



SUMA DE NEGOCIOS

www.elsevier.es/sumanegocios



Artículo de reflexión

Metropolización y gobernanza económica: bases para una propuesta de análisis económico



César A. Ruiz

Ingeniero Civil, especialista en Desarrollo Regional, Magíster en Ciencias Económicas, Candidato a Doctor en Ciencias Económicas, Profesor asociado de cátedra, Facultad de Ingeniería, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido el 18 de enero de 2015

Aceptado el 10 de abril de 2015

Palabras clave:

Geografía económica

Federalismo económico

Economía institucional evolucionaria

Gobernanza económica

Metropolización

RESUMEN

La posibilidad de conducir el desarrollo económico en los territorios sujetos a metropolización desde los gobiernos subnacionales está condicionada por la capacidad de gobernanza económica pública. Esta depende del diseño institucional que fija la distribución de competencias territoriales de los gobiernos para intervenir en los mercados y de los patrones que fija la dinámica económica en la formación de aglomeraciones que limita el accionar público. Para comprender mejor lo anterior, se propone el desarrollo de un cuerpo de investigación desde tres corrientes económicas: la economía espacial, el federalismo económico y la economía institucional evolucionaria.

© 2015, Fundación Universitaria Konrad Lorenz. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Este es un artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la Licencia Creative Commons CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>).

Metropolization and economic governance: basis for an economic analysis

ABSTRACT

The possibility of promoting economic development into the territories subjected to metropolization processes, from sub-national governments, is conditioned by the ability of public economic governance. It depends on the institutional design that fixes the territorial distribution of powers of governments to intervene in the markets, as well as the standards set by the economic dynamics in the formation of agglomerations, which limits public action. For a better understanding of the above, it is proposed to develop a body of economic research from three economic streams: spatial economics, evolutionary economic federalism, and institutional economics.

© 2015, Konrad Lorenz University Foundation. Published by Elsevier España, S.L.U. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons CC BY-NC ND Licence (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>).

Keywords:

Economic geography

Economic federalism

Institutional evolutionary economics

Economic governance

Metropolization

Este artículo surge de la propuesta de proyecto de la tesis doctoral en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia denominada "Metropolización de las grandes ciudades en Colombia: una aproximación desde las instituciones subnacionales y el desarrollo económico" de César Ruiz bajo la Dirección de la Dra. Nohra León. La investigación doctoral ya se encuentra finalizada y aprobada.

*Autor para correspondencia.

Correo electrónico: caruizro@unal.edu.co (C.A. Ruiz).

2215-910X Copyright © 2015, Fundación Universitaria Konrad Lorenz. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Este es un artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la Licencia Creative Commons CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>). <http://dx.doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.04.003>

Si bien es cierto que los campos de estudio de la economía espacial, entendida como la corriente económica que estudia la relación entre el espacio geográfico y los asuntos económicos, han venido creciendo desde múltiples aproximaciones, es claro que aún hay fenómenos territoriales cuyo análisis sigue considerándose limitado. Tal es el caso de los fenómenos de metropolización, cuyas escala y complejidad de análisis espacial, en sus distintas dimensiones, se ubican dentro de las fronteras difusas que usualmente refieren a los “límites” entre lo urbano y lo regional.

El fenómeno de la metropolización está convocando buena parte de las preocupaciones y los asuntos de las políticas públicas sobre urbanización y desarrollo económico, pues si bien es cierto el lugar sustancial que ha significado el desarrollo de las ciudades en las transformaciones económicas, también lo es que muchas de ellas, una vez alcanzan un patrón de crecimiento, tienden a expