

UNA PROPUESTA TEÓRICA DE NUEVA GEOGRAFÍA ECONÓMICA CONSIDERANDO LA PROHIBICIÓN DE UN BIEN ADICTIVO Y EL NACIMIENTO DE UN SECTOR CRIMINAL.

Humberto Armando Charles Leija¹

Gustavo Félix Verduzco²

RESUMEN

El presente trabajo muestra una extensión del modelo seminal de la Nueva Geografía Económica, considera la prohibición de un bien adictivo. Se argumenta que como consecuencia de dicha prohibición surge un sector delictivo que produce, distribuye y vende el bien ilegal. Los parámetros que determinan el nivel de inseguridad presente en una región son: porcentaje de la población que está dispuesta a gastar en bienes adictivos y participación de su ingreso destinada a los mismos; porcentaje de la población dispuesta a pertenecer a firmas criminales y participar en actos delictivos, así como el umbral salarial a partir del cual los individuos deciden integrar firmas criminales; la severidad de las penas por cometer delitos y la posibilidad de ser aprehendido por realizar actos delictivos. La presencia de firmas criminales genera violencia, siendo una externalidad negativa que opera como una fuerza centrífuga. Finalmente, se plantean tres posibilidades para la reducción de la externalidad: 1) la liberalización y asignación de impuestos del bien ilegal; 2) una inversión elevada de parte del estado, así como penas más severas, que lleven a la erradicación de firmas criminales, y 3) la colusión de las firmas involucradas en el sector criminal.

¹ Maestro en Ciencias, estudiante del Doctorado en Economía Regional Universidad Autónoma de Coahuila - humbertocharles@yahoo.com.

² Doctor en Economía, Profesor investigador titular en el Centro de Investigaciones Socioeconómicas de la Universidad Autónoma de Coahuila – gustavo.felix@uadec.edu.mx

INTRODUCCIÓN.

La Nueva Geografía Económica (NGE) se propone explicar, mediante modelos matemáticos, las causas de la aglomeración económica. Hasta el conocimiento del autor no hay trabajos previos, enmarcados en la NGE, que consideren el tema de la prohibición de un bien adictivo demandado por los consumidores de una región. La barrera comercial originada por la prohibición de un bien que los individuos consideran necesario para la maximización de su utilidad generará el nacimiento de mercado negro para dicho producto.

El documento considera un entorno de competencia monopolística y rendimientos crecientes e incorpora la externalidad negativa generada en las regiones donde firmas criminales compiten violentamente por el mercado. No hay libre entrada de competidores.

El presente trabajo consta de cuatro secciones. La sección dos plantea los postulados teóricos de la NGE, en lo referente a sus elementos principales: costos de transporte, estructura competitiva de mercado y rendimientos de las firmas; así como algunas fuerzas centrípetas y centrífugas involucradas en los procesos de aglomeración. La tercera sección contiene la principal aportación del trabajo, es decir, las implicaciones vinculadas a la prohibición de un bien adictivo, o bien X (droga) en las regiones de estudio.³ En la cuarta parte se presentan las conclusiones.

MARCO TEÓRICO

Modelo inicial de NGE.

El objetivo de la nueva geografía económica (NGE) es explicar la aglomeración de actividad económica en el espacio. Propone determinar por qué un agente económico decide establecerse en determinado lugar; pretende aproximar teóricamente cómo la conjunción de

³ En el caso es válido para la prohibición de productos adictivos como las bebidas alcohólicas.

fuerzas de atracción (centrípetas) y repulsión (centrífugas) genera un equilibrio. La decisión de los agentes surge de considerar un entorno de competencia monopolística originada en un sector con rendimientos crecientes en su producción (Fujita & Krugman 2004). En síntesis, los elementos más relevantes en el contexto de la NGE son: los costos de transporte, los rendimientos crecientes a escala así como las fuerzas centrípetas y las centrífugas. Para el trabajo actual también cobran relevancia los elementos que incentivan a los individuos a pertenecer a firmas delictivas.

Costos de transporte

Los consumidores deben pagar un costo por consumir un bien que no se produce de manera local, a dicho pago normalmente se le llama costo de transporte. La manera de modelar los costos de transporte habitual dentro de los estudios en NGE es planteando costos tipo iceberg, es decir, se considera que la mercancía pierde un porcentaje de su composición en el traslado entre la localización de producción y el destino de consumo (Samuelson 1954). Empleando este criterio se simplifica la modelación ya que se evita considerar al transporte como una industria (Fujita & Krugman 2004).

Los costos de transporte altos vuelven conveniente situarse cerca del mercado (Venables, 1996). Así cada mercado tiene sus firmas propias con pocos incentivos para tratar de vender en otros mercados. Por el contrario, si los costos de transporte son bajos, las firmas pueden localizarse a mayor distancia del mercado y abastecerlo, sin incurrir en costos de renta elevados vinculados a la cercanía con el mercado.

Fuerzas centrípetas

Las fuerzas centrípetas surgen debido a los vínculos tanto hacia adelante, es decir, el interés de los consumidores de localizarse cerca de la producción de mayor cantidad de bienes

manufacturados; y hacia atrás, el incentivo que tienen las empresas de localizarse en la regiones de población más grande y por lo tanto ingreso disponible para gasto mayor (Fujita y Krugman 2004 y Venables 1996). Otros factores que favorecen la concentración en un solo punto son: el acceso al mercado potencial (Harris 1954, Krugman 1980, Hanson 2005 y Hering y Poncet 2009), los costos de transporte bajos (Krugman 1990), e incluso hasta la solidez las instituciones (Venables 2006).

Las empresas no se instalan aleatoriamente, buscan la maximización de sus beneficios. La disponibilidad de fuerzas de trabajo será determinante para decidir dónde se instalan puesto que el único factor de producción, del modelo inicial, es el trabajo, así el sector que cuente con mayor mano de obra será el más productivo.

Las principales fuerzas que determinan (o determinaron) que una región concentre la manufactura y por lo tanto su población de trabajadores son: el índice de precios y el *home market effect* y (Krugman 1990). El primero mejora con la presencia de más firmas y empleados porque reduce los precios y aumenta los salarios nominales. En cuanto al mercado, es importante medir el tamaño de mismo, no sólo en términos de la población sino también de ingresos y ventas de una región, así como las regiones cercanas (mercado potencial). Harris precisó mercado potencial como "un índice abstracto de la intensidad de contacto posible con los mercados y está definido como la suma de los mercados accesibles, dividido por sus distancias al punto inicial y el costos de transporte que dicha distancia simbolice" (Harris 1954: 321). Los costos de transporte totales estarán en función del tamaño de mercado y la distancia a recorrerse para entregar el producto.

Puesto que la NGE considera rendimientos crecientes para una industria, una manera teórica habitual de adoptar el supuesto es remitirse al trabajo de Dixit y Stiglitz (1977) donde se plantea un modelo de competencia monopolística.

Si se asume un nivel de diferenciación respecto a la eficiencia de las empresas, las firmas más eficientes tienden a moverse a la región central (Baldwin y Okubo 2006). Las empresas preferirán establecerse donde haya consumidores finales con mayor poder adquisitivo (Venables, 1996).

Fuerzas centrífugas.

Las fuerzas centrífugas afectan en sentido contrario a las anteriores. Entre las principales fuerzas de repulsión sugeridas por la literatura figuran: la inmovilidad de factores, el costo elevado de la tierra, el costo por desplazamientos, así como congestionamientos viales (Fujita & Krugman 2004). Helpman (1995) apunta que, el precio de la tierra es una fuerza repulsiva originada en las regiones con alta concentración de actividad económica. El costo de la vivienda, es sumamente relevante para los trabajadores. Señalando que ante un elevado costo habitacional y reducidos costos de transporte las firmas preferirán alejarse del centro.

Brandsma et al. (2013) plantean una propuesta de migración que establece que los individuos decidirán emigrar o no a partir, no solo de la diferencia de salarios reales entre regiones sino también en función de la tasa de desempleo. Regiones con alto nivel de desempleo serán menos preferidas aunque los salarios reales sean altos. Los individuos que habiten regiones con alto desempleo podrían evaluar emigrar a otros lugares que ofrezcan mayor estabilidad laboral.

Crimen

Otro factor repulsivo significativo puede ser la presencia de actividad delincuencia en una región, la presencia de crimen es una externalidad negativa para los individuos, quienes preferirán vivir en ciudades que les ofrezcan seguridad personal, patrimonial y laboral (Gaigné & Zenou 2013).

En ciudades más grandes hay mayores tasas de criminalidad, el problema se agrava en la áreas densamente pobladas (Bakharev 2014; Glaeser & Sacerdote 1999; Gaigné & Zenou 2013). Entre las causas figuran los beneficios pecuniarios de cometer delitos en la ciudad, las pocas posibilidades de ser arrestado, o hasta la presión social dada en los entornos de estratos sociales bajos. De esta manera un incremento en la población genera un incremento en la criminalidad más que proporcional.

La actividad criminal tiene un elevado impacto económico, puesto que el estado destina recursos tanto a la captura de criminales como a la manutención de presidiarios (Becker, 1968). Los individuos decidirán entrar en actividades ilegales si la utilidad esperada por participar de ellas es mayor que por dedicarle el mismo tiempo a una actividad legal. Penas severas desincentivan a los ciudadanos a integrar empresas criminales. La elasticidad de las drogas normalmente son menores que uno, lo cual complica las políticas encaminadas a luchar contra ella (Becker et al. 2004).

MODELO PROHIBITIVO.

Planteamiento del estado inicial.

El propósito del documento es observar las implicaciones en la dinámica del modelo tradicional de la NGE (Krugman, 1990), a través de la incorporación de una legislación prohibitiva sobre un bien manufacturado. Dicho bien está incluido en la estructura de preferencias de los

consumidores. Se pretende identificar el efecto de restricciones legales de producción, distribución, comercio y consumo, en una región central y en dos regiones periféricas cercanas.

El documento considera que la situación inicial presenta tres regiones: una central, con un amplio mercado y dos periféricas, pequeñas, con menor mercado.

Existen dos tipos de bienes, los agrícolas (homogéneos) y los manufacturados (diferenciados). El bien agrícola presenta rendimientos constantes de producción; el manufacturado, rendimientos crecientes.

Hay dos niveles de calificación entre los grupos de productores los trabajadores de alta calificación (S) y los de baja calificación (L). Los agricultores tienen baja calificación y no pueden cambiar al sector manufactura. Los manufactureros tienen calificación tanto baja como alta y su salario está en función de la misma.

$$L = L_S + L_L$$

Se establece que el único factor de producción para todos los tipos de bienes es el trabajo, a partir de lo cual tanto la firma como la región que tenga más trabajadores será la que cuente con rendimientos crecientes y pueda ofrecer los salarios más elevados. En este sentido este documento presenta una diferenciación del modelo original de Krugman (1990) y considera niveles de eficiencia, tal como Baldwin y Okubo (2006).

Hay libre movilidad tanto de trabajadores como de empresas. Los trabajadores móviles preferirán instalarse donde se desplazarán a la región (o sector) que les reporte el salario real más elevado. Y las empresas a donde puedan maximizar sus beneficios, considerando factores

como: disponibilidad de mano de obra, tanto calificada como no calificada, salarios, e índice de costo de vida (puesto que los empresarios también son consumidoras).

Los consumidores tendrán una función de utilidad Cobb-Douglas, donde destinarán un porcentaje de su gasto en bienes agrícolas y otro en manufactureros.

$$U = A^{(1-\mu)} M^\mu$$

Brandsma et al. (2013) plantearon un modelo en que la utilidad indirecta de los trabajadores depende de dos características de la región: salarios reales (determinados por los salarios nominales y el índice de precios) y tasa de desempleo. El documento presente agrega que a los individuos les afecta el índice de seguridad. Los habitantes de la región preferirán vivir en una localidad con que les permita ingresos elevados, precios bajos, certidumbre laboral y seguridad para sí y para sus bienes.

Prohibición y nacimiento del sector criminal.

Inicialmente en las tres regiones hay libre producción de bienes (Figura 1 de los anexos). Posteriormente se asume que las autoridades de la región central prohíben la producción, distribución, consumo o venta de un bien manufacturado (rendimientos crecientes) por considerarlo adictivo y dañino para la salud. El bien prohibido será conocido como ilegal o bien X, el cual será homogéneo y no tendrá sustitutos.

Las firmas y los trabajadores dedicados a producción, distribución, venta o consumo del bien X serán llamados criminales. En el sector criminal pueden integrarse trabajadores tanto agrícolas como manufactureros. Siempre y cuando tengan disposición de participar en actividades delictivas y actos violentos.

Puesto que sería aventurado señalar que en las regiones a evaluar el consumidor representativo manifiesta preferencia por el consumo del bien ilegal. Se plantea que existen dos

tipos de consumidores, el que acepta y tiene gusto por los bienes ilegales y el que no. Nuevamente el presente documento difiere del propuesto por Krugman (1990), dado que aquel considera que toda la población tiene la misma estructura de preferencias. La función de utilidad de consumo para los pobladores que cuyas preferencias no incluyen el bien prohibido permanecen iguales. Las nuevas funciones de utilidad para el sector de la población que revela preferencia por el manufacturado ilegal es la ecuación 2 de los anexos.

Los consumidores destinarán una proporción de su ingreso (γ) al consumo del bien ilegal para maximizar su utilidad. Adicional a ello, cuanto más inelástico sea el bien ilegal mayor será el gasto en el que incurrirá el gobierno en la búsqueda por mantener la prohibición (Becker et al. 2004).

$$U_A = A^{1-\mu-\gamma} M^\mu X^\gamma$$

Existen en cada región (tanto central como periféricas) dos tipos de consumidores, aquellos que tienen integrado el consumo del bien X en su función de utilidad (y están dispuestos a comprar el bien a pesar de la restricción legal), denotados por U_A y aquellos que no, U_{NA} .

$$U = U_{NA} + U_A$$

Asimismo, las regiones cuentan con dos tipos de individuos, aquellos dispuestos a incorporarse a las firmas criminales, siempre y cuando el salario real ofrecido supere un umbral determinado, denotados por L_C y aquellos que solo están dispuestos a pertenecer a firmas legales L_H .

$$L = L_C + L_H$$

También hay una diferencia en el nivel de penalización al crimen en las regiones. La región central genera penas más severas contra la conducta delictiva, de lo que ocurre en las regiones periféricas.

