UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
SEDE MEDELLÍN
DEPTO. DE BIBLIOTECAS
BIBLIOTECA "EFE" GÓMEZ

con el propósito explícito de reducir las disparidades territoriales, atribuidas al carácter concentrador y excluyente del proteccionismo.

Este tipo de políticas se sustentó en una concepción del desarrollo económico como un proceso de transformación estructural, polarizado y desigual, donde la dinámica económica y la organización de la producción descansaban en las decisiones de firmas innovadoras pertenecientes a industrias motrices y a las externalidades pecuniarias por ellas generadas. Por ser el principal agente innovador, la gran firma era concebida como la principal institución del capitalismo. De otra parte, las intervenciones públicas se planteaban en el marco de una concepción ideal del Estado, según la cual este contaba con la capacidad técnica y el poder político suficientes para inducir "desde arriba" el desarrollo en las regiones atrasadas, incidiendo en las pautas de localización de la inversión privada.

En este marco se diseñaron estrategias basadas en la creación de nuevos polos o centros de crecimiento, al fomentar la inversión industrial en las ciudades intermedias con el fin de acelerar la industrialización como eje de las transformación estructural simultáneamente con la desconcentración de la actividad económica; a este respecto, se utilizaron dos tipos de medidas de política económica[2]: la primera, de reasignación de la inversión pública en infraestructura y la localización de empresas estatales con el fin de generar externalidades en las regiones periféricas; la segunda, mediante incentivos que incidieran en las decisiones de localización de los empresarios: fomento de las zonas francas y fronterizas, incentivos fiscales para la desconcentración de inversión extranjera, etc.

El fracaso fue la norma de estas políticas "industrializantes" de las regiones periféricas y en el marco de un nuevo modelo de apertura se introdujeron políticas conducentes a acelerar el proceso de cambio estructural, mejorando la calidad de los factores productivos y la competitividad, compatibles con las nuevas concepciones del desarrollo que no privilegiaban ningún sector, ni región específica.

Con el agotamiento definitivo de la ISI y la intensificación de la competencia internacional, resurgieron las ideas ortodoxas en desarrollo basadas

[2] Este enfoque y las políticas permanecieron vigentes hasta bien entrado el decenio de los ochenta. Uno de los trabajos pioneros y de mayor relevancia fue el modelo de equilibrio territorial diseñado por el Departamento Nacional de Planeación publicado en 1970 y donde se consignan las políticas de regionalización de la época. También véase Lotero (1983) donde se hace el recuento y la evaluación de las políticas sobre descentralización industrial.

en el argumento de los precios "correctos" y en las críticas a la ISI por su incidencia en la generación de distorsiones en los mercados, los sesgos antiexportadores y la discriminación de las regiones periféricas (Meir, 1999; Mynt, 1987; García, 1999; Krueger, 1996). Con la liberalización comercial se lograría una asignación de los recursos más eficiente tanto sectorial como espacialmente, aprovechando así las regiones sus ventajas comparativas en recursos y acceso a los mercados, explotando las firmas las economías de escala al aumentar las exportaciones.

Pero fue a partir de los planteamientos de la "revolución" de los rendimientos crecientes y su influencia en las teorías del crecimiento endógeno (TCE) y la geografía económica (Sala, 2000; Krugman, 1992; Berhens y Thisse, 2006) que se introdujeron políticas conducentes a mejorar los factores que contribuyeran con el crecimiento de la productividad. Aunque con diferencias, estas dos teorías compartían el rechazo al equilibrio de competencia perfecta y la convergencia, siendo tanto el cambio técnico como la aglomeración de las actividades económicas dos resultados endógenos[3]. De otra parte, en el contexto de cambios institucionales y de organización del Estado sustentada en su papel como regulador y proveedor de bienes públicos con externalidades de manera descentralizada y no como empresario (DNP, 1991), se diseñaron políticas regionales que enfatizaban en la dotación y mejora de la calidad del capital humano, la infraestructura, el progreso técnico, etc.; sin embargo, en el marco de estas teorías, la nueva generación de políticas tuvo un marcado carácter sectorial y no propiamente territorial. Si bien este tipo de políticas incidían en la equidad regional, no contemplaban incentivos del gobierno para reorientar la inversión privada; éstos vienen otorgándose por los municipios conforme se ha fortalecido la descentralización, configurándose un mercado de localizaciones, especialmente en las inmediaciones de los grandes centros urbanos.

Es claro que en el marco de las TCE, las políticas posean tal carácter por su relación con la calidad de los factores productivos específicos, etc.; así mismo, que estén orientadas a que las economías periféricas superen sus condiciones iniciales adversas, contribuyendo a reducir los desequilibrios. Pero el carácter sectorial prevalece al adoptarse un enfoque de geografía

[3] Cabe señalar que en estas teorías la endogeneidad no se define en relación con un nivel territorial o espacial en particular, sino como un resultado del comportamiento de agentes en el marco del equilibrio general.

económica considerando tanto la versión basada en las condiciones físicas del territorio como aquella que aborda el problema desde la óptica de los procesos de aglomeración y dispersión. Incluso, las políticas de liberalización comercial también son consideradas con un claro efecto desconcentrador por algunos autores al analizar la relación entre geografía y comercio (Krugman y Livas, 1996; Venables, 2000; Fernández, 1998).

En la primera de las versiones o de "diferencias de primera naturaleza", se plantea cómo los factores geográficos (clima, fertilidad de los suelos, topografía, etc., así como el acceso de las regiones y países condicionan el desarrollo económico, especialmente por su incidencia en la productividad (Gallup et al, 2003; Gallup et al 1998; Rodrik, 2003). Pero el destino de las sociedades no está determinado por la geografía: puede superarse por una mejora de la calidad de las instituciones que condiciona la eficiencia y eficacia de las políticas públicas.

La segunda corriente examina la configuración espacial asociada con los procesos de aglomeración y dispersión de las actividades económicas como un resultado endógeno. La localización de las firmas, el desarrollo de mercados urbanos de bienes y factores y la configuración de regiones y redes de ciudades así como las agrupaciones empresariales pueden explicarse por la interacción entre economías de escala rendimientos crecientes y costos de transporte[4]. Así mismo, dan cuenta de la configuración espacial tanto dentro de los países como de la economía mundial (Venables, 2005; Henderson et al, 2000; Krugman, 1998).

Las economías de escala inducen aumentos en la demanda mediante encadenamientos hacia atrás y hacia delante, generándose externalidades pecuniarias que arrastran la localización de nuevas firmas y de población. Si a lo anterior se agrega una caída en los costos de transporte, se generará un proceso de aglomeración que es de causación acumulativa. De otra parte, los rendimientos crecientes debido a las innovaciones es otro de los factores que impulsa la concentración geográfica de la industria al reducirse los costos para la generación, adaptación y difusión del cambio técnico[5]. El aumento del capital humano mediante el aprendizaje se encuentra estrechamente relacionado con la aglomeración (Lucas, 1988).

---

[4] Las economías de escala son externas a las firmas pero internas a una industria o a un área específica, constituyendo las conocidas economías de localización o de especialización y de urbanización o de diversificación.

La desconcentración se produce al aumentar los precios de los factores inmóviles, incluyendo el trabajo cuando hay restricciones para su movilidad y al aparecer economías externas negativas por congestión y contaminación en el centro y la existencia de demanda en la periferia (Venables, 2005 y 2002; Fujita et al, 2000; Herderson et al, 2000)[6]. Debido a estos factores, las industrias con débiles encadenamientos y externalidades se desplazan hacia las regiones periféricas dotadas con infraestructura, capital humano e instituciones de calidad, iniciándose así nuevos procesos de aglomeración industrial.

En un marco de liberalización comercial e inserción internacional, la intensificación de la competencia obliga a los gobiernos de las economías de la periferia a adoptar cambios institucionales y políticas "neutras"[7] tendientes a mantener la estabilidad macroeconómica y a elevar la calidad de los factores en materia de desarrollo de infraestructura vial y de comunicaciones (Behrens, 2004), así como de innovaciones, capital humano y fortalecimiento fiscal de los espacios subnacionales (Herderson, 2000).

Las políticas activas en materia productiva resurgieron en América Latina, en general, y en Colombia, en particular, después de la segunda mitad de los años noventa con el propósito de mejoramiento de la competitividad (Peres, 1997; Martínez, 1997; DNP, 1995). Además de que sus objetivos no han sido la equidad territorial, no privilegiaron ni la industria, ni ninguna región en particular. Adoptadas inicialmente como "neutras" en un ámbito nacional, se extendieron rápidamente al territorial al ser el resultado de acciones y colaboración de actores locales. Estas políticas se fundamentaron en enfoques del desarrollo y la organización económica local, basados en *clusters* y de los sistemas productivos territoriales –SPT– (Porter, 1998; Vásquez, 2006; Pietrobelli y Rabellotti, 2005)[8].

---

[5] Este tipo de externalidades son identificadas por Marshall al considerar que la aglomeración crea una atmósfera industrial favorable a las innovaciones dado que "las ideas se encuentran en el aire".

[6] La concentración de la industria en una sola región es un resultado teórico sin relación que es útil para mostrar la necesidad de que entren en operación factores que induzcan su dispersión.

[7] El principio de neutralidad de las políticas consiste en que estas no deben favorecer ningún sector económico o región, como si ocurría con el modelo de economía cerrada.

[8] Aunque existe un conjunto diverso de enfoques sobre competitividad, incluyendo el ámbito territorial, así como de desarrollo económico local.

En estos enfoques la región es el espacio en el cual las organizaciones se originan, o el "entorno" en el cual las firmas construyen sus estrategias de competitividad, dando lugar a que en las esferas oficiales y privadas (Cámaras de Comercio y algunos gremios económicos) se plantee la necesidad de adoptar políticas que contribuyan con el aumento de la competitividad regional. Estas deben orientarse a la promoción de *clusters* y sistemas productivos territoriales y a la mejora de las condiciones del "entorno" para las empresas en cuanto a generación de externalidades y encadenamientos, innovaciones y desarrollo tecnológico, mejora de capacidades y competencia para el trabajos y estímulos a las acciones conjuntas o asociatividad entre empresa, desarrollo institucional, etc. (Porter, 1998; Pietrobelli y Rabellotti, 2005)[9]. Los trabajos pioneros con un enfoque de competitividad corresponden a los elaborados para Colombia siguiendo el enfoque y al metodología de Porter (Monitor, 1994).

Así, mediante un esquema de colaboración público-privada y de coordinación interinstitucional se vienen diseñando estrategias de competitividad regional y se han puesto en práctica numerosos instrumentos para levar la productividad y competitividad de las empresas localizadas en las regiones: identificación y promoción de *clusters;* creación de centros regionales de competitividad y parques tecnológicos enmarcados en el Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología; creación de incubadoras de empresas de base tecnológica; diseño de planes estratégicos de desarrollo departamental y municipal; conformación de comités regionales de competitividad y de los Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior –Carces–, agencias locales y regionales de desarrollo, etc. En fin, se han puesto en práctica un sin número de instrumentos con implicaciones territoriales. Por su parte, desde las regiones también se han adoptado algunas políticas e instrumentos con un carácter más territorial que sectorial al enmarcarse en las relaciones específicas que establecen los actores locales donde intervienen de manera activa las Cámaras de Comercio y las universidades: programas de competitividad basados en la identificación y desarrollo de *cluster,* incentivos fiscales para la localización y atracción de empresas, construcción de parques tecnológicos, programas de desarrollo empresarial y fomento de los emprendimientos de pequeños y medianos establecimientos, etc.

---

[9] Un problema con este enfoque es que gran parte de las veces se confunde el instrumento que es el cluster con el objetivo de las políticas, que es la competitividad.

Las políticas públicas y las trasformaciones productivas

Sin políticas activas en materia de desarrollo industrial y regional, se presumía que las regiones con ventaja comparativa y facilidades de acceso a los mercados, por su proximidad a los puertos y a las zonas de frontera, atraerían masivamente los recursos para producir bienes para los mercados externos. El resultado final del proceso sería, además de una asignación sectorial y territorial más eficiente, la eliminación del sesgo anti-exportador y la discriminación que había generado el proteccionismo al favorecer la concentración en el denominado *Triángulo de Oro* conformado por las regiones metropolitanas de Bogotá, Medellín y Cali (García, 1999).

Sin embargo, pese al mayor dinamismo de la actividad industrial y del crecimiento de la productividad en algunas de las regiones consideradas como "periféricas", los patrones de distribución geográfica y especialización de la actividad industrial no se alteraron de manera significativa, continuando los agrupamientos industriales manufactureros anclados es estadios considerados como de niveles bajos de competitividad (Reiljan et al, 2000)[10].

Evolución reciente de la industria: mayor dinamismo de las regiones periféricas sin reversión de la polarización

La evolución de la industria de las diferentes regiones colombianas durante los dos últimos decenios se da en el marco de dos tendencias definidas desde comienzos de los ochenta: la primera, de desindustrialización[11]; la segunda, de inercia de sus patrones de distribución geográfica de la actividad y especialización de acuerdo al uso de sus factores: capital, trabajo y desarrollo tecnológico.

En este contexto, la apertura fue más favorable para las regiones especializadas de la periferia respecto a las más diversificadas del *Triángulo de oro*. Así, la dinámica de la industria de departamentos como Tolima, Cundinamarca, Caldas, Cauca, Córdoba y Bolívar fue superior que la de

[10] Estos autores distinguen tres estadios o fases de la competitividad: supervivencia, desarrollo y superior.

[11] De acuerdo con el dane, entre 1990 y el 2002, el coeficiente de industrialización pasó del 21% al 15%, lo que es consistente con una caída de la tasa de crecimiento de la actividad del 4.5% entre 1977 y 1991 al 3.9% del período 1991-2002.

