

## ALGUNOS FACTORES INDISPENSABLES PARA EL LOGRO DEL DESARROLLO REGIONAL

### RESUMEN

El presente artículo trata sobre algunos factores indispensables para el logro del Desarrollo Regional.

**PALABRAS CLAVES:** Desarrollo Regional, Clusters, Complejos Industriales.

### ABSTRACT

*The present article treats on some factors indispensable for the profit of the Regional Development.*

**KEYWORDS:** Regional Development, Industrial Clusters, Complexes.

### ERNESTO BAENA

Doctor Ingeniero Industrial  
Profesor Titular  
Universidad Tecnológica de Pereira  
ebaena@utp.edu.co

### JOHN JAIRO SÁNCHEZ

Magíster en Investigación de Operaciones y Estadística  
Profesor Asistente  
Universidad Tecnológica de Pereira  
jasaca@utp.edu.co

### OMAR MONTOYA

Especialista en Gestión Tecnológica  
Profesor Asistente  
Universidad Tecnológica de Pereira  
omarm@utp.edu.co

## 1. INTRODUCCIÓN

El crecimiento económico es una función de producción y se refiere tan solo a la acumulación del stock y al flujo de bienes y servicios, de capital físico, humano y de conocimientos de la región. En cambio, como dice Boisier (1996), «el desarrollo regional consiste en un proceso de cambio social sostenido que apunta al perfeccionamiento de la región (sociedad y territorio), de la comunidad de personas que constituye la sociedad regional, y de cada individuo, miembro precisamente de esa sociedad y habitante de esa región». Por tanto, como concepto y como proceso estructural el desarrollo regional es cualitativamente distinto.

Las Naciones Unidas han venido insistiendo en que no hay desarrollo sin crecimiento y viceversa. Plantean que el crecimiento económico es una condición necesaria pero no suficiente para el logro del bienestar. Afirman que es importante y debe valorarse pero no a costa de las personas y del ambiente. Lo vital entonces es traducir el crecimiento en un desarrollo humano y sostenible. El desarrollo humano puede entenderse como la generación equitativa de oportunidades para que la población pueda acceder a la educación, la salud, la vivienda, el ingreso, el empleo, como condiciones para su desarrollo personal y cultural (Bautista, 1996).

En este artículo se estudian algunos factores que se consideran indispensables para el logro del Desarrollo Regional.

El artículo está organizado en tres partes. En la primera se analizan los factores a través de los cuales puede lograrse el Desarrollo de las Regiones, en la segunda

parte se presenta una conclusión general y, por último (en la tercera parte) se relaciona la bibliografía consultada.

## 2. FACTORES INDISPENSABLES PARA EL LOGRO DEL DESARROLLO REGIONAL

Entre los factores más decisivos para el desarrollo Regional se tienen los siguientes:

### 2.1. Organización de los territorios

Tanto el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) como la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) han planteado que en el nuevo escenario económico mundial de apertura externa, producto de la globalización, los territorios organizados (regiones subnacionales, provincias, departamentos e incluso comunas) obligan a sus gobiernos al desafío de ayudar a sus regiones a ubicarse en “nichos competitivos y modernos”, en el contexto mundial, y en nichos “equitativos y participativos” en el contexto nacional. Es por ello que usualmente observamos que los gobiernos plantean, entre otros los siguientes objetivos económicos nacionales: I) el crecimiento económico; II) la competitividad; III) el empleo; IV) la equidad; V) la sustentabilidad; VI) disminuir la pobreza (Boisier, 1997, 1998).

El territorio organizado constituye la base doméstica donde se construye la ventaja competitiva, para lo cual deben proveer un entorno igualmente competitivo: dotado de infraestructura y servicios públicos adecuados, con oferta educativa de acuerdo a la demanda del sistema productivo, apoyando los centros de investigación y desarrollo, entre otros procesos (Millán, 1994).

Boisier (1996) plantea que la competitividad es un objetivo claramente asociado a cuestiones de orden

territorial y que en el mundo actual los que compiten no son empresas sino sociedades (nacionales y subnacionales) y su ventaja competitiva se basa un recurso social que es el conocimiento.

De acuerdo con lo que expresa la CEPAL, la competitividad es ahora sistémica, por lo cual son los sistemas de relaciones productivas, tecnológicas y comerciales y de servicios, que se tejen alrededor de un producto competitivo los que le otorgan ese carácter más allá de la productividad del proceso mismo.

El desarrollo regional del siglo XXI tiene una doble dimensión global-regional que depende de la acción en todos los niveles y sectores de la sociedad. De este modo la internacionalización y la competitividad sistémica constituyen las dimensiones básicas de la integración al mundo (Perspectiva global e integración externa). Y la equidad, la gobernabilidad y la solidaridad serán las dimensiones principales de la integración de la sociedad regional (Perspectiva local e integración interna).

En relación con la competitividad, la capacidad de una región para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar el nivel de vida de su población, exige la incorporación de progreso técnico. Así, la productividad se convierte en la condición vital de la competitividad y ésta en el motor del desarrollo regional (Millán, 1994).

## 2.2 La ubicación de las empresas en el espacio geográfico

Inicialmente el análisis clásico de la ubicación de las firmas en el espacio, giraba en torno a la idea de que la minimización de los costos de transporte era la variable fundamental. Luego, se introdujo el concepto de las externalidades (trabajadores calificados, proveedores, información), producidas por la concentración de actividades y población, el cual fue complementado con la noción de economías de escala, para explicar la ubicación de las empresas en el espacio geográfico.

Como los costos por distancia tienden a ser cada vez menores por efecto del desarrollo tecnológico en los sistemas de comunicaciones y de transporte, las externalidades y las economías de escala se han convertido en factores claves de eficiencia. Así, se llegó a la conclusión de que la ubicación de ciertas industrias o conjuntos de industrias depende también de la organización económica espacial.

Posteriormente se introdujeron otras reflexiones cuyos énfasis recayeron en los procesos de concentración geográfica de las actividades de investigación y desarrollo (I&D) y en la creación de capacidades tecnológicas. En concordancia con ello, se han definido tres tipos de regiones: las innovadoras, que son aquellas que generan y difunden procesos de innovación; las adaptativas o regiones de imitación creativa; y las dependientes, cuyo desarrollo se

basa en fuentes externas de tecnología, como es el caso en Colombia (Corpes de Occidente, 1998).

Como se desprende de lo anterior, la economía espacial ha sufrido sustanciales transformaciones adquiriendo, progresivamente, un carácter sistémico. Las nuevas teorías, los cambios en los modelos de desarrollo, las nuevas formas de concebir la acción estatal, el papel preponderante que han asumido los actores productivos, hacen del desarrollo regional una tarea más exigente, que demanda un conocimiento que no siempre existe y capacidades de gestión inéditas hasta hoy.

Consecuentemente con su creciente complejidad, el desarrollo regional (concebido como competitividad para la inserción en la economía mundial), dependerá críticamente de la posibilidad de desarrollar y aprovechar las infraestructuras (costos de transporte y comunicación), las externalidades (capacitación de la mano de obra, concentración de proveedores y de información), las economías de escala y las capacidades tecnológicas.

Esto, por supuesto, está asociado a la gestión de las instituciones, a la idoneidad empresarial y a las características del sistema educativo, en su relación con la capacidad endógena de innovación y con las necesidades de los sectores productivos, en especial de aquellos con mayores posibilidades para desarrollar una vinculación exitosa con los mercados internacionales.

## 2.3 Formación de los complejos productivos

Existen varios enfoques teóricos que intentan explicar por qué se forman los complejos productivos (Ramos, 1998).

- ***La teoría de localización y de geografía económica.***

Esta teoría sugiere que las actividades no se distribuyen aleatoriamente sino que tienden a concentrarse, preferentemente, en ciertas regiones. Esto explicaría por qué algunas empresas se ubican cerca de los recursos naturales, o cerca de los mercados que van a abastecer, para tratar de disminuir los costos de transporte, los cuales pueden influir notablemente en el costo final. También explicaría por qué algunas actividades de procesamiento, que tienen importantes economías de escala, como la industria petroquímica, sólo tienden a instalarse en el país de origen si este tiene un mercado nacional amplio o está cercano a importantes mercados regionales. Este es el caso de las industrias canadienses y australianas de procesamiento minero para los mercados de USA y de ASIA.