Así, los siguientes parámetros son los determinantes de que en una región haya propensión a la presencia de actividad criminal: γ , C_A , L_L , la severidad de las penas por cometer delitos, el riesgo de ser asesinado por una firma criminal competidora y el umbral salarial a partir del cual los trabajadores están dispuestos a pertenecer a firmas criminales.

Las firmas criminales tienen asociadas una serie de costos por su actividad, tales como ineficiencia en métodos de producción, transporte y distribución del bien ilegal, puesto que todo ello debe realizarse fuera de la ley (Becker et al. 2004).

Existe una barrera comercial para la producción del bien X en el centro y en las dos periferias. Las firmas dedicadas a la producción y venta del bien X se verán forzadas a cerrar o a migrar hacia alguna de las regiones periféricas donde la solidez institucional es menor.

Las firmas, productoras del bien ilegal, que tengan la mayor eficiencia en las regiones periféricas buscarán migrar al interior de la región central porque el mercado y los beneficios esperados son mayores.

Los productores de bienes ilegales de cada zona periférica venden a precio de monopolio, de esta manera pueden obtener una ganancia elevada y ofrecer salarios más altos (Figura 2).

El costo tipo iceberg se plantea originalmente para evitar incluir un sector de transporte y simplificar el modelo inicial (Fujita & Krugman 2004). En el caso actual vamos a considerar una barrera comercial alta impuesta en el centro para el comercio del bien X, ello implicará un sobreprecio para los consumidores del bien ilegal. A diferencia de la mayoría de los modelos NGE el incremento en el costo del bien por su traslado de una región a otra no lo determina el “desgaste” del bien sino el margen de ganancia establecido por la firma criminal que

comercializa con el bien X. En realidad el productor del bien ilegal lo cobra. Eso le permite contar con beneficios mayores y pagar salarios altos. Asimismo le da un incentivo para defender su mercado incluso llegando a la violencia contra sus competidores o contra las autoridades de la región central.

Conflicto criminal.

Las firmas del sector criminal cuentan con beneficios elevados y ello les permite ofrecer salarios más altos que las firmas de los otros sectores, lo cual origina que personas se quieran integrar a la actividad delictiva.

Las firmas ilegales querrán comercializar su producto en tantas regiones como sea posible, preferiblemente en aquellas con mercados más grandes (Krugman, 1980 y Fujita et al. 1999). Considerando que el mercado del centro es grande y el costo de transporte del bien ilegal es elevado, originado por las barreras al comercio, las firmas ilegales preferirán instalar una sucursal en la región desarrollada (Figura 3) (Baldwin y Okubo, 2006).

Una firma ilegal decidirá instalarse en la región central. Paulatinamente irán creciendo sus beneficios y su área de influencia, sin embargo cuando una firma ilegal de la otra región periférica se instale en la región desarrollada y simbolice una competencia para la primera se incrementarán las tasas de criminalidad.

En un entorno de libre entrada de firmas se llega a un estado de cero beneficios para los productores en el largo plazo. En el caso a evaluar consideramos que las firmas que producen este bien son de característica violenta contra de las firmas competidoras, es decir, la presencia de dos firmas criminales en un mismo espacio geográfico puede ocasionar conflictos entre los productores y generar un incremento en la tasa de criminalidad de la región. La figura 4

representa la etapa en la que las firmas ilegales compiten de manera violenta por el mercado. Las firmas criminales buscarán incrementar sus beneficios a partir de ampliar su radio de mercado.

Puesto que una de los parámetros relevantes dentro de la utilidad indirecta de los consumidores es la seguridad de la región el en las tasas delictivas favorecerá la migración de trabajadores fuera de la región central. La inseguridad y altas tasas criminales son una externalidad negativa y una fuerza centrífuga. Cullen y Levitt (1999) identifican que las ciudades con altos índices delictivos en Estados Unidos son repulsivas de individuos, es decir, la población decide salir de los entornos donde hay crimen y violencia. Las salidas por cuestiones relacionadas con altos índices criminales se asocian principalmente con hogares de personas con alto nivel educativo o con niños. Tanto el incremento en las tasas de criminalidad como la expectativa de dicho incremento podrían generar la migración de personas de una región. La migración podría resultar de una situación de profecía auto cumplida, en la cual son las expectativas lo que determina que una situación ocurra o no (Krugman 1991). Una base para formar las expectativas es ver lo que hacen los demás.

Posibles soluciones.

Se plantean tres posibles caminos para la reducción de la violencia: liberalización y asignación de impuestos del bien ilegal; una inversión elevada para la erradicación de firmas criminales y la colusión de las firmas involucradas en el sector criminal.

Una política mejor a la prohibición de bienes como las drogas, puede ser liberalizarlas y posteriormente gravarlas, puesto que, incluso las guerras contra las drogas que han logrado reducir un poco el consumo acaban siendo costosas en cuanto a recursos, corrupción, costo de prisión para los involucrados (Becker et al. 2004). La despenalización favorece la libre competencia y conduce a beneficios cero para las firmas involucradas en la producción. Al

levantarse la prohibición se alcanzan diversos objetivos, tales como la reducción de la violencia, así como la de delitos a la propiedad (Miron & Zwiebel 1995).

La segunda opción capaz de generar una reducción en la violencia puede relacionarse con una política más estricta respecto al bien ilegal. Ello involucraría un gasto elevado en cada región que lo adopte. Asimismo endurecer las penas contra los criminales puede ser un desincentivo a la participación actividades ilícitas.

Otro posible sendero sería que las firmas criminales acordaran participar de un comportamiento oligopólico. Tal situación reduciría los niveles de violencia en la región. Sin embargo, la economía general seguiría presentando ineficiencias. Las firmas coludidas mantendrían beneficios por su actividad ilegal y estado seguiría incurriendo en los gastos asociados a la lucha contra las drogas, así como a los costos vinculados con tratar las consecuencias sanitarias de las adicciones.

Al respecto de las posibles soluciones a la violencia el estado tiene el poder para influir en dos de ellas. Le corresponderá decidir la opción que le reporte mayor bienestar social.

CONCLUSIONES.

Partiendo de las premisas de los modelos de Nueva Geografía Económica el documento pretende identificar los posibles efectos que genera en una sociedad la prohibición legal de un bien adictivo demanda y puede generar elevados ingresos para los individuos dispuestos a entrar en firmas criminales. Los incentivos generados por los beneficios monetarios podrían desencadenar el surgimiento de firmas de comportamiento delictivo, originando inseguridad y violencia.

Factores como las tasas de desempleo, la alta densidad poblacional y los incentivos monetarios, incrementan las tasas de criminalidad de una región.

Liberalizar y gravar los bienes X permitiría al estado recibir ingresos por concepto impositivo, recursos que pueden emplearse en el tratamiento de adicciones así como en campañas para la prevención de las mismas. Eventualmente reduciría los incentivos para competir por el mercado de manera violenta ya que el excedente en beneficios de las empresas productoras de X sería cada vez menor. También la proporción de individuos en participar en actividades violentas se reduciría paulatinamente.

Otra alternativa para el estado sería un esfuerzo mayor en la lucha contra las firmas criminales y el consumo del bien X, sin embargo eso podría resultar sumamente costoso en términos tanto monetarios como de bienestar social.

Una tercera opción estaría en que las firmas criminales adopten un comportamiento oligopólico, sin embargo ello estaría fuera del control del estado y la estabilidad del mismo sería un motivo de preocupación para los habitantes de las regiones con presencia de empresas delictivas.

Cabe señalar que el presente trabajo cuenta con la mayoría de las limitantes vinculadas a los modelos basados en los preceptos de la NGE, es decir, el tratamiento de la geografía, historia, etc. (Garretsen y Martin 2010). Sin embargo, el documento plantea una serie de elementos relevantes para la política pública, dado que el problema de la criminalidad relacionado con la producción, distribución y venta ilegal de estupefacientes es un elemento clave en la agenda política y legal de países de diversos países.

Anexos.

Figuras

Figura 1. Etapa Inicial

Estado inicial: Libre comercio de todos los bienes.

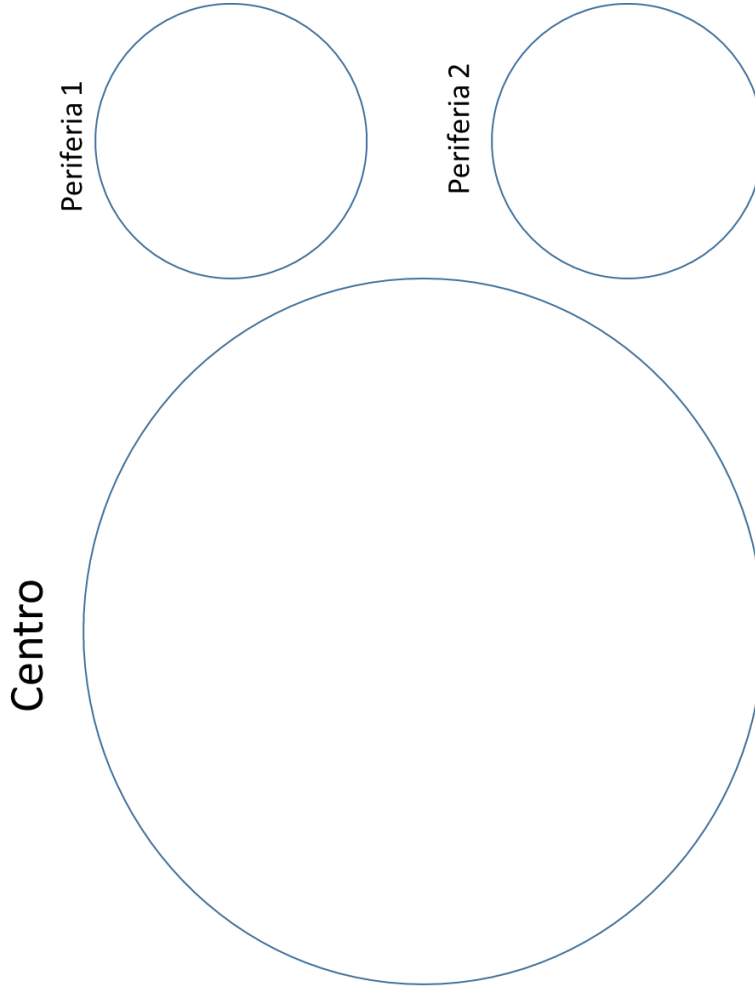


Figura 2. Prohibición

Con el surgimiento de la prohibición en el centro, en la periferia surgen empresas de carácter monopolístico.

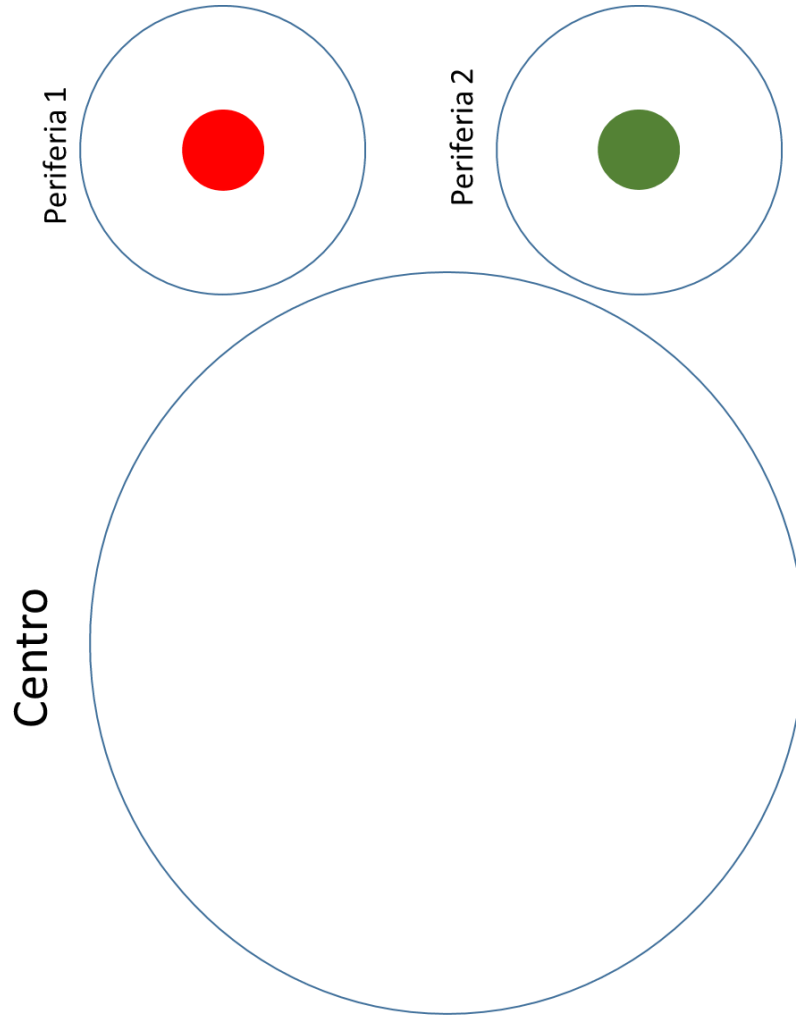


Figura 3. Incursión al Centro.

Cada firma monopolística establece un empresa distribuidora en la región central.