Bogotá, Antioquia y Valle, elevando sus coeficientes de industrialización; por su parte, las regiones de frontera y costera (Atlántico, Magdalena y Sucre) que debían favorecerse con la liberalización comercial estuvieron entre las de peor desempeño (tabla 1).

La productividad laboral, la densidad de capital y la productividad total de los factores (PTF) también crecieron a tasas más elevadas en las denominadas economías periféricas, siendo menores en las que han conformado el *Triángulo de oro* (tabla 1).

Aunque las transformaciones productivas no fueron muy profundas, se centraron en los factores de oferta y si bien se produjeron en mayoría de en las economías departamentales, fueron más intensas en las periféricas al elevarse el coeficiente de industrialización simultáneamente con el fortalecimiento de la especialización. Pero esto no representó cambios significativos en los patrones de organización económica y espacial, ni de distribución de la industria.

El comportamiento espacial de la densidad y de la productividad total factorial, es una manifestación de los diferentes tipos de ajuste que se produjeron en los años noventa. En los departamentos de mayor desarrollo, el lento crecimiento de la densidad de capital se explicaría principalmente por la disminución más pronunciada del capital que del empleo, mientras que en las de menor desarrollo las altas tasas de crecimiento fueron el resultado de una combinación de caídas en la ocupación con leves aumentos del capital[12] . Con la apertura comercial de los noventa esta tendencia que venía desde los ochenta no se revirtió; por el contrario, se acentuó al sustituirse empleo permanente por temporal, agravándose con la crisis de finales de la década al destruirse un número significativo de puestos de trabajo.

A lo anterior se agrega la caída de la inversión a partir de la segunda mitad de la década, a causa de la finalización de la fase expansiva del ciclo económico posterior a la adopción del programa de apertura (Garay, 1998) que alcanza su momento crítico durante los años de la crisis de finales del siglo. Las caídas tanto de la ocupación como de la tasa de inversión pueden ser la manifestación del rápido proceso de desindustrialización que se produce en la economía colombiana durante los noventa.

---

[12] De acuerdo con los datos proporcionados por la EAM, el empleo cayó a en la mayoría de departamentos de la periferia del país, excepto en Cauca y en Córdoba, donde se creó un número importante de puestos de trabajo.

Tabla 1. Tasas de crecimiento de la productividad y de los factores y sus contribuciones

Regiones departamentos	1977 -1991					1992 -2002				
	Tasas Crecimiento			Contribución %		Tasas Crecimiento			Contribución %	
	VA/L	K/L	PTF	K/L	PTF	VA/L	K/L	PTF	K/L	PTF
Occidental	5,0	4,1	0,9	81,9	17,8	4,9	1,7	3,3	34,2	66,6
Cauca	13,0	8,9	4,9	68,4	37,9	10,2	3,6	4,4	35,1	42,9
Nariño	2,8	4,7	-1,8	166,8	-65,7	2,6	3,9	-2,0	152,4	-78,6
Valle	5,1	4,2	0,8	83,1	16,7	5,0	1,6	3,4	32,8	68,6
Central	3,0	3,0	0,1	101,1	2,1	4,4	0,8	3,6	18,8	81,3
Antioquia	2,9	2,0	1,0	67,5	34,4	4,6	0,3	4,3	6,1	94,2
Caldas	5,5	1,4	4,2	25,2	77,5	3,0	0,8	2,3	26,7	75,2
Quindío	64,0	5,3	52,9	8,2	82,7	14,5	6,1	8,9	41,7	61,5
Risaralda	5,0	4,0	1,2	80,4	24,7	5,0	4,2	0,9	83,8	17,0
Oriental	3,3	2,2	1,1	67,7	33,0	6,0	1,8	4,3	29,7	70,9
Bogotá	2,9	2,3	0,7	76,5	24,3	5,3	1,7	3,7	31,9	70,2
Boyacá	6,4	6,0	0,8	93,9	13,3	12,2	6,3	6,1	51,7	50,0
C/marca	4,3	2,7	1,7	63,7	38,8	7,4	1,8	5,3	24,5	72,1
Huila	11,4	2,2	9,2	19,3	80,3	10,3	7,9	4,5	76,8	44,0
Norte de Sant	3,6	2,2	1,7	62,8	46,9	3,4	-0,4	4,0	-12,9	117,6
Santander	4,4	3,9	1,4	87,5	30,5	5,8	1,4	4,5	23,8	77,7
Tolima	6,7	5,5	1,2	81,4	18,0	15,3	7,5	7,8	49,0	50,9
Caribe	6,8	1,7	5,1	24,9	74,7	3,7	1,0	2,8	27,6	76,0
Atlántico	7,0	2,6	4,3	37,3	61,9	2,7	1,4	1,6	51,2	57,5
Bolívar	7,6	1,3	6,4	16,6	84,1	5,6	0,6	5,2	10,6	92,6
Córdoba	9,7	7,1	6,2	73,8	64,3	32,1	1,1	31,7	3,4	98,7
Magdalena	15,4	3,2	14,7	20,7	95,4	13,7	1,4	13,3	10,1	97,4
Sucre	10,8	3,1	8,9	28,8	82,0	8,1	1,0	7,4	12,9	90,7
Nacional	3,8	2,8	1,0	75,6	25,4	5,0	1,5	3,4	31,0	69,3

Fuente: EAN, Dane, cálculos propios.
Notas: VA/L: productividad laboral, K/L: densidad del capital, PTF: productividad total factorial

Esta caída relativa de la K/L explicará también el mejoramiento que se observa en la PTF en la mayoría de departamentos, pero especialmente en los de de mayor desarrollo. En un grupo numeroso de departamentos la mayor eficiencia no se debe tanto a la introducción de cambio técnico basado en innovaciones como a una caída del uso del capital físico respecto al trabajo.

Pese a la mayor dinámica de las regiones altamente especializadas, algunas de las cuales han elevado sus coeficientes de industrialización, la concentración de la industria no se ha alterado hasta el momento. Los grados de concentración geográfica de la actividad económica y de la industria que no han sido tan elevados en Colombia como los de otros países de América Latina, se han venido acentuando desde comienzos de los años setenta con la consolidación de la primacía en Bogotá y los municipios vecinos pertenecientes a los departamentos de la región oriental (Lotero, et al, 2007; Cuervo y González, 1997; Lotero, 1998a, 1998b); actualmente esta región genera más de una tercera parte del valor agregado y del empleo a nivel nacional. Por su parte, los núcleos de acumulación regional –Antioquia y Valle–, han mantenido su participación en los agregados industriales en una cifra superior al 40%, la que sumada a las participaciones de Bogotá y Cundinamarca nos indica el alto grado de concentración alcanzado en el país.

Lo anterior significa que aproximadamente 20 departamentos que constituirían la periferia del país, compiten por elevar su participación en el restante 20% del producto y el empleo. Y esto se produce pese a que departamentos como Bolívar, Cauca, Boyacá, Córdoba y Tolima han mejorado sus niveles de productividad y eficiencia de manera significativa y elevado sus coeficientes de industrialización.