- ***La Teoría del Encadenamiento hacia atrás y hacia adelante.***

Ramos (1998) dice que en la teoría de los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante se procura mostrar cómo y cuándo la producción de un sector es suficiente para satisfacer el umbral mínimo o escala

necesaria para hacer atractiva la inversión en otro sector que éste abastece (encadenamiento hacia atrás) o procesa (hacia delante). Por cierto, toda actividad está eslabonada con otras. Estos encadenamientos adquieren significación cuando su existencia hace que una inversión se realice o no.

- ***La teoría de la interacción y los "distritos industriales"***

Esta teoría pretende explicar las condiciones más propicias para que haya aprendizaje basado en la interacción pues esta da lugar a "juegos repetitivos" que elevan la confianza y reducen los costos de transacción y coordinación. La interacción también acelera la difusión del conocimiento y la innovación.

- ***El modelo de Michael Porter***

Ramos (1998), apoyado en Porter, dice que la diversidad e intensidad de las relaciones funcionales entre empresas explican la conformación de un complejo productivo y su grado de madurez. Las relaciones se refieren a las puntas del "diamante competitivo": estrategia estructura y rivalidad de la empresa; actividades de apoyo y sectores conexos; factores de producción especializados; condiciones de la demanda.

Porter (1999) dice que en una economía globalizada, aunque suene a paradoja, muchas de las ventajas competitivas residen en determinados factores locales. Define el cluster como "concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas, que actúan en determinado campo. Agrupan a una amplia gama de industrias y otras entidades relacionadas que son importantes para competir. Incluyen, por ejemplo, a proveedores de insumos críticos -como componentes, maquinarias y servicios-, y a proveedores de infraestructura especializada. Con frecuencia, también se extiende aguas abajo -hasta canales y clientes- y, lateralmente, hasta fabricantes de productos complementarios y empresas que operan en industrias relacionadas por sus habilidades, tecnologías e insumos comunes. Finalmente, muchos clusters incluyen organismos gubernamentales y otras instituciones - universidades, agencias encargadas de fijar normas, centros de estudio, proveedores de capacitación y asociaciones de comercio- que proveen entrenamiento, educación, información, investigación y apoyo técnico".

### **Sustrato Teórico Común**

De acuerdo con Ramos (1998), todas estas hipótesis explicativas tienen en común la noción de que la competitividad de una empresa se potencia por la competitividad del conjunto de empresas y actividades que conforman el complejo al cual pertenecen. Las empresas y actividades se refuerzan mutuamente; la información fluye casi sin estorbos; los costos de transacción son menores; las nuevas oportunidades se

descubren más ligero y la innovación se difunde más rápido.

### **2.4 Clusters y competencia**

Como dice Porter (1999), tanto en la competencia como en la competitividad, el papel que juega la ubicación de las empresas se ha tratado de dejar de lado, o al menos no se le ha dado la importancia que realmente tiene. Ello básicamente se debe a que se piensa que con las revoluciones de la informática y de los transportes, características de la globalización, la ubicación de las empresas ha perdido importancia.

No obstante, aunque actualmente las razones que en el pasado condujeron a la formación de clusters no son las mismas, cada vez se nota más el importante papel que ellos juegan en la competencia y la competitividad.

Porter considera que en la ubicación de las empresas radica buena parte de la ventaja competitiva de las mismas y dice que el concepto de cluster es una nueva forma de ver las economías nacionales, regionales y urbanas y que hay nuevas funciones para las empresas, los poderes públicos y demás instituciones que están interesadas en mejorar la competitividad (Porter, 1999).