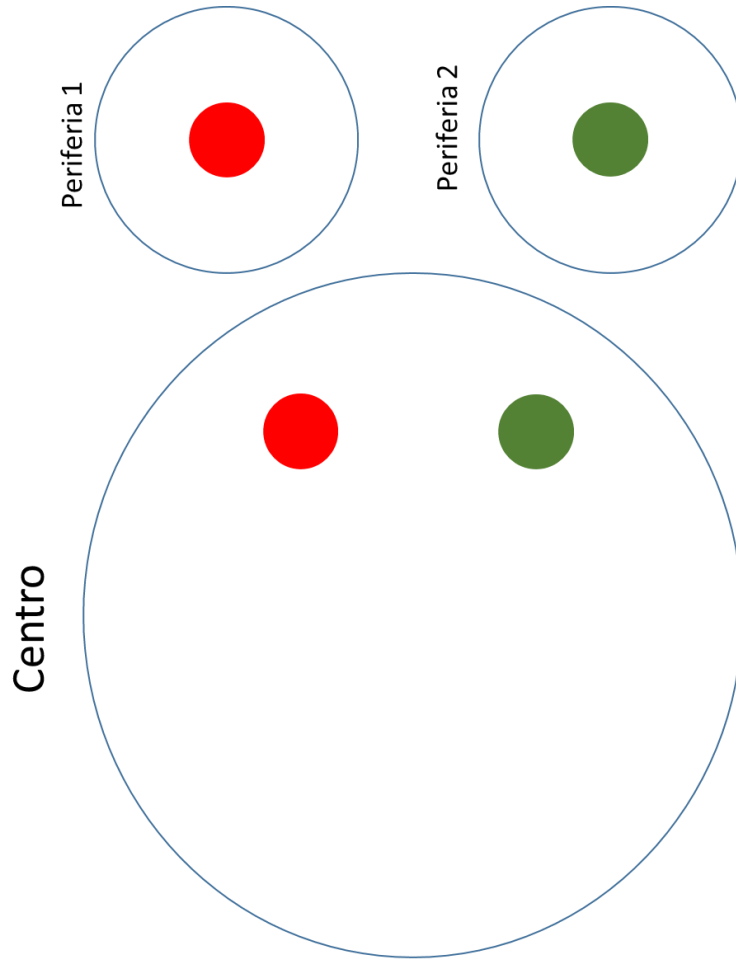
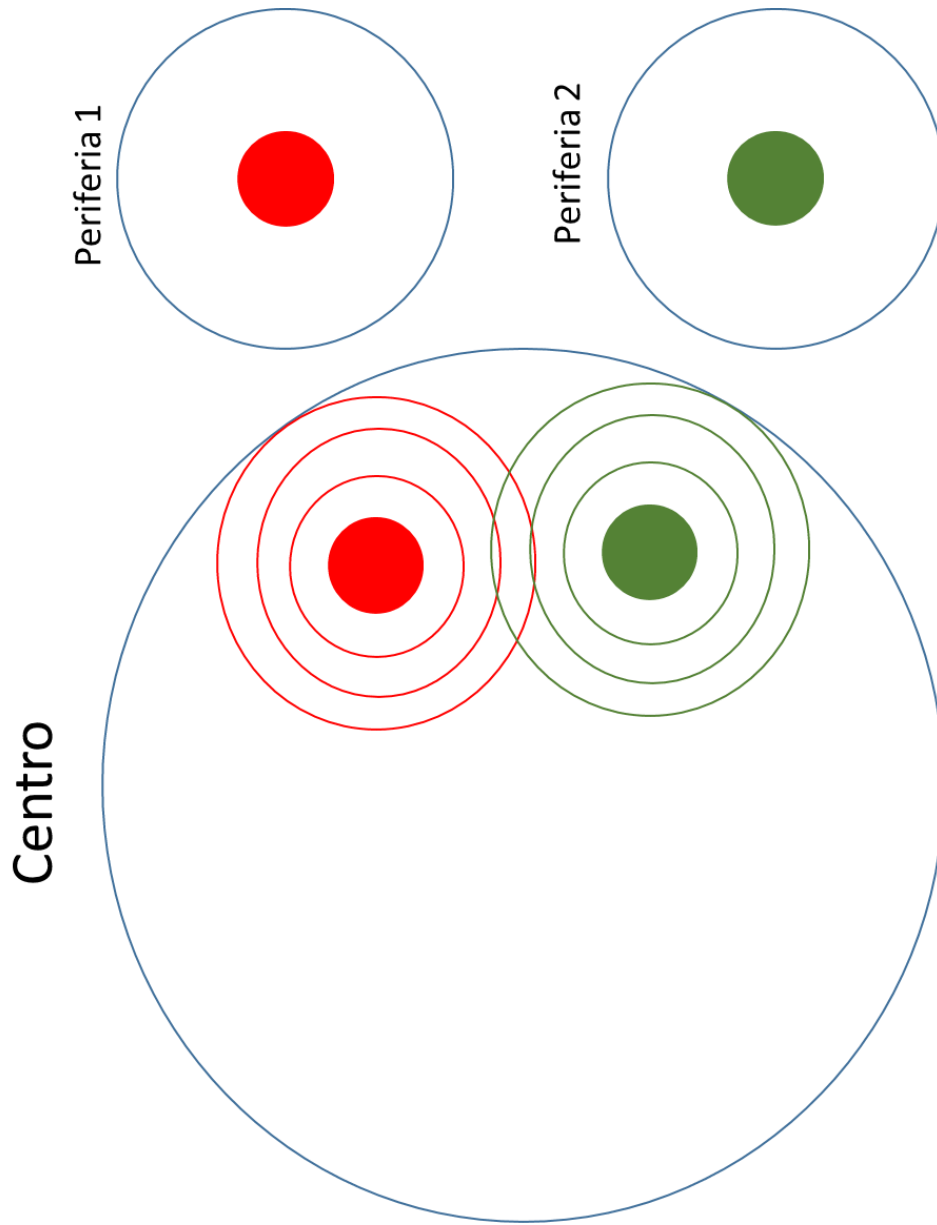