Con la apertura, el patrón de distribución geográfica de la industria no se alteró de manera significativa como lo muestra la evolución del Índice de Herfindall-Hirschman (HH)[13] (Gráfico 1). Estos índices muestran que la concentración ha sido mayor para el empleo que para el valor agregado y las exportaciones; así mismo que la apertura y la crisis de finales del siglo pasado tuvieron un efecto concentrador para las exportaciones y el empleo, respectivamente.

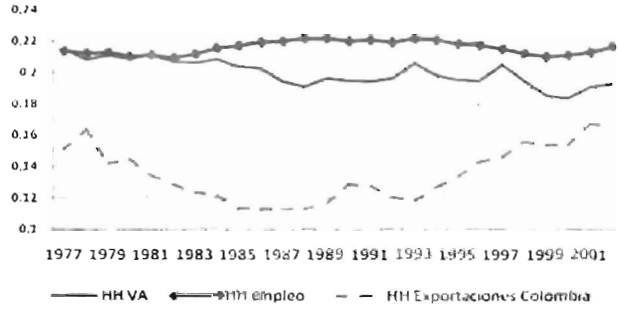
---

[13] Este índice se define como: $H = \sum_{i=1}^{n} (S_i^2)$ donde s_i es la participación del departamento i en la industria nacional y n es el número de departamentos.

Departamentos de Colombia

En suma, pese a la liberalización comercial, las fuerzas centrípetas han resultado ser más intensas que las centrífugas, especialmente para el empleo, sugiriendo que en los núcleos de acumulación del *Triángulo de oro* los factores de atracción-retención de industrias intensivas en trabajo han sido superiores a las actividades generadoras de valor agregado.

Grafico 1. Índices de Hirschman-Herfindall para el valor agregado y el empleo de la industria manufacturera, período 1977/2002



Fuente: Dane, Encuesta Anual Manufacturera; cálculos propios

División espacial del trabajo, organización espacial de la producción y especialización internacional

El examen de los niveles de productividad y de intensidad de capital por departamentos entre períodos permite abordar su especialización de acuerdo a la dotación y uso de los factores –capital, trabajo y cambio técnico– y, por ende, el tipo de desarrollo industrial, arrojando pistas sobre la concentración y configuración de los agrupamientos industriales.

Históricamente la industria localizada en Bolívar, Córdoba, Atlántico, Huila, Cauca, Boyacá, Tolima, Cundinamarca y Valle ha poseído los mayores niveles de productividad y densidad de capital, mientras que Bogotá y los departamentos de Antioquia, Caldas y Risaralda, pertenecientes a la región central y los fronterizos –Norte de Santander y Nariño–, han mostrado niveles más bajos. Tampoco se observan cambios importantes con la apertura ya que la mayoría de departamentos conservan sus posiciones en el escalafón de la productividad, configurándose así un "modelo" de organización espacial de acuerdo a la intensidad en el uso de los factores.

Con la inserción internacional se ha fortalecido un patrón de organización espacial e industrial en el territorio nacional del tipo "centro-periferia". Además de ser una de las herencias del proteccionismo, este patrón se originó con los ajustes espaciales y productivos, que se produjeron en el modelo de desarrollo desde finales de los años sesenta y la crisis de comienzos de los ochenta (Cuervo y González, 1998; Lotero 1998 a, b; Lotero, 2004; Lotero, et al. 2007). Los rasgos de este patrón son los siguientes:

i) Regiones metropolitanas del *Triángulo de oro* donde se concentra el mayor número de agrupamientos industriales, especialmente los intensivos en trabajo. Debido a las restricciones de localización que enfrentan las pymes, tienden a concentrarse en estas y no en las regiones periféricas y las ciudades intermedias[14]. El aprovechamiento de economías externas y de aglomeración por los encadenamientos con la demanda final e intermedia y las complementariedades con el capital humano y los servicios se convierten en poderosas fuerzas de atracción de inversiones y mano de obra que compensan los mayores costos de los factores inmóviles y las dificultades de acceso a los mercados externos[15]. Las grandes empresas, por el contrario, han tendido a abandonar estas regiones a causa de las regulaciones sobre el uso del suelo y el aumento de sus precios, desplazándose hacia la periferia pero preferentemente hacia los municipios vecinos.

ii) Ciudades y áreas metropolitanas de tamaño medio de los departamentos de Caldas, Risaralda y Santander donde se configuran agrupamientos intensivos en trabajo para abastecer los principales mercados regionales y locales. Pese a que durante los primeros años de la apertura mostraron una importante dinámica industrial (Lotero, 1998b), no parecen contar aún con las capacidades requeridas para atraer capitales de manera significativa y convertirse en aglomeraciones densas de industrias dinámicas o de pymes[16].

iii) Regiones y ciudades periféricas con bajos coeficientes de industrialización especializadas en industrias intensivas en capital dependientes del acceso a puertos y fuentes de materias primas (constantes locacionales) y a los mercados y de las regiones metropolitanas. En este grupo de regiones se distinguen tres tipos:

---

[14] Según Rowland (2006), la localización industrial en Colombia sigue un patrón muy diferente al observado en los países avanzados.

[15] Según el trabajo de Galvis y Meisel (2001) el capital humano es una de las variables que explican las diferencias del crecimiento de las principales ciudades del país. De otra parte, al tratarse del desarrollo tecnológico y de las innovaciones, las economías de aglomeración son más importantes para las pequeñas y medianas empresas que para las grandes debido a que estas últimas tienen los recursos necesarios para crear sus departamentos de Investigación y Desarrollo.

[16] Entre 1986 y 1996, los departamentos de Caldas y Risaralda, pertenecientes a la subregión del Eje cafetero, se beneficiaron de medidas tributarias de exención de impuestos como parte de un paquete de políticas adoptadas por el gobierno nacional para contrarrestar el impacto negativo del desastre provocado por la erupción del nevado del Ruiz de noviembre de 1985 (Ley 46 de 1988 y decreto 919 de 1989). Posteriormente, en 1998, también se dictaron medidas para contrarrestar los efectos del terremoto en el departamento del Quindío, más conocida como la Ley 608 del 200 o Ley Quimbaya.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
SEDE MEDELLIN
SECCION DE BIBLIOTECAS
BIBLIOTECA "EFE" GOMEZ

- Municipios vecinos de Bogotá, Cali y el Valle de Aburrá pertenecientes a los departamentos de Cundinamarca, Cauca y Antioquia, respectivamente[17].
- Regiones-empresa o enclave en los departamentos de Huila y Tolima, Boyacá, Sucre y Córdoba donde se localizan Industrias de transformación de recursos naturales con débiles economías externas a nivel de industria y área y no cuentan ni con facilidades de acceso a los mercados externos ni con fuertes enlaces o encadenamientos hacia atrás y hacia delante.
- Ciudades portuarias especializadas en la producción de insumos intermedios que aprovechan economías de escala en los mercados doméstico y externo como para el doméstico. Se trataría de Barranquilla y Cartagena, en la región del Caribe colombiano. Cabe señalar que por ser dependientes de insumos importados algunas de las industrias localizadas en estas dos ciudades no son fuente de importantes encadenamientos con proveedores situados en el país o la región. No obstante, disfrutan de economías de localización y se encadenan con algunas actividades complementarias, manufactureras y de servicios pero sin impactos considerable en el territorio.