- ***Antecedentes históricos y culturales de la teoría de los clusters.***

Es claro que las concentraciones geográficas de artesanos y empresas dedicadas a una actividad existen desde hace siglos y cumplían una función limitada. Sin embargo, en la actualidad, con la mundialización y la creciente importancia de los conocimientos el rol que desempeñan los cúmulos o cluster en la competencia se ha modificado.

Durante los primeros 50 años de este siglo la geografía económica era una especialidad reconocida que tenía numerosas obras teóricas. Sin embargo, a mediados de siglo, con la llegada de la economía neoclásica, la ubicación de las empresas dejó de tener interés en la economía, especialmente por el progreso en los medios de transporte y en las comunicaciones. (Porter, 1999).

Como señala Escorsa (1996), aunque en los años 50 parecía que la dimensión territorial de la economía iba quedando relegada, en los últimos años se ha producido un "redescubrimiento" de la dimensión territorial al observarse que el desarrollo industrial y las innovaciones continúan produciéndose en unas zonas y no en otras.

Diferentes autores como Becattini (1994) y Porter (1999) dicen que los antecedentes intelectuales de la teoría de los cluster se remontan a Alfred Marshall, quien incluyó un capítulo sobre los factores externos de las áreas industriales especializadas en su obra "*Principles of economics*", que fue publicada en 1890.

Porter (1999) menciona algunos trabajos que han reconocido la importancia del fenómeno de los clusters,

entre los que destacan los que se ocupan de los polos de crecimiento y las conexiones con eslabones anteriores y posteriores de la cadena, de Hirschman (1958); las economías de aglomeración, Weber (1929), Harris (1954), Isar (1956), Lloyd y Dicken (1977); la geografía económica, Storper (1977); la economía urbana y regional, Scott (1991), Henderson (1996); los sistemas de innovación nacionales, Dosi, Gianetti y Toninelli (1992), Nelson (1993); la ciencia regional Giarratani (1994), Markusen (1995 A); los distritos industriales, Becattini (1987), Pyke, Becattini y Segenberger (1990); las redes sociales, Burt (1997), Putnam, Leonardi y Nanetti (1993), Fukuyama (1995).

En su recuento del nacimiento de algunos clusters Porter dice que aunque algunos tienen su origen en una universidad investigadora<sup>1</sup> hay otros que se apoyan poco en los recursos de las instituciones tecnológicas y surgen en sectores tradicionales tanto industriales como de servicios. Otros clusters deben su origen a una ubicación física favorable, o a una infraestructura buena, como el cluster Holandés del transporte, que tiene una excelente ubicación céntrica dentro de Europa, una buena red de canales, eficiencia en el puerto de Rotterdam y especiales conocimientos en su historia marinera.

Porter considera que los distritos industriales italianos deben ser considerados un caso especial de los clusters en los que hay una concentración de empresas que operan en determinados campos, siendo ellas básicamente pequeñas y medianas.

En general la mayoría de las teorías del pasado se han ocupado de determinados aspectos o tipos de clusters. Los argumentos tradicionales, basados en las economías de aglomeración, han perdido significado como consecuencia de la mundialización de las fuentes de suministro y de los mercados. No obstante, la economía moderna, basada en el conocimiento, le atribuye a los clusters una función mucho más importante al incluir tanto los costes como la diferenciación y tanto la eficiencia estática como la mejora continua y la innovación, en la competencia. (Porter, 1999).

- **Algunos conceptos de cluster**

En sentido amplio se entiende un cluster industrial como una forma de organización industrial que se destaca por una concentración espacial de numerosas firmas que pertenecen a un mismo sector. Generalmente la mayoría de las firmas de un cluster industrial son pequeñas o medianas, pero las grandes no deben ser ignoradas. El concepto de cluster implica mucho más que una simple aglomeración física de firmas operando

independientemente. Las firmas en un cluster industrial tienden a especializarse en hacer una parte del proceso o etapa de producción y distribución. Por ejemplo, en un cluster de muebles, algunas firmas pueden procesar y proveer madera en bruto, otras pueden aserrar y organizar la madera en dimensiones estándar, otros pueden tornejar y ensamblar los muebles, mientras que otros pueden encargarse de la distribución final. (Albu, 97).