Figura 4. Conflicto

Las empresas distribuidoras eventualmente competirán por el mercado y surgirán conflictos y violencia.



Ecuaciones.

1. Función de utilidad inicial $U = A^{(1-\mu)} M^\mu$
2. Función de utilidad de los adictos. $U_A = A^{1-\mu-\gamma} M^\mu X^\gamma$
3. Población de consumidores. $U = U_{NA} + U_A$
4. Población de trabajadores según su propensión a la actividad criminal. $L = L_C + L_H$
5. Población de trabajadores según su nivel de calificación $L = L_S + L_L$

BIBLIOGRAFÍA.

Bakharev, D. V., (2014). *New Economic Geography and the Conception of Social Factors of Criminality : Areas of Common Interest and Prospects for Synthesis.* , (3462), pp.93–99.

Baldwin, R.E. & Okubo, T., (2006). *Heterogeneous firms, agglomeration and economic geography: Spatial selection and sorting.* *Journal of Economic Geography*, 6, pp.323–346.

Becker, G.S., (1968). *Crime and Punishment: An Economic Approach.* *Journal of Political Economy*, 76, p.169.

Becker, G.S., Murphy, K.M. & Grossman, M., (2004). *The Economic Theory of Illegal Goods: the case of drougs.* NBER working paper, (December). Available at: <http://www.nber.org/papers/w10976>.

Brandsma, A., Kancs, D. & Persyn, D., (2013). *Modelling Migration and Regional Labour Markets: An Application of New Economic Geography Model RHOMOLO. DISCUSSION PAPER.* Vlaams Instituut voor Economie en Samenleving, pp.1–28. Available at: <http://econpapers.repec.org/paper/wiwwiwrsa/ersa12p808.htm>.

Cullen, J.B. & Levitt, S.D., (1999). *Crime, urban flight, and the consequences for cities.* *The Review of Economics and Statistics*, LXXXI(May), pp.159–169.

Fujita, M. & Krugman, P., (2004). *La nueva geografía económica : pasado , presente y futuro.* *Investigaciones Regionales*, 13851002, pp.177–206.

Fujita, M., Krugman, P. & Venables, A.J.,(1999). *The Spatial Economy, Cities, Region and International Trade,*

Gaigné, C. & Zenou, Y., (2013). *Agglomeration , City Size and Crime.*

Garretsen, H. & Martin, R., (2010). *Rethinking (New) Economic Geography Models: Taking Geography and History More Seriously.* *Spatial Economic Analysis*, 5(February), pp.127–160.

Glaeser, E.L. & Sacerdote, B.,(1999). *Why Is There More Crime in Cities?* *Journal of Political Economy*, 107(S6), pp.S225–S258.

Hanson, G.H., (2005). *Market potential, increasing returns and geographic concentration*. Journal of International Economics, 67, pp.1–24.

Harris, C.D., (1954). *The Market as a Factor in the Localization of Industry in the United States*. Annals of the Association of American Geographers, 44(July 1930), p.315.

Helpman, E., (1995). *The size of regions*. The Foerder Institute of Economic Research. Working Paper.

Hering, L. & Poncet, S., (2009). *The impact of economic geography on wages: Disentangling the channels of influence*. China Economic Review, 20(1), pp.1–14. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.chieco.2008.08.002>.

Krugman, P., (1991). *History Versus Expectations*. The Quarterly Journal of Economics, 106(2), pp.651–667.

Krugman, P., (1990). *Increasing returns and economic geography*. National Bureau of Economic Research. Working Paper Series, 3275.

Miron, J. a & Zwiebel, J., (1995). *The Economic Case Against Drug Prohibition*. Journal of Economic Perspectives, 9(4), pp.175–192.

Samuelson, P.A., (1954). *The Transfer Problem and Transport Costs, II: Analysis of Effects of Trade Impediments*. The Economic Journal, 64(254), pp.264–289.

Venables, A.J.,(1996). *Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries*. International Economic Review, 37(2), pp.341–359.

Venables, A.J., (2006). *Shifts in Economic Geography and Their Causes*. Economic Review (01612387), 91, pp.61–85. Available at: <http://search.ebscohost.com.ezproxy.liv.ac.uk/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=23224704&site=eds-live&scope=site>.