A partir de la evidencia para las economías avanzadas se ha predicho que con la inserción de los países y las regiones a la economía global, la industria manufacturera abandona las regiones metropolitanas, desplazándose hacia las regiones y ciudades de la periferia. Se produce así un cambio estructural asociado con la nueva organización espacial: los servicios modernos (financieros, *marketing*, ingeniería y consultoría, desarrollo tecnológico e innovaciones) se convierten en la "locomotora" del crecimiento en las grandes urbes y las actividades manufactureras de las regiones periféricas. El resultado final es tanto un aumento de la productividad en las grandes ciudades y nuevas aglomeraciones industriales en la periferia (Herderson, 2000; Herderson et al., 2000; Aláez et al., 2001). Pero este proceso apenas se insinúa en Colombia y sus regiones periféricas están aún lejos de convertirse en nuevas aglomeraciones de empresas.

---

[17] Se recuerda que el departamentos del Cauca también disfrutó de beneficios tributarios similares a los del Eje cafetero que quedaron consignados en la Ley 18 de 1995.

La relación entre el patrón de división del trabajo, espacial y social es estrecha con el desempeño y especialización de las regiones en el comercio, condicionando así su competitividad. Los departamentos más abiertos son aquellos con mayores niveles de productividad y especializados en la transformación de recursos naturales e insumos industriales mediante economías de escala, localizados en las regiones del Caribe (Bolívar, Córdoba, Sucre) y del occidente (Cauca). Menos abiertos son los departamentos donde se concentra la industria, lo que confirma la dependencia del mercado doméstico por su especialización en bienes finales donde son importantes los medianos y pequeños establecimientos.

Con la apertura se dieron cambios en las fuentes de la demanda final en estas regiones, impulsados por la reducción del sesgo antiexportador, pero especialmente por la crisis de fin del siglo XX y las políticas de estímulos a promoción de exportaciones (Moreno, 2007). Esto se reflejó en un aumento del coeficiente de exportación (CE) en los departamentos del interior del país como los del Eje cafetero (Caldas y Risaralda), Cundinamarca y Tolima; no obstante, menores avances mostraron las economías más diversificadas como Antioquia y Bogotá; en esta última, las exportaciones industriales están en un franco declive coincidiendo con el crecimiento industrial y exportador de Cundinamarca. Cabe señalar que tanto la canasta exportadora como su destino, se diversificaron levemente; sin embargo, en las distintas regiones continuó predominando una elevada especialización por dotación de factores[18] (tabla 2) y concentrada en los mercados de Estados Unidos y de la Comunidad Andina de Naciones.

Tabla 2. Clasificación de los departamentos según intensidad del mayor porcentaje de exportaciones industriales (1990-2003)

Recursos naturales	Trabajo no calificado	Capital humano y tecnología
Cesar	Antioquia	Bogotá
Quindío	Boyacá	Caldas
Cauca	Norte de Santander	Cundinamarca
Magdalena	Risaralda	Huila
Nariño	Santander	Atlántico
Sucre	Tolima	Bolívar
Valle		Córdoba

Fuente: Moreno (2007), EAM, Dane

Estos cambios no fueron suficientes para que las regiones en Colombia se aproximaran a un comercio basado en rubros más dinámicos del comercio mundial, profundizándose la especialización en rubros estancados, hecho especialmente notorio en el Caribe y la región Central; por esta razón, la competitividad de las regiones se encuentra aún lejos de alcanzar estadios superiores. En este sentido, se mantienen dentro de la tendencia suramericana de preponderancia en la especialización comercial en productos relacionados con los recursos naturales, asociada con ventajas comparativas "estáticas" o "naturales" (Moreno, 2007:166).

La organización en clusters *y agrupamientos industriales*

Los agrupamientos y sistemas productivos locales industriales en Colombia se inscriben en el contexto de los patrones de distribución geográfica de la industria y de división social y espacial del trabajo descritos arriba y en los Sistemas Internacionales de Producción Integrados –Sipi– (Cepal, 2002). Se caracterizan de manera general por ser intensivos en recursos genéricos (trabajo, recursos naturales y capital) y no estar asociados con recursos específicos o basados en innovaciones y conocimientos tácitos. Todavía arrastran, pues, las ineficiencias de la organización industrial que prevaleció durante el proteccionismo, encontrándose lejos aún de configurar un nuevo modelo de organización industrial.

Aunque existe una abundante literatura sobre *clusters* y cadenas productivas en los últimos años[19], poco se ha avanzado en una taxonomía de la industria en agrupamientos empresariales o *clusters* que permita identificar las tendencias de la organización productiva y la naturaleza de los cambios que se han suscitado con la apertura. Con el riesgo de ser esquemático y de obtener conclusiones utilizando resultados aún parciales, a continuación

[18] El rubro de exportaciones intensivas en capital humano y tecnología corresponde principalmente a bienes estandarizados que se desarrollaron con la sustitución de importaciones y han aumentado su participación en el comercio, tratándose la mayoría de las veces de industrias con débiles encadenamientos, especialmente en las regiones periféricas.

[19] Sobre estos aspectos, pueden consultarse los estudios sobre competitividad empresarial y el levantamiento de mapas de *clusters* realizados por las cámaras de Comercio de Bogotá y Medellín, utilizando la metodología de Porter. Así mismo, pueden también consultarse los documentos de la Red Colombia Compite y del Departamento Nacional de Planeación referenciados en la bibliografía.

se presentan algunas hipótesis sobre algunos tipos de organización productiva en las principales regiones del país[20].

El primer tipo de agrupamiento empresarial corresponde a la producción de bienes estandarizados, localizada en las regiones de mayor desarrollo industrial, donde los *spillovers* tecnológicos y el capital humano y los vínculos hacia atrás con grandes empresas internacionalizadas dentro y fuera del país, han tenido un peso importante; las industrias de medicamentos, cosméticos, editorial y papel y plásticos serían casos típicos de este tipo de *cluster*.

En las regiones de Bogotá-Cundinamarca y del Valle de Aburrá se identifica fuerte presencia de pymes y lazos importantes con centros de desarrollo tecnológico e instituciones de capacitación y de asesoría en los medicamentos y los plásticos; en el Valle y Atlántico, por el contrario, predominan los grandes establecimientos fuertemente vinculados con industrias globales y firmas multinacionales.

En la industria editorial predominan vínculos entre pymes con grandes empresas proveedoras de insumos y productoras de bienes finales tanto dentro de la misma región como en el caso del Valle o fuera de ella como Bogotá-Cundinamarca y Antioquia. Sus relaciones con la demanda final e intermedia son diversas al coexistir grandes establecimientos que diversifican su producción y explotan economías de variedad (libros y muebles de oficina en Valle o de impresos en Bogotá) con pequeños y medianas unidades productivas como imprentas y editoriales. Las relaciones con servicios intensivos en trabajo calificado tales como diseño, publicidad, software especializado, etc., son intensas.

El segundo tipo de agrupamiento se caracteriza por estar configurado por grandes empresas y proveedores organizados en pymes, relaciones estrechas con cadenas de producción internacionales que podrían asimilarse al modelo *hub and spoke* de Markusen (2000); el ensamble de automóviles como industria "ancla" y los proveedores de componentes de bajo valor agregado en medianos establecimientos con una organización del trabajo

[20] Estas hipótesis se basan en un estudio realizado por el Centro de Investigaciones Económicas de la Universidad de Antioquia para las Empresa Públicas de Medellín y contó con la colaboración del Centro de Competitividad de la Universidad de los Andes. Se indagó sobre los encadenamientos y las formas de organización productiva en Antioquia, Valle, Bogotá y Cundinamarca, Atlántico y la subregión del Eje Cafetero. En total se examinaron 19 agrupaciones industriales y 5 de servicios, y se realizaron cerca de 200 entrevistas en profundidad en empresas, asociaciones gremiales, centros de desarrollo tecnológico, gobiernos municipales, etc.

impuesta por estas, son dos de los rasgos principales de este *cluster*, se concentran en Bogotá y Bogotá-Cundinamarca, teniendo también Antioquia una baja participación y otros departamentos.

Un tercer tipo de *cluster* se identificó corresponde a los agrupamientos de manufacturas intensivas en trabajo, con débiles vínculos locales hacia atrás, pero fuertes con la demanda final y, en algunos casos, con las exportaciones, tales como confecciones, muebles de madera y productos metálicos y de maquinaria. Los agrupamientos más significativos se ubican en Bogotá, siendo importantes Antioquia y Risaralda en confecciones. Esta última industria, a diferencias de las otras señaladas es altamente exportadora, posee una organización industrial donde coexisten distintas modalidades: paquete completo (*full package,)*, maquila y subcontratación entre diferentes tamaños de empresas industriales y comerciales, nacionales y extranjeras, trabajo a domicilio; esta última industria. Adicionalmente, cuenta con un importante sistema de soporte institucional y de servicios en cuanto a escuelas de diseño y modelaje, etc., localizado en Antioquia.

El último tipo de *cluster* se encuentra formado por un número pequeño de grandes empresas con economías de escala, integradas en una cadena de valor con origen en el sector agropecuario y fuertes vínculos con la demanda externa; la industria de alimentos de procesados es un típico ejemplo de este *cluster*. Si bien se encuentran en muchas regiones, sobresale en el Valle donde la fuerte integración tanto vertical desde la producción de caña hasta la de bienes para la demanda final es fuerte. Así mismo, la existencia de fuertes relaciones horizontales y con un sistema de soporte institucional avanzado para la investigación y la capacitación, han contribuido para situar este *cluster* territorial entre los más competitivos debido a su alto nivel de productividad.

Debido a que *clusters* industriales se configuraron durante el proteccionismo, especialmente los de mediana y pequeña empresa mantienen algunos de los rasgos de la sustitución de importaciones-bajo nivel de innovaciones y de utilización de capital humano, ausencia de acciones conjuntas para elevar el progreso competitivo, etc., carencia de coordinación de las cadenas o agrupamientos, etc., los sitúan en estadios inferiores de competitividad y los identifica como "inmaduros" o "truncos".

Observaciones finales: algunas hipótesis sobre la esterilidad de las políticas de desarrollo económico territorial

Las políticas de desarrollo económico territorial en Colombia han carecido de efectividad y pueden caracterizarse como estériles en relación con los cambios requeridos por una organización espacial y productiva de la industria manufacturera más eficiente que contribuya con el aumento de la productividad. Las políticas de apertura y de competitividad de las últimas décadas no han logrado modificar las tendencias hacia la concentración como tampoco los patrones de organización espacial y de división del trabajo heredados del proteccionismo; por el contrario, parece haberlos fortalecido.

Las causas pueden encontrarse de un lado, en el papel que juega la geografía al condicionar el desarrollo y organización espacial de la industria; de otro, en la debilidad de los cambios institucionales necesarios para contar con políticas territoriales de calidad y que sean consistentes con los objetivos de aumentos de productividad basados en la introducción de innovaciones, diversificación de mercados, mejoramiento de la capacidad empresarial y de los agrupamientos y encadenamientos productivos.

La geografía "adversa" del país aunado a una infraestructura vial y de transporte deficiente (Cárdenas et al., 2005; Ramírez, 2005)[21] debido a graves problemas institucionales que han afectado negativamente la calidad de las políticas para desarrollar este sector, han incidido en los altos costos de trasporte y, por ende, en la persistencia de la concentración de la industria en el *Triángulo de oro* (Bogotá, Cundinamarca, Antioquia y Valle). Las economías externas pecuniarias y de aglomeración en estas regiones, les han permitido a las firmas compensar los altos costos manteniendo su peso los agregados industriales, explicando además, la configuración de agrupamientos empresariales para producir bienes finales, principalmente intensivos en trabajo o con fuertes encadenamientos.

---

[21] De acuerdo al estudio de Cárdenas et al, Colombia muestra indicadores de cobertura de transporte terrestre menores a los promedios para la región latinoamericana. Así, el número de kilómetros de carreteras por cada mil habitantes es de 3.5 en el país, muy inferiores a los de Brasil (10.1), Costa Rica (8.8), Argentina (5.5), Chile (5.2) y Venezuela (4.1). Si se hace la relación de los kilómetros pavimentados, el valor es de 0.4 para Colombia. De otra parte, desde 1995 la inversión en infraestructura de transporte como proporción del PIB ha venido cayendo

Debido a lo anterior y a una deficiente calidad de los factores productivos[22], las regiones de la periferia con ventajas comparativas y facilidades de acceso a los mercados externos mantienen su participación en la industria, pero fortaleciendo su elevada especialización en la producción de insumos, basada en grandes empresas y donde predominan débiles encadenamientos. Este patrón es fiel reflejo de las transformaciones estructurales de las economías en desarrollo en las tres últimas décadas (Ocampo, 2005).

Por su parte, la organización industrial en *clusters* y sistemas productivos territoriales reproducen a escala regional o local este patrón, conservando muchos de problemas que poseía la industria manufacturera durante el proteccionismo, pero articulado con el Sistema Internacional de Producción Integrada; la intensidad en recursos abundantes, pero con bajos grados de innovación, baja productividad, debilidad de los encadenamientos y carencia de acciones conjuntas para alcanzar progreso competitivo son algunos de los rasgos que los distinguen.