El gobierno Vasco en 1993, al elaborar el Plan Tecnológico Industrial 1993-1996, definió los *clusters* como “conjuntos de industrias y entidades relacionadas que forman un sistema de relaciones verticales (compradores, vendedores) y de relaciones horizontales (clientes, tecnología, comercio exterior, canales comunes), que se apoyan mutuamente y representan ventajas competitivas en el ámbito industrial para un país” (Escorsa, 1996).

Para Escorsa los conceptos de distrito industrial y Cluster son prácticamente equivalentes. Se entienden como el lugar de la integración de la manufactura de muchos fabricantes que se apiñan en una determinada zona y que producen, entre otros, artículos de un mismo sector o subsector. Porter (1999) dice que los distritos industriales son un caso especial de los clusters.

Becattini (1994) define Distrito Industrial como: “una entidad socioterritorial caracterizada por la presencia activa de una comunidad de personas y de una población de empresas en un espacio geográfico e histórico dado. En el distrito, al revés de lo que pasa en otros tipos de ambientes, como por ejemplo en las ciudades manufactureras, tiende a haber una ósmosis perfecta entre comunidad local y empresas” Cada una de las pequeñas y medianas empresas que conforman esa población están especializadas en una única o en unas cuantas fases y funciones de una industria concreta o sus subsidiarias. De ésta forma las empresas llevan a cabo actividades relacionadas con la producción de bienes y servicios que satisfacen las necesidades especiales de la principal industria del distrito (Dei Ottati, 1996).

## 2.5 Ubicación y competencia.

En las últimas décadas el análisis de los efectos que tiene la ubicación en la competencia se ha basado en una concepción muy simple de cómo compiten las empresas, entendida como fundamentalmente estática y basada en la minimización de los costos dentro de una economía nacional relativamente cerrada.

No obstante, recientemente se ha comprobado que la competencia es dinámica y se basa en la búsqueda de diferencias estratégicas. En esta concepción (más amplia y más dinámica) la ubicación afecta la ventaja competitiva por sus efectos sobre la productividad y en especial sobre el crecimiento de la misma (Porter, 1999). La productividad y la prosperidad de un lugar no

<sup>1</sup> Como los clusters de microelectrónica, biotecnología y capital de riesgo, del Silicon Valley, y los de fondos de inversión, software y redes, de Boston, que tuvieron origen en investigaciones realizadas en la universidad de Harvard o en el MIT, en USA.

dependen de los sectores en que compiten las empresas allí situadas, sino de cómo compiten. La productividad a su vez está influida por la calidad del entorno económico.

Para incrementar la productividad se deben mejorar los factores en eficiencia, calidad, y fundamentalmente en especialización para determinadas áreas. Los factores de especialización son los que suelen ser más difíciles de lograr en otros lugares y son los que dan la ventaja.

En síntesis, como dice Porter (1999), un cluster es un sistema de empresas e instituciones interconectadas en el cual el todo es mayor que la suma de las partes. Los clusters representan una forma nueva y complementaria de entender la economía, de organizar el desarrollo y de determinar la política pública. Conocer el estado de los clusters de una nación o región da valiosas claves para el potencial productivo de su economía y sobre los condicionamientos de su desarrollo futuro.

Paradójicamente las ventajas competitivas más duraderas en una economía mundial serán con frecuencia locales.

De acuerdo con Porter los clusters afectan positivamente la competencia de tres maneras:

1. Incrementando la productividad de las empresas o sectores que los integran. Esto se debe a que:

- Cuando hay proveedores locales competitivos se facilita o abarata el acceso a recursos humanos y materiales especializados como componentes, maquinaria, servicios empresariales y personal. El cluster es una “bolsa” de gente especializada, con lo cual su búsqueda y contratación son menos costosas.
- El acceso a la información (comercial, técnica, etc.) es más fácil o más barato dentro de un cluster con lo cual las empresas pueden aumentar su eficiencia. Esto ocurre porque se fomenta la confianza y se facilita el flujo de la información al interior del cluster.
- Se facilita la complementariedad entre las actividades de los participantes. Por ejemplo, en el turismo la satisfacción de un visitante no depende solamente de la atracción principal (playas o lugares históricos, por ejemplo) sino de la comodidad y el servicio de hoteles, restaurantes, aeropuertos, etc. Otro ejemplo es lo que ocurre en la función de compras, cuando los compradores pueden visitar numerosas empresas en un único desplazamiento.
- El acceso a las instituciones y bienes públicos se realiza cómodamente. Si no existiera el cluster seguramente esto sería más costoso, como por ejemplo asesoramiento por parte de los expertos de instituciones públicas, o la contratación de personal preparado en centros de formación, evitando o reduciendo el coste de la formación interna.

2. Incrementando la capacidad de innovar y por ende la capacidad de aumentar productividad, puesto que las empresas que están en un cluster perciben más rápida

y claramente las nuevas necesidades de los clientes, las tendencias de los compradores, las nuevas posibilidades de tecnología y de producción o comercialización.

3. Estimulando la creación de nuevas empresas, con lo cual se apoya la innovación y el crecimiento del cluster. El riesgo percibido por una empresa que desea entrar al cluster se reduce porque: las barreras de entrada son más bajas, generalmente hay buen número de clientes potenciales.

Para que estos tres efectos positivos de los clusters se den es necesario que haya relaciones y comunicaciones personales y existan interacciones entre redes de personas e instituciones; el cluster facilita el surgimiento de las relaciones pero se debe entender que ellas no surgen automáticamente.

Gran parte de las ventajas competitivas de los clusters dependen de que la información circule libremente, se descubran intercambios que añadan valor, haya buena disposición en los participantes a coordinar intereses y colaborar, y que haya un gran deseo de mejorar. Según Porter, los clusters de las economías en vías de desarrollo suelen ser superficiales y necesitan componentes, servicios y tecnología extranjera. Además, la comunicación en ellos es escasa y las relaciones entre las empresas y las instituciones no están bien desarrolladas y una gran proporción de la actividad económica se concentra en las grandes capitales; esta concentración obedece a la falta de infraestructuras e instituciones en las zonas adyacentes y a la escasez de proveedores. Esto indudablemente es una desventaja para los clusters de estas economías emergentes.

Porter (1999) dice: “La teoría de los clusters tiende un puente entre la teoría de las redes y la competencia. Un cluster es una forma de red que surge en una zona geográfica y en la cual la proximidad de empresas e instituciones aseguran ciertas formas de comunidad e incrementa la frecuencia y el efecto de las relaciones..... Los clusters ofrecen una nueva vía para explorar los mecanismos por los cuales las redes, el capital social y el compromiso cívico afectan a la competencia y a los resultados del mercado”.

#### • *Paradoja de la ubicación*

En la era de la competencia mundial en la que las empresas tienen posibilidades de rápidos transportes y comunicaciones la ubicación sigue siendo fundamental para competir. Los cambios en la tecnología y la competencia han disminuido la importancia de algunas de las funciones tradicionales de la ubicación pues se pueden conseguir eficazmente recursos, capitales y otros factores en los mercados mundiales. Ya no se necesita estar cerca de los grandes mercados.

Para las economías desarrolladas todo lo que pueda adquirirse rentablemente a distancia ya no es fuente de ventaja competitiva (el aprovisionamiento y la

comunicación mundiales mitigan las desventajas pero no crean ventajas).

El aprovisionamiento remoto no es generalmente una solución tan buena como el acceso a un cluster local competitivo, tanto en productividad como en innovación.

Paradójicamente las ventajas competitivas duraderas suelen tener carácter local, ya que surgen de la concentración en una nación o región determinada de técnicas y conocimientos muy especializados, instituciones, rivales, empresas afines y clientes avanzados y expertos. La cercanía geográfica, cultural e institucional permite tener un acceso y unas relaciones especiales, una mejor información, mayores incentivos y otras ventajas para la productividad y el crecimiento de la misma que son difíciles de aprovechar a distancia (Porter, 1999).

## 2.6. Gestión de las organizaciones de apoyo a los sectores productivos

La existencia de organizaciones de apoyo fuertes en cuanto a gestión del conocimiento y financiación y con una misión y visión clara, es un factor indispensable para facilitar el proceso de desarrollo Regional.

En efecto, en una Región en donde el mayor número de empresas son Mipymes y en donde los desarrollos tecnológicos aún son incipientes, las empresas requieren de instituciones que las apoye en algunos aspectos tales como asesoría técnica en los procesos de producción y en su maquinaria y equipo, en costos, en comercialización, en su parte contable y financiera, en la búsqueda de mercados internacionales y la gestión para importar y exportar, etc.

## 4. CONCLUSIONES

El Desarrollo Regional es un proceso complejo que no se logra únicamente a través del proceso de estímulo a la creación de empresas. Éste, desde luego, es un factor importante, pero se requiere de otros factores complementarios y que se constituyen en el ambiente social, político, económico e institucional que no solamente facilita la creación de empresas sino que permite que las Regiones se desarrollen. Entre estos factores se encuentran la organización territorial, la formación de complejos industriales, la formación de clusters, la ubicación geográfica de las empresas, entre otros.

Un último factor que igualmente es indispensable para el desarrollo regional es la fortaleza y organización de las diferentes organizaciones de apoyo a los sectores. Sin este elemento es muy difícil que una Región como la nuestra (Región del Eje Cafetero), por ejemplo, caracterizada por tener recursos financieros escasos y sectores compuestos en su gran mayoría por Mipymes,

logre los niveles de desarrollo requeridos para garantizar el bienestar de la comunidad.

## 5. BIBLIOGRAFÍA

[1] Albu Michael (1997). "Thechnological Learning And Innovation In Industrial Clusters In The South", University Of Sussex, Science Policy Research Unit. Falmer, Brighton.

[2] Bautista E., Cesar. (1996). La Región: Discursos y Hechos. En, Risaralda: Desafíos del Desarrollo. Fundación Espiral, Fondo editorial de Risaralda, Pereira, Colombia.

[3] Becattini, G. (1994). "El Distrito Marshalliano: Una Noción Socio Económica". En: *Las Regiones Que Ganan*. Benko G. ; Lipietz A. Edicions Alfons El Magnànim, Generalitat Valenciana.

[4] Boisier, Sergio. (1996). "Modernidad Y Territorio". Cuadernos Del Ipes N.42, Santiago De Chile, Chile.

[5] Boisier, Sergio. (1997). "La Modernización Del Estado: *Globalización Y Gestión Del Desarrollo Regional. Perspectivas Latinoamericanas*. Javier E. Medina Y Edgar Varela B, Compiladores. Universidad Del Valle, Cali, Colombia.

[6] Corpes De Occidente (1998). Estrategia Prospectiva Del Occidente Colombiano, Pereira, Colombia.

[7] Dei Ottati G (1996). "El Distrito Industrial Y El Equilibrio Entre Cooperación Y Competencia". Revista Información Comercial Española No 754.

[8] Escorsa, Pere. (1996). "Grupos Estratégicos (Clusters) Y Sistemas Nacionales De Innovación". Ibergyt 96, La Habana, Cuba.

[9] Millán C., Felipe (1994). "Competitividad Internacional De Las Regiones". Cámara De Comercio De Cali, Fdi, Santiago De Cali, Colombia.

[10] Porter, Michael E. (1999). *Ser Competitivo. Nuevas Aportaciones Y Conclusiones*. Capitulo 7 "Cúmulos y competencia: nuevos objetivos para empresas, Estados e instituciones". Editorial Deusto, Bilbao, España.

[11] Ramos, Joseph. (1998). "Una Estrategia De Desarrollo A Partir De Los Complejos Productivos En Torno A Los Recursos Naturales". *Revista De La CEPAL N° 66, Chile*.

[12] Ramos, Joseph. (1998). "Una Estrategia De Desarrollo A Partir De Los Complejos Productivos En Torno A Los Recursos Naturales". *Revista De La CEPAL N° 66, Chile*.