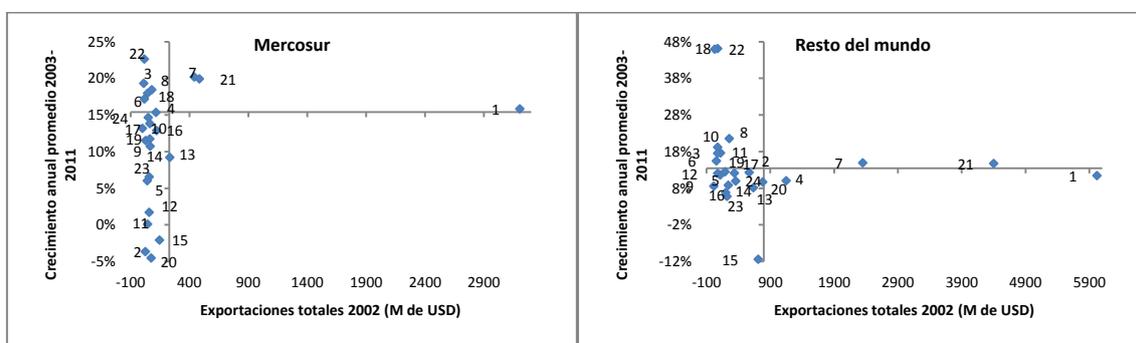


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Al resto del mundo se registraron doce provincias convergentes (una más que al Mercosur). En este caso lo relevante es que varias provincias mostraron crecimiento en las exportaciones, mostrando el efecto de la crisis brasileña y la devaluación del real en 1999 sobre las exportaciones argentinas.

La recuperación de las exportaciones a partir de 2003 y hasta 2011 representó un proceso de convergencia al Mercosur para siete provincias, registro inferior al del resto del mundo que mostró convergencia en nueve provincias.

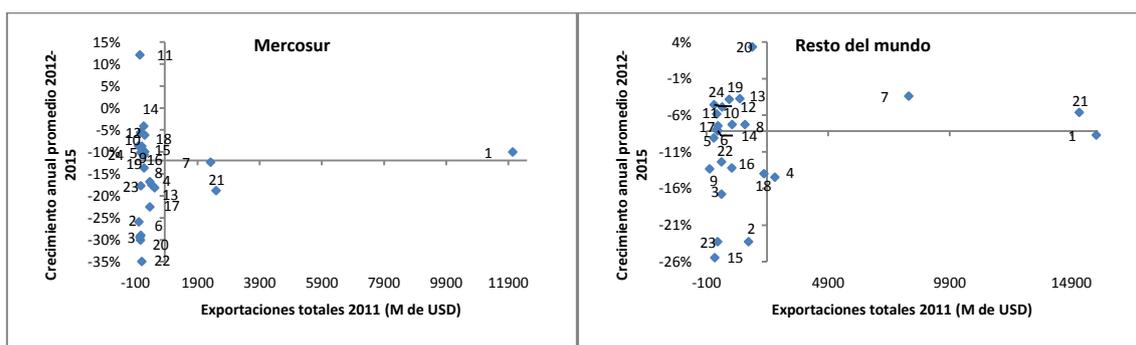
**Gráfico 35: Exportaciones totales al Mercosur y al resto del mundo. 2003-2011**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Entre 2012 y 2015 las exportaciones al Mercosur se contrajeron 11,9%, aunque hubo convergencia en doce provincias, misma cantidad que en el caso de las destinadas al resto del mundo.

**Gráfico 36: Exportaciones totales al Mercosur y al resto del mundo. 2012-2015**

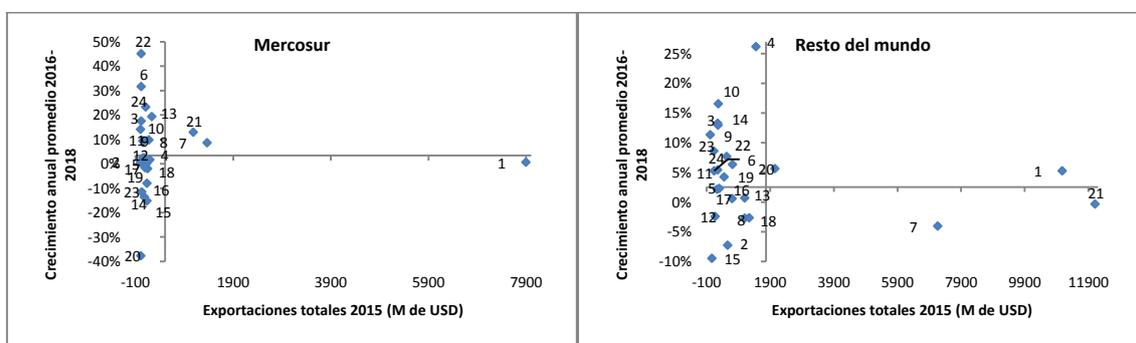


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Finalmente, el periodo de 2016 a 2018 de estabilización, las exportaciones al Mercosur mostraron diez provincias con proceso de convergencia. En este período se registró la mayor diferencia con el Mercosur con trece provincias convergentes y nueve perdedoras (doce al Mercosur).

Estos resultados permiten inferir la incidencia de la política comercial del gobierno de la alianza Cambiemos encaminado a una apertura comercial más allá (e inclusive en desmedro) del Mercosur.

**Gráfico 37: Exportaciones totales al Mercosur y al resto del mundo. 2016-2018**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

En síntesis, entre 1993 y 2018 el Mercosur presentó un proceso de convergencia que se replicó en forma semejante en el caso de las exportaciones al resto del mundo. Por subperiodos el resultado es interesante también. En 1993-1998, el primer período de expansión comercial tras el inicio del Mercosur, se observan más casos de convergencia en las exportaciones al Mercosur que al resto del mundo. En los periodos de crisis (1999-2002 y 2012-2015) y en el de expansión comercial de 2003-2011 sorprende la baja convergencia en las ventas al Mercosur con tan sólo siete provincias, lo que puede estar explicado por el boom de precios de materias primas que privilegió las exportaciones del complejo agropecuario, localizado en la región pampeana, hacia el resto del mundo.

Para el periodo 2016-2018, en el que el esfuerzo de política estuvo concentrado en alcanzar mercados más allá del Mercosur, los resultados de convergencia fueron mucho más relevantes en las ventas al resto del mundo que al Mercosur.

**Tabla 1: Convergencia en las exportaciones totales al Mercosur y al resto del mundo**

Periodo	Mercosur	Resto del mundo
1993-2018	11 P	11 P
1993-1998	15 P	11 P
1999-2002	11 P	12 P
2003-2011	7 P	9 P
2012-2015	12 P	12 P
2016-2018	10 P	13 P

#### 4.1.2 Razón de ventaja:

Al Mercosur, para los 26 años de análisis no se evidencia convergencia en las disparidades entre provincias según las exportaciones totales. Sin embargo, se observa convergencia entre 1993-1998 y entre 2011 y 2015. En las exportaciones al resto del mundo tampoco se observa convergencia para la serie completa aunque sí se registra para el período 1993-1998 y 2016-2018.

**Tabla 2: Razón de ventaja de las exportaciones totales al Mercosur y al resto del mundo**

Año	Exportaciones al Mercosur			Exportaciones al resto del mundo		
	Razón de ventaja	Máximo	Mínimo	Razón de ventaja	Máximo	Mínimo
1993	22.12	Buenos Aires	Catamarca	20.82	Buenos Aires	Catamarca
1998	18.31	Buenos Aires	Formosa	19.14	Buenos Aires	Formosa
2002	33.25	Buenos Aires	Formosa	20.12	Buenos Aires	Formosa
2011	36.94	Buenos Aires	Formosa	22.59	Buenos Aires	Formosa
2015	36.89	Buenos Aires	Catamarca	26.21	Santa Fe	Formosa
2018	51.76	Buenos Aires	Santa Cruz	23.03	Buenos Aires	Formosa

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Estos resultados están en sintonía con los encontrados en el análisis de cuadrantes. Se registra convergencia al Mercosur en 1993-1998 y al resto del mundo en 2016-2018, los dos periodos bien diferenciados hallados en la sección anterior. Como novedad se encuentra convergencia

al Mercosur entre 2012 y 2015, periodo caracterizado por la contracción comercial de las exportaciones argentinas.

#### 4.1.3 Coeficiente sigma

En el período completo no se encuentra evidencia de convergencia en las exportaciones al Mercosur ni al resto del mundo. Por subperiodos se observa convergencia en el caso del Mercosur entre 1993-1998, mientras que al resto del mundo se registra también entre 1993-1998 y además entre 2003-2011, siendo esto último consistente con lo encontrado en el análisis de cuadrantes.

Tabla 3: Coeficiente sigma de las exportaciones totales al Mercosur y al resto del mundo

Año	Mercosur	Resto del mundo
1993	1.48	1.52
1998	1.35	1.43
2002	1.50	1.54
2011	1.71	1.48
2015	1.83	1.59
2018	1.89	1.57

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Se reitera así en el caso del Mercosur, la relevancia del período 1993-1998. A continuación se analizarán las exportaciones per cápita.

#### 4.2 Convergencia en las exportaciones per cápita

En el apartado a continuación se verificará la existencia de convergencia en las exportaciones al Mercosur y al resto del mundo a partir de las exportaciones per cápita. Esta diferenciación se realiza con el fin de poder ajustar los resultados por el tamaño de la provincia.

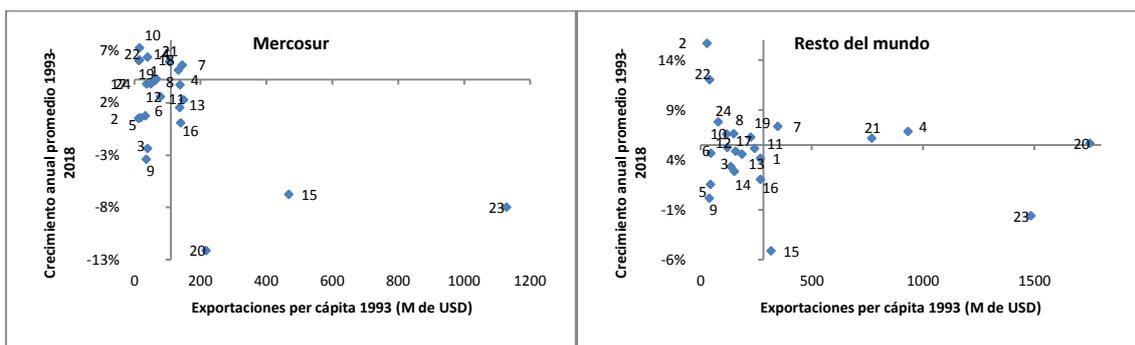
La lógica de presentación será la misma que en el apartado anterior. Primero se presentará el análisis de cuadrantes, seguido por la razón de ventaja y cerrará el coeficiente sigma.

##### 4.2.1 Análisis de cuadrantes

A continuación se revisará la existencia de convergencia entre provincias a partir de las exportaciones per cápita al Mercosur y al resto del mundo.