La inercia institucional existente en el país en todos los niveles es el otro factor que explica algunas de las debilidades de los *clusters*, como también los pobres resultados de las políticas.

La descentralización no ha jugado todavía un papel importante para el desarrollo económico de la mayoría de regiones periférica y las organizaciones gremiales más representativas de la industria y sus ramificaciones regionales desarrollan actividades de *lobby* que tienen poca incidencia en el mejoramiento de la productividad; sólo se rescatan organizaciones como las Cámaras de Comercio y algunas sedes regionales de la Asociación Colombiana de la Mediana y la Pequeña Industria –Acopi–.

De otra parte, los niveles de asociatividad y de capital social local se mantienen bajos, de tal forma que no se han conformado verdaderas redes empresariales y de cooperación que se traduzcan en acciones conjuntas entre empresas para mejorar el aprendizaje colectivo y la productividad, siendo además frágiles los acuerdos de competitividad mediante el desarrollo de *clusters* regionales[23].

---

y no alcanzaría ser ni del 1% actualmente, muy inferior al 2% que debería tener el país de acuerdo a su nivel de ingreso.

[22] Al respecto, véase Galvis y Meisel (2001).

[23] Esto se colige de las entrevistas realizadas con empresarios en el estudio sobre organizaciones productivas del CIE-FPM ya citado.

Aunque se ha avanzado en el montaje de un sistema de ciencia y tecnología, el gasto en investigación y desarrollo es aún muy bajo en las empresas, prevaleciendo débiles relaciones de las cadenas de valor con los centros de desarrollo tecnológico, las universidades, institutos de capacitación e incubadoras.

Por último, la "inflación institucional" y las deficiencias en los "fallos" de coordinación prevalecientes inciden en altos costos en el diseño, la negociación e implementación de las políticas y limitando el logro de objetivos con eficiencia.

Todas estas debilidades le restan capacidad a los *clusters* locales para generar y aprovechar sinergias y externalidades tecnológicas para la absorción, reproducción, adaptación y mejoramiento de nuevas tecnologías y, especialmente, para el aprendizaje colectivo. En estas condiciones es apenas lógico que con la apertura se esté extendiendo paulatinamente una organización industrial donde ganan peso la subcontratación y la maquila basada en la flexibilidad y los bajos costos laborales y los *clusters* se limiten a configurarse como agregados de empresas cuyo elemento común sea el compartir el mismo territorio[24].

Avanzar hacia un modelo de organización espacial e industrial diferente que contribuya con el aumento de la productividad y la eficiencia y tenga en cuenta la equidad regional, implica la adopción de cambios institucionales que eviten la captura de las rentas generadas tanto por las deficiencias de la regulación gubernamental en los sectores de infraestructura económica y social, así como por la elevada concentración geográfica de las actividades económicas, actuando el gobierno en la solución de "fallos" de coordinación. Con este nuevo marco, podrán diseñarse políticas de desarrollo territorial adecuadas donde se articulen los objetivos nacionales de equidad, eficiencia y eficacia con los locales de promoción de *clusters* y sistemas productivos dinámicos y competitivos.

---

[24] La maquila no se circunscribe sólo a los agrupamientos intensivos en trabajo. Como se muestra en el estudio antes citado, esta modalidad se viene dando también en la producción de medicamentos y cosméticos, confecciones, plásticos, maquinaria eléctrica y de productos de madera y muebles.

Referencias

Aliez, R., Longás, J. y Uribarri, M. (2001) "La relación entre efectos externos y aglomeración: una aproximación a su estudio a partir de evidencia empírica disponible", *Revista Estudios Regionales*, 61, 151-168.

Aydalot, P. (1985) *Économie Régionale et Urbaine*, París: Economica.

Bardhan, P. (1995) "The contributions of endogenous growth theory to the analysis of developments problems: an assessment", en: J. Behrman y T. N. Srinivasan (eds) *Handbook of Development*. Amsterdam: Elsevier.

Becattini, G. (2002) "Del distrito industrial marshalliano a la teoría del distrito contemporánea" *Investigaciones Regionales*, 1,9-23.

Behrens, K. (2004) "International integration and regional inequalities: how important is national infrastructure?", Belgica, Universite Catholique de Louvain, http://www.core.ucl.ac.be/services/psfiles/dp04/dp2004_66.pdf

Behrens, K. y Thisse, J. (2006) "Regional economics: a new geography perspective", *Regional Science and Urban Economics*, 37(4), 457-465.

Cárdenas, M., Gaviria, A. y Meléndez, M. (2005) *La Infraestructura de Transporte en Colombia*, (resumen ejecutivo), Bogotá: Fedesarrollo.

Centro de Investigaciones Económicas-CIE. Empresas Públicas de Medellín-E.P.M.E.S.P. (2006) *Identificación, Selección y Valoración de Organizaciones Productivas en Colombia*, Medellín: Universidad de Antioquia/ Empresas Públicas de Medellín.

Cepal (2002) *Globalización y Desarrollo*, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

DNP (1991) *La Revolución Pacífica: Plan de Desarrollo Económico y Social 1990-1994*, Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.

DNP (1995) *El Salto Social: Plan Nacional de Desarrollo 1994-1998*, Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.

DNP (2006) *Bases del Plan de Desarrollo 2006-2010: Hacia un Estado Comunitario*, Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.

Courlet, C. y Pequeur, B. (1996) "Districts industriels, systemes productifs localises et developpement", en: A. Lahsen y C. Courlet (comps) *Les Nouvelles Logiques du Développement*, París: L'Harmattan.

Cuervo, L. y González, J. (1997) *Industria y Ciudades en la Era de la Mundialización: un Enfoque Socio-espacial*, Bogotá: Tercer Mundo/Colciencias/Cider.

Fernández, M.C. (1998) "Agglomeration and trade: the case of Colombia", *Ensayos de Política Económica*, 33, 84-122.

Fernández, M. J. (2000) "Reestructuración productiva y desarrollo regional", *Revista de Estudios Regionales*, 58, 45-78.

Fujita, M., Krugman, P. y Venables, A. (2000) *Economía Espacial: Las Ciudades, las Regiones y el Comercio Internacional*, Barcelona: Ariel Economía.

Gallup, J., Lora, E. y Gaviria, A. (2003) *América Latina: ¿Condenada por su Geografía?*, Bogotá: Banco Interamericano de Desarrollo/Banco Mundial/Alfaomega.

Gallup, J., Sachs, J. y Mellinger, A. (1998) *Geography and Economic Development: Annual World Bank Conference on Development Economics*, Washington D.C.: World Bank.

Galvis, L. A. y Meisel, A. (2001) "El crecimiento económico de las ciudades colombianas y sus determinantes 1973-1998", en: A. Meisel Roca (ed.) *Regiones, Ciudades y Crecimiento Económico en Colombia*, Bogotá: Banco de la República.

Garay, L. J. (1998) *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996*, Bogotá: Departamento Nacional de Plancación.

García, J. J. (1999) "De cómo el modelo económico colombiano impidió el desarrollo de las regiones atrasadas", en: H. Calvo y A. Meisel (eds) *El Rezago de la Costa Caribe Colombiana*, Bogotá: Banco de la República/Fundesarrollo/Universidad del Norte/ Universidad Jorge Tadeo Lozano.

Garofoli, G. (1996) "Industrialisation difuse et systemes productifs locaux: un modele difficilement transferable aux pays en voie de developement", en : L. Abdelmalki y C. Courlet (comps) *Les Nouvelles Logiques du Development*, París: L'Harmatan.

Herderson, V. (2000) "On the move: industrial deconcentration in today's developing countries", en: S. Yusuf, W. Wu y S. Everett (eds) *Local Dynamics in an Era of Globalization*, Washington: Banco Mundial.

Herderson, V., Shalizi, Z. y Venables, A. (2000) *Geography and Development*, Washington: Banco Mundial.

Krueger, A. (1996) *La Economía Política de la Reforma en los Países en Desarrollo*, Madrid: Alianza.

Krugman, P. (1992) "Toward a counter-countertrevoltion in development theory", *Annual World Bank Conference on Develoment Economics*, Washington D.C: World Bank.

Krugman, P. (1998) "The role of geography in development", *Annual World Bank Conference on Development Economics*, Washington D.C: Banco Mundial.

Krugman, P. y Livas, E. (1996) "Trade policy and the Third World metropolis", *Journal of Development Economics*, 49 (1), 137-150.

Lotero, J. (1983) "La política estatal y la descentralización industrial en Colombia", *Lecturas de Economía*, 12, 105-146.

Lotero, J. (1998a) "Apertura económica y desarrollo industrial en las áreas metropolitanas de Colombia", *Eure*, 26 (72), 95-117.

Lotero, J. (1998b) "Crisis, reconversión industrial y cambio técnico en el sistema urbano colombiano 1975-1991", en: C. de Mattos, D. Hiernaux y D. Botero (comps) *Globalización y Territorio: Impactos y Perspectivas*, Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica/Pontificia Universidad Católica de Chile/Instituto de Estudios Urbanos.

Lotero, J., Moreno, A., Gallon, S., Valencia, M. y Vanegas, G. (2007) *Industria y Región en Colombia*, Medellín: Universidad de Antioquia/Editorial Vieco.

Lucas, R. (2002) "On the mechanics of economic development", en: *Robert Lucas Lectures on Economic Growth*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Markusen, A. (2000) "What distinguishes success among second-tier cities?", en: S. Yusuf, W. Wu y S. Everett (eds) *Local Dynamics in an Era of Globalization*, Washington: World Bank.

Martínez, A. (1997) "Una política nacional de competitividad", en: W. Peres (coord.) *Políticas de Competitividad Industrial: América Latina y el Caribe en los Años Noventa*, México: Siglo XXI.

Meir, G. (1999) "The old generation of development economics and the new", en: G. Meir and J. Stiglitz (eds) *Frontiers of Development Economics: The Future en Perspective*, Washington: World Bank.

Monitor (1994) *Creando la Ventaja Competitiva de Colombia*, (resumen ejecutivo), Medellín: Cámara de Comercio.

Moreno, A. (2007) "Dinámica, estructura y calidad de las exportaciones industriales regionales en Colombia: 1975-2003", en: J. Lotero (ed.) *Industria y Región en Colombia: Desarrollo Espacial, Productividad y Competitividad Comercial durante la Apertura de los Noventa*, Medellín: Universidad de Antioquia/Editorial Vieco.

Myint, H. (1987) "Neoclassical development analysis: its strengths and limitations", en: G. Meir (ed.) *Pioneers in Development*, Washington: World Bank.

Ocampo, J. A. (2004) "Structural dynamics and economic growth in developing countries", en: J. A. Ocampo (ed.) *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*, Stanford: Stanford University Press.

Peres, W. (1997) *Políticas de Competitividad Industrial en América Latina y el Caribe en los Años Noventa*, México: Siglo XXI.

Pietrobelli, C. y Rabelotti, R. (2005) *Mejora de la Competitividad en Clusters y Cadenas Productivas en América Latina: el Papel de las Políticas*, Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

Porter, M.J. (1998) *Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments and Institutions*, Harvard Business School Working Papers 98-080.

Ramírez, G.J. (2005) "La infraestructura del transporte vial y la movilización de carga en Colombia", *Documentos de Trabajo sobre Economía Regional*, 64, Cartagena: Banco de la República.

Rodrik, D. (2003) *In Search of Prosperity*, Princeton: Princeton University Press.

Rowland, P. (2006) "A regional study of colombian corporate sector: differences, trends and developments in different cities", *Borradores de Economía 373*, Bogotá: Banco de la República.

Sala-iMartin, X. (2000) *Apuntes de Crecimiento Económico*, Barcelona: Antoni Bosch

Vásquez, A. (2006) "Surgimiento y transformación de clusters y milieux en los procesos de desarrollo", *Eure*, XXXII (95), 75-93.

Venables, A. (2000) "Cities and trade: external trade and internal geography in developing economies", en: S. Yusuf, W. Wu y S. Everett (eds) *Local Dynamics in an Era of Globalization*, Washington: Banco Mundial.

Venables, A. (2002) "Geography and international inequalities: the impact of new technologies", *Annual World Bank Conference on Development Economics 2001/2002*, Washington: World Bank.

Venables, A. (2005) "Economic geography: spatial interactions in the world economy", *Oxford Handbook of Political Economy*, Oxford: Oxford University Press.

Plataformas de sustentabilidad:
soportes urbano-territoriales, problemáticas y gestión ambiental

Roberto Fernández
Universidad de Mar del Plata, Argentina

Introducción

La noción de sustentabilidad es un concepto *relacional*, no absoluto, ya que algo se articula con cierta externidad y entre ambas entidades se sustancia la función o circunstancia de que *una sustenta a otra*. Se trata de una relación inestable o variable que puede tener visos de eficacia o funcionalidad y también parece ser que se trata de algo circunstancial, pero condicionante de la viabilidad, perdurabilidad y calidad de lo sustentado.

La sustentabilidad implica intercambios –de capacidad/demanda sustentante, traducible más o menos directamente a energía– lo cual y, sobre todo, en la era capitalista significa que la sustentabilidad cuesta, o sea, que tiene existencia y traducibilidad o equivalencia económica. Un posible carácter arquetípico de la sustentabilidad para los humanos (pero en este caso, en tanto nada más que animal evolucionado) es que opera a través de transferencias energéticas simples básicamente en el orden de energías elementales como el trabajo físico-corporal, la combustión, la cubrición, la biocompatibilidad de sustancias tróficas entre el hombre y otros organismos, etc. Pero todo eso se complica tremendamente con el despliegue de la técnica, de lo cual como entienden antropólogos como Robert Redfield (1963), la urbanidad es una clase específica de manifestación de