Para 1993-2018 las exportaciones al Mercosur mostraron evidencia de convergencia para trece provincias, registro superior al correspondiente al resto del mundo, para el cual se encontró convergencia en nueve provincias.

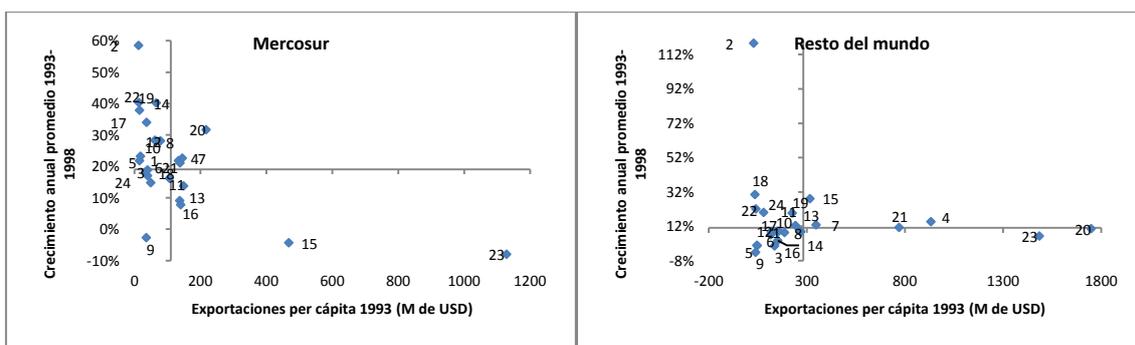
**Gráfico 38: Exportaciones per cápita al Mercosur y al resto del mundo. 1993-2018**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Entre 1993 y 1998 la convergencia en las ventas al Mercosur nuevamente mostró mayor evidencia que al resto del mundo, ya que se evidenció en catorce provincias, frente a ocho de resto del mundo.

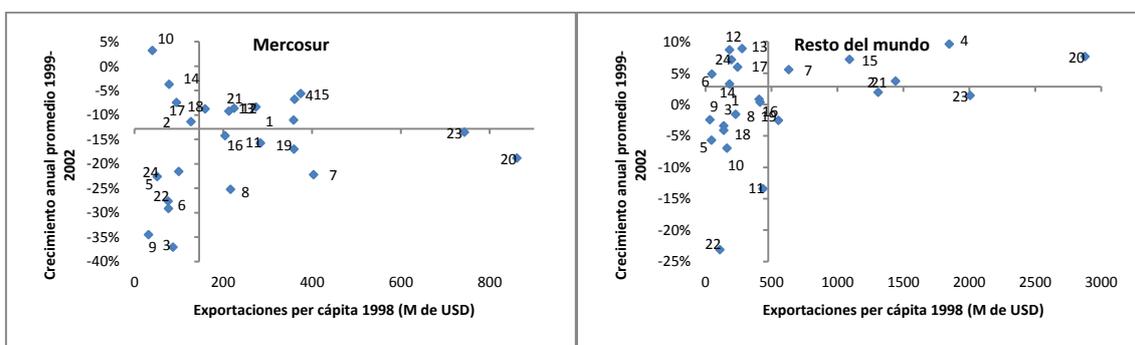
**Gráfico 39: Exportaciones per cápita al Mercosur y al resto del mundo. 1993-1998**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Entre 1999 y 2002, período de crisis con caída de las exportaciones al Mercosur, doce provincias mostrando convergencia aunque tan sólo una a partir del crecimiento de las exportaciones. Al resto del mundo la evidencia de convergencia es menor con nueve provincias.

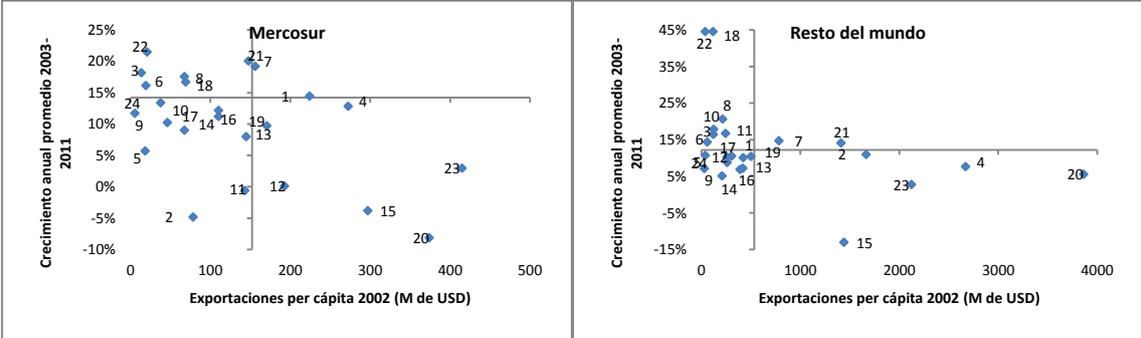
**Gráfico 40: Exportaciones per cápita al Mercosur y al resto del mundo. 1998-2002**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

El segundo ciclo expansivo del comercio, entre 2003 y 2011 mostró convergencia en las exportaciones al Mercosur en doce provincias, misma cantidad que en el caso del resto del mundo.

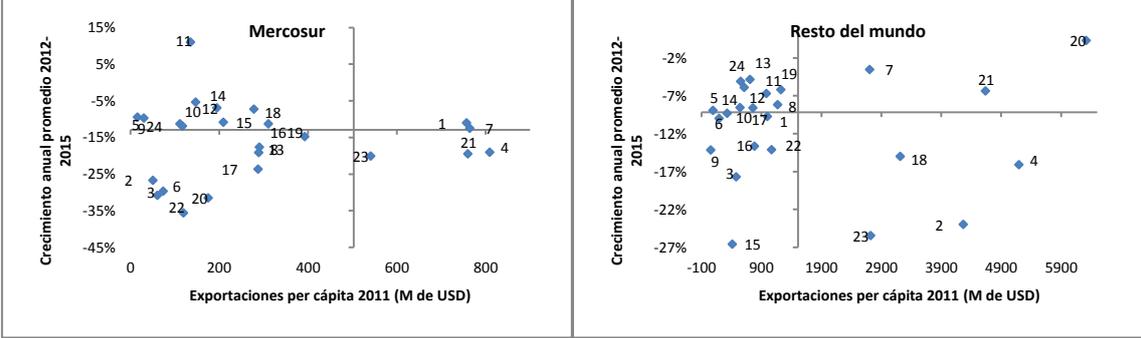
**Gráfico 41: Exportaciones per cápita al Mercosur y al resto del mundo. 2003-2011**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Para los años 2012-2015 las provincias convergentes en el caso del Mercosur fueron trece, misma cantidad que al resto del mundo.

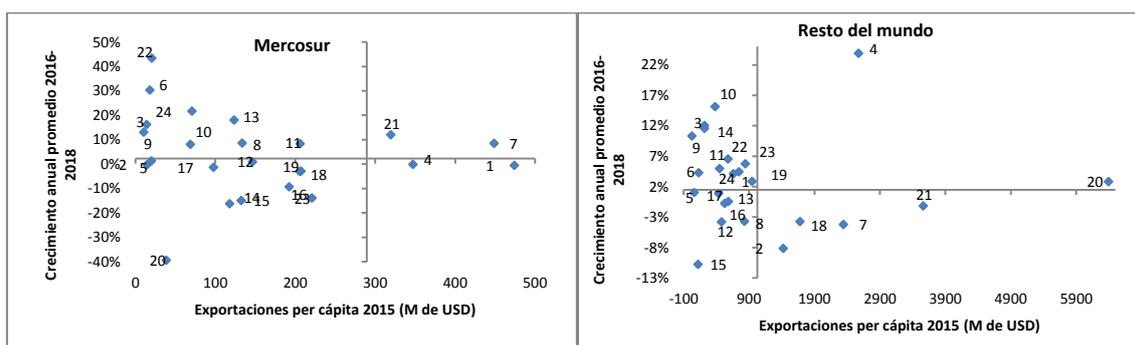
**Gráfico 42: Exportaciones per cápita al Mercosur y al resto del mundo. 2012-2015**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Finalmente, para el período 2016-2018 al Mercosur se registraron once provincias convergentes frente a quince que se presentaron al resto del mundo, mostrando que, al igual que con las exportaciones totales, parece haber incidencia de la política comercial de la gestión de Cambiemos en favor de una apertura comercial generalizada más allá del Mercosur.

**Gráfico 43: Exportaciones per cápita al Mercosur y al resto del mundo. 2016-2018**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

En síntesis, en el caso del ajuste por el tamaño poblacional de las provincias, se registra con más frecuencia convergencia entre las provincias en las exportaciones al Mercosur, tanto para el período completo (1993-2018), como para los subperíodos entre 1993 y 2002. Entre 2002 y 2015 el proceso de convergencia entre ambos destinos fue semejante y se invirtió a partir de 2015, lo que de nuevo resulta consistente con el contexto de política comercial implementado por el gobierno de Cambiemos. El resumen de los resultados se presenta a continuación.

**Tabla 4: Convergencia en las exportaciones per cápita al Mercosur y al resto del mundo**

Periodo	Mercosur	Resto del mundo
1993-2018	13 P	9 P
1993-1998	14 P	8 P
1999-2002	12 P	9 P
2003-2011	12 P	12 P
2012-2015	13 P	13 P
2016-2018	11 P	15 P

#### 4.2.2 Razón de ventaja

En las exportaciones per cápita al Mercosur se registra convergencia entre las provincias de mayor nivel exportador y las de menor para el período completo (1993-2018). Se registra además alternancia en la provincia que registra el mayor nivel de exportaciones (Tierra del Fuego, Santa Cruz, Chubut, Buenos Aires, Córdoba), mientras que al resto del mundo, el máximo corresponde siempre a San Luis.

Por subperíodos, la convergencia se evidencia en 1993-1998, 2003-2011 y 2012-2015, lo que resulta relevante ya que los dos períodos que muestran divergencia son el de estancamiento 1998-2002 y el de estabilización y restablecimiento neoliberal (2016-2018).

**Tabla 5: Razón de ventaja de las exportaciones per cápita al Mercosur y al resto del mundo**

Año	Exportaciones al Mercosur per cápita			Exportaciones al Resto del mundo per cápita		
	Razón de ventaja	Máximo	Mínimo	Razón de ventaja	Máximo	Mínimo
1993	9.42	Tierra del Fuego	Catamarca	7.78	San Luis	Buenos Aires
1998	5.20	Santa Cruz	Formosa	9.33	San Luis	Entre Ríos
2002	8.43	Tierra del Fuego	Formosa	11.35	San Luis	Entre Ríos
2011	7.15	Chubut	Formosa	10.62	San Luis	Entre Ríos
2015	6.68	Buenos Aires	Catamarca	14.49	San Luis	Entre Ríos
2018	8.15	Córdoba	Santa Cruz	13.04	San Luis	Entre Ríos

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

En las exportaciones al resto del mundo no se observa convergencia para la serie completa. Por subperiodos, la convergencia se evidencia entre 2003-2011 y 2016-2018, siendo entonces más relevante el proceso en el caso del Mercosur.

#### **4.2.3 Coeficiente sigma**

En el caso del coeficiente sigma, se registra convergencia al Mercosur entre 1993-1998, 2003-2011 y 2016-2018, mientras que al resto del mundo la convergencia se registra entre 2003-2011.

**Tabla 6: Coeficiente sigma de las exportaciones per cápita al Mercosur y al resto del mundo**

Año	Mercosur	Resto del mundo
1993	1.37	1.14
1998	1.18	1.20
2002	1.39	1.35
2011	1.38	1.20
2015	1.52	1.23
2018	1.51	1.23

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

En resumen, en las exportaciones per cápita se evidencia más claramente el proceso de convergencia entre provincias en las exportaciones al Mercosur. Este hallazgo fortalece los resultados encontrados en el caso de las exportaciones totales y constituye la verificación de la hipótesis planteada en esta tesis.

A continuación se presenta una tabla resumen con los resultados obtenidos, que permite observar más claramente la predominancia en la evidencia de convergencia en las

exportaciones al Mercosur respecto al resto del mundo, en particular a partir de las exportaciones per cápita.

**Tabla 7: Convergencia entre provincias a partir de las exportaciones al Mercosur y al resto del mundo**

Periodo	Indicador						
	Razón de ventaja		Coeficiente sigma		Análisis de cuadrantes		
	Mercosur	Resto del mundo	Mercosur	Resto del mundo	Mercosur	Resto del mundo	
Exportaciones totales	1993-2018	NO	NO	NO	NO	11 J	11 J
	1993-1998	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	15 J	11 J
	1999-2002	NO	NO	NO	NO	11 J	12 J
	2003-2011	NO	NO	NO	SÍ	7 J	9 J
	2012-2015	SÍ	NO	NO	NO	12 J	12 J
	2016-2018	NO	SÍ	NO	NO	10 J	13 J
Exportaciones per cápita	1993-2018	SÍ	NO	NO	NO	13 J	9 J
	1993-1998	SÍ	NO	SÍ	NO	14 J	8 J
	1999-2002	NO	NO	NO	NO	12 J	9 J
	2003-2011	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	12 J	12 J
	2012-2015	SÍ	NO	NO	NO	13 J	13 J
	2016-2018	NO	SÍ	SÍ	NO	11 J	15 J

Fuente: Elaboración propia

En efecto, para las exportaciones totales se observa convergencia entre 1993 y 1998 según todos los indicadores empleados y en el caso del análisis de cuadrantes, con más fuerza en el Mercosur (15 provincias vs. 11 al resto del mundo).

Para el resto de los periodos los resultados son dispares. Entre 2003 y 2011 se observó convergencia al resto del mundo de acuerdo al coeficiente sigma, mientras que entre 2016 y 2018 se registró de acuerdo al indicador razón de ventaja. Al Mercosur se evidenció convergencia entre 2012 y 2015 de acuerdo a este último indicador.

En el caso de las exportaciones per cápita, que como se mencionó pondera por el tamaño poblacional de las provincias, se observa con mayor frecuencia procesos de convergencia en el Mercosur que al resto del mundo. De acuerdo al indicador Razón de ventaja, se presentó convergencia en las exportaciones al Mercosur para el período completo y para los periodos 1993-1998, 2003-2011 y 2012-2015. El resto del mundo es coincidente la convergencia en el período 2003-2011 y se presenta también entre 2016-2018.

Con el coeficiente sigma también se verifica convergencia en las exportaciones al Mercosur entre 1993-1998 y 2003-2011, además de verificarlo en 2016-2018, lo que resulta llamativo. Al resto del mundo la convergencia se encuentra, de acuerdo a este indicador entre 2003-2011.

Finalmente, el análisis de cuadrantes muestra un proceso de convergencia más acentuado al Mercosur para la serie completa y al menos semejante al del resto del mundo (en cantidad de provincias) para todos los subperiodos salvo 2016-2018.

## 5. Conclusiones

A lo largo de la presente tesis analizamos el comportamiento y composición de las exportaciones correspondientes a las 24 provincias, tanto al Mercosur como al resto del mundo, con el fin de verificar la hipótesis relativa a que entre 1993 y 2018, en las ventas al Mercosur, se evidenció la existencia de procesos de convergencia en las exportaciones entre provincias.

Además de la serie de tiempo completa, se diferenciaron cinco subperíodos de análisis: 1993-1998 (de expansión debido a las medidas de apertura unilateral del mercado doméstico y la propia implementación del Mercosur), 1999-2002 (de contracción comercial producto de la saturación del modelo económico y crisis económica internacional), 2003-2011 (en el que las exportaciones argentinas presentaron un fuerte crecimiento por la reestructuración de su aparato productivo y al favorable contexto internacional), 2012-2015 (que mostró la caída más significativa de las exportaciones en el periodo de análisis, producto de la desaceleración de la economía doméstica) y finalmente, 2016-2018 en el que las exportaciones mostraron un crecimiento leve.

Se mostró que por grandes rubros, las manufacturas presentan la mayor relevancia dentro de la cesta de exportaciones, con una ligera preponderancia de aquellas de origen agropecuario.

Por provincias, las exportaciones se concentran en Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba, las cuales explican el 68% de las exportaciones totales a todos los destinos entre 1993 y 2018, mientras que las provincias con menor participación en el total fueron Formosa, Corrientes y La Rioja (0,9% del total).

Esta estructura se replica en las exportaciones al Mercosur, en las que Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba explican el 75,4% del total, mientras que Formosa, Jujuy y Santiago del Estero, representan tan sólo el 1,9% del total.

Por su parte, las exportaciones industriales son de manera excluyente el principal rubro de exportación. Del total de MOI que Argentina vende al exterior, cerca de la mitad se destinan al Mercosur, con un pico de 62% en 1997 y un piso de 34% en 2003.

Esta distribución entre rubros se contrapone con la mostrada para el total de destinos, ya que la altísima participación de las MOI al Mercosur contrasta con la prevalencia de las manufacturas agropecuarias en el total de destinos, donde la participación de las MOI se

reduce casi a la mitad. En este sentido, el Mercosur es muy relevante para el crecimiento de las exportaciones con mayor valor agregado en la mayoría de las provincias. Incluso, aquellas que no presentaron un mayor dinamismo al Mercosur en las exportaciones industriales, sí lo hicieron en las ventas de manufacturas agropecuarias, salvo los casos de la Ciudad de Buenos Aires, Río Negro y Salta.

La verificación de la hipótesis de estudio a partir de los indicadores seleccionados determinó la existencia de convergencia entre provincias a partir de las exportaciones al Mercosur. Como se mencionó, se analizaron también las ventas de las provincias al resto del mundo, con el fin de poder detectar aquellas tendencias particulares de las exportaciones al Mercosur, aunque la simultaneidad de convergencia en las ventas al Mercosur y al resto del mundo no invalida el hallazgo en el caso de las ventas al Mercosur. Los resultados encontrados por las distintas metodologías analizadas resultan alentadores, aún más al tomar las exportaciones per cápita.

Por subperíodos, el período de expansión comercial inicial (1993-1998) mostró convergencia más fuerte al Mercosur que al resto del mundo (cuadrantes, razón de ventaja y coeficiente sigma), en las exportaciones totales y per cápita.

Un resultado sorprendente es que en el segundo período de expansión comercial (2003-2011) la convergencia en las ventas al Mercosur es baja (cuadrantes y coeficiente sigma) lo que puede estar explicado por el boom de precios de materias primas que privilegió las exportaciones del complejo agropecuario, localizado en la región pampeana. Sin embargo, al tomar las exportaciones per cápita sí se observa convergencia al Mercosur (cuadrantes, razón de ventaja).

Entre 2012 y 2015 (de contracción de las exportaciones) se encuentra convergencia al Mercosur a partir de la razón de ventaja en las exportaciones totales y per cápita.

Para el periodo 2016-2018, en el que el esfuerzo de política estuvo concentrado en alcanzar mercados más allá del Mercosur, los resultados de convergencia fueron mucho más relevantes en las ventas al resto del mundo que al Mercosur (cuadrantes, razón de ventaja), para las exportaciones totales y per cápita.

En resumen, en el proceso de integración regional encarnado en el Mercosur se registran procesos de convergencia comercial entre 1993 y 2018. Esto es muy importante porque las exportaciones regionales se componen principalmente por productos con valor agregado, a

diferencia de las ventas al resto del mundo en las que prima la cesta tradicional de exportaciones compuesto por productos del complejo agroexportador.

Esta evidencia puede resultar un incentivo para quienes pensamos la integración regional como el camino para el desarrollo económico y social de los países de la región, a partir del desarrollo del entramado productivo de cada una de las economías nacionales, procurando dentro de ellas, de igual forma, el crecimiento equilibrado y homogéneo entre los diversos territorios.

Finalmente, una conclusión adicional que arroja el estudio es el rol relevante de la política comercial, ya que cuando el esfuerzo estuvo centrado en la expansión comercial a través del Mercosur, se verificaron procesos de convergencia en las ventas a este destino, lo contrario ocurrió cuando se priorizó al resto del mundo. Es decir, el rol del Estado en la propensión de determinado patrón de inserción comercial a determinados destinos logra ser efectivamente determinante en la forma como ésta se termina realizando, y por tanto, se obtienen los beneficios (o no) que determinado patrón de inserción trae consigo, tal como fueron presentados en la sección correspondiente al marco teórico, así como su impacto sobre las diferentes unidades territoriales que conforman a la Argentina.

Sigue siendo un desafío pendiente la incorporación de amplias poblaciones y territorios a la dinámica económica, a partir de una estructura productiva diversificada y justa que demande y genere mano de obra calificada, pero fundamentalmente el concurso de las voluntades políticas de los diferentes actores sociales, económicos y productivos de la región, en torno a la importancia de una inserción conjunta y coordinada en las dinámicas mundiales, no sólo en temas comerciales o económicos, sino también políticos, diplomáticos, de defensa, y cómo lo muestra la pandemia que padece el mundo en este 2020, de investigación científica, técnica, ambiental y sanitaria.

## 6. Bibliografía

AMSDEN, A. (2004). “La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Raúl Prebisch renace en Asia”. En OCAMPO, J. (*editor*). (2004). “El desarrollo económico en los albores del siglo XXI”. CEPAL. Alfaomega. Colombia.

ARCE, L (2010). “FOCEM: ¿instrumento olvidado? Recuento de las acciones y proyectos en marcha a través de la ayuda mercosureña”. Observatorio Económico de la Red Mercosur.

AZPIAZU, D. y SCHORR, M. (2010). “La industria argentina en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo”. En: Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, vol. 41, No. 161, abril-junio. Universidad Nacional Autónoma de México. México.

BARRO, R. y SALA-i-MARTIN, X. (1992). “Convergence”. En Journal of Political Economy N°100(2). Harvard University.

BAUMANN, R. (2011). “O MERCOSUL aos vinte anos: uma avaliação econômica”. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Universidade de Brasília.

BELTRÁN, C. y GONZÁLEZ, S. (2013). “Disparidades territoriales y desempeño exportador al Mercosur: evidencia a nivel de las provincias argentinas”. Serie Desarrollo Territorial N° 16. ILPES-CEPAL. Santiago de Chile, Chile.

BERNAT, G. (2020). “Contenido tecnológico de las exportaciones argentinas: ¿un dólar de soja reporta más I+D+i que un dólar de autos?. CIECTI. Buenos Aires, Argentina.

BERRETTONI, D. y LUCÁNGELI, J. (2012). “MERCOSUR: las asimetrías y el Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM)”. En Integración y Comercio N° 34. Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL).

BIANCO, C. (2007). “¿De qué hablamos cuando hablamos de competitividad?”. Documento de trabajo No. 31. Centro de Estudios sobre Ciencia, Desarrollo y Educación Superior. Marzo.

BLANES SALA, J. (2004). “La participación extrainstitucional de las regiones europeas en los instrumentos de política regional comunitaria”. En VIGEVANI, T. (comp.). “A dimensão subnacional e as relações internacionais”. San Pablo. Brasil.

BOTTO, M. y MOLINARI, A. (2013). “Un análisis sobre las políticas de integración productiva en el Mercosur”. En Revista Cuaderno de Negocios Internacionales e Integración N° 75. Universidad Católica de Uruguay.

BRAUN, O. y JOY, L. (1968). “A model of economic stagnation. A case study of the Argentine economy”. The Economic Journal, N° 312.

CASALIS, A. y VILLAR, A. (2011). “Desarrollo territorial, políticas públicas y desconcentración”. FLACSO. Buenos Aires.

CHANG, H. (2004). “El fomento a la industria naciente desde una perspectiva histórica: ¿una cuerda con la cual ahorcarse o una escalera por la cual escalar?”. En OCAMPO, J. (*editor*). (2004). “El desarrollo económico en los albores del siglo XXI”. CEPAL. Alfaomega. Colombia.

DE MELLO, A., MACHADO, I. y GONÇALVES, S. (2010). “Integrando desiguais: assimetrias estruturais e políticas de integração no Mercosul”. Texto para discussão N° 1477. Rio de Janeiro. Marzo.

DIAMAND, M. (1973). “Doctrinas económicas, desarrollo e independencia”. Ed. Paidós. Buenos Aires. Argentina.

DOS SANTOS, T. (2007). “Globalización, crecimiento económico e integración”. En VIDAL, G. y GUILLÉN, A. (*coordinadores*). (2007). “Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado”. CLACSO. Buenos Aires.

DURAN, J. y ÁLVAREZ, M. (2008). “Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial”. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile, Chile.

DURAN, J. y LO TURCO, A. (2010). “El comercio intrarregional en América Latina: patrón de especialización y potencial exportador”. En TERRA, M. y DURÁN, J. (*coordinadores*). (2010). “Los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿Hay margen para el diseño de políticas regionales?”. Red Mercosur de Investigaciones Económicas. Uruguay.

DURÁN, J., TERRA, M. LLAMBÍ, C. Y ZACLICEVER, D. (2010). “Opciones de política comercial para mitigar los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿Hay margen para el diseño de políticas regionales?”. En TERRA, M. y DURÁN, J. (*coordinadores*). (2010). “Los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿Hay margen para el diseño de políticas regionales?”. Red Mercosur de Investigaciones Económicas. Uruguay.

GARCÍA, D. y CAO, H. (2015). “Desarrollo regional, recursos naturales y organización federal”. En Realidad Económica N°292, mayo. Buenos Aires. Argentina.

GODOY, E. (2011). “Asimetrías en América Latina y en los procesos de integración: análisis del instrumento propuesto por el MERCOSUR, el FOCEM”. En Cadernos PROLAM. Año 10, Vol. 2. Universidad de San Pablo. Brasil

GREENAWAY, D. y MILNER, C. (1990). “South-south trade. Theory, evidence and policy”. En The World Bank Research Observer, vol5, N° 1. Estados Unidos.

GUILLÉN, A. (2007). “La teoría latinoamericana del desarrollo. Reflexiones para una estrategia alternativa frente al neoliberalismo”. En VIDAL, G. y GUILLÉN, A. (*coordinadores*). (2007). “Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado”. CLACSO. Buenos Aires.

HAUSMANN, R., WWANG, J. y RODRIK, D. (2005). “What You Export Matters”. CID Working Paper No. 123. December. Harvard University

IMBS, J. y WACZIARG, R. (2003). “Stages of Diversification”. En The American Economic Review. March.

KRUGMAN, P. (1998). “The Role of Geography in Development”. World Bank. April.

KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. (2006). “Economía internacional. Teoría y política”. Ed. Pearson. España.

LIN, J. y CHANG, H. (2009). “Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it? A Debate Between Justin Lin and Ha-Joon Chang”. En *Development Policy Review* #27.

MARKUSEN, J. (1995). “International Trade. Theory and evidence”. Ed. McGraw Hill. Estados Unidos.

MAYA, G. (2012). “La relevancia de la industria para Colombia y América Latina”. En *Ensayos de Economía* N° 40.

MELLO E SOUZA, A., MACHADO, I. y GONÇALVES, S. (2010). “Integrando desiguais: assimetrias estruturais e políticas de integração no Mercosul”. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Rio de Janeiro. Março.

MOGUILLANSKY, M. (2009). “El cine en el Mercosur. El proceso de integración regional y las asimetrías de la industria cinematográfica”. En *Temas y Debates* N° 18. Diciembre.

MOGUILLANSKY, M. y POGGI, M. (2017). “¿Hacia una política digital para el cine del Mercosur? Nuevas orientaciones en la agenda regional”. En *Chasqui. Revista Latinoamericana de Comunicación*. N° 134, abril-julio.

MONCAYO, E. (2003). “Nuevas teorías y enfoques conceptuales sobre el desarrollo regional: ¿hacia un nuevo paradigma?”. En *Revista de Economía Institucional*. Vol. 5 N° 8. Primer semestre.

NICOLINI, R. (2013). “Desigualdades territoriales y estrategias de crecimiento”. En *Foreign Affairs Latinoamérica*. Vol. 13. N° 3. Julio-septiembre.

OCAMPO, J. (1991). “Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional y los Países en Vías de Desarrollo”. En *Pensamiento Iberoamericano* N° 20.

PARRA, M. (2007). “Patrones de comercio e integración económica en la Comunidad Andina”. Bogotá, Colombia.

PALMIERI, F. (2018). “Radiografía del comex argentino”. Instituto de Estrategia Internacional. Buenos Aires, Argentina. Abril.

PÉREZ, C. (2004). “Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil”. En OCAMPO, J. (editor). (2004). “El desarrollo económico en los albores del siglo XXI”. CEPAL. Alfaomega. Colombia.

PREBISCH, R. (1949). “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”. CEPAL. Santiago de Chile, Chile.

\_\_\_\_\_ (1963). “Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano”. Fondo de Cultura Económica. México.

REINERT, E. (2006). “El rol de la tecnología en creación de países ricos y pobres: el subdesarrollo en un sistema schumpeteriano”. En BORELLO, J., ROBERT, V y YOGUEL, G. (editores). (2006). “La informática en la Argentina. Desafíos a la especialización y a la competitividad”. Universidad Nacional de General Sarmiento. Prometeo Libros. Buenos Aires.

RODRIK, D. (2011). “El imperativo manufacturero”. Versión digital: <http://www.project-syndicate.org/commentary/the-manufacturing-imperative/spanish>. Consulta: 10 de febrero de 2013.

\_\_\_\_\_. (2006). “Industrial Development: Stylized Facts and Policies”.

\_\_\_\_\_. (2004). “Estrategias de desarrollo para el nuevo siglo”. En OCAMPO, J. (editor). (2004). “El desarrollo económico en los albores del siglo XXI”. CEPAL. Alfaomega. Colombia.

RODRÍGUEZ, F. y RODRIK, D. (2000). “Trade policy and economic growth: a skeptic’s guide to the cross-national evidence”. Estados Unidos.

RODRÍGUEZ-POSE, A. y PETRAKOS, G. (2004). “Integración económica y desequilibrios territoriales en la Unión Europea”. En Revista Eure, Vol. XXIX, N°89. Santiago de Chile.

SÁNCHEZ-REAZA, J. (2010). “Comercio, proximidad y crecimiento: el impacto de la integración económica en las disparidades regionales en México”. En Integración y Comercio N° 31. Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL).

SANGUINETTI, P., PANTANO, J. y POSADAS, J. (2004). “Regional Integration and Trade Diversification in South-South Agreements: Evidence from Mercosur”.

SCHTEINGART, D. (2017). Especialización productiva, capacidades tecnológicas y desarrollo económico: trayectorias nacionales comparadas y análisis del caso noruego desde mediados del siglo XX”. Tesis doctoral. Universidad Nacional de General San Martín. Argentina

SECRETARÍA DEL MERCOSUR. (2006). “Informe Técnico N°017/06. Cadenas productivas en el Mercosur. Los Foros de Competitividad del Mercosur. Una herramienta para la integración productiva y la cooperación regional”. Montevideo.

SILVA, I. (2005). “Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina”. En Revista de la CEPAL 85. Abril. Santiago de Chile. Chile.

\_\_\_\_\_. (2003). “Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina”. Serie Gestión Pública. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES). CEPAL. Abril. Santiago de Chile. Chile.

SILVA, I., RIFFO, L. y GONZÁLEZ, S. (2012). “La economía regional chilena en el período 1985-2009”, serie Desarrollo Territorial N° 10, ILPES-CEPAL, Santiago de Chile, Chile.

TESSARI, G. (2012). “Integração regional, fundos estruturais e estabilidade institucional no Mercosul: a criação do FOCEM”. En Perspectivas Vol. 22. San Pablo. Brasil.

VENABLES, A. (2005). “Regional disparities in regional blocs: theory and policy”. Banco Interamericano de Desarrollo.

VILLAMIZAR, E. y GARCÍA, G. (2016). “Concentración o diversificación exportadora por destinos: un análisis a través del índice Herfindahl Hirschmann en Santander, Colombia”. En Saber, ciencia y libertad, Vol. 11. No. 2. Julio-diciembre.

WAINER, A. y SCHORR, M. (2014). “Concentración y extranjerización del capital en la Argentina reciente”. En Latin American Research Review, vol. 49, No. 3. Latin American Studies Association.

## 7. ANEXO

**Tabla 8: Equivalencia de las etiquetas de los diagramas de dispersión**

Número	Provincia
1	Buenos Aires
2	Catamarca
3	Chaco
4	Chubut
5	Ciudad de Buenos Aires
6	Corrientes
7	Córdoba
8	Entre Ríos
9	Formosa
10	Jujuy
11	La Pampa
12	La Rioja
13	Mendoza
14	Misiones
15	Neuquén
16	Rio Negro
17	Salta
18	San Juan
19	San Luis
20	Santa Cruz
21	Santa Fe
22	Santiago del Estero
23	Tierra del Fuego
24	Tucumán

Fuente: Elaboración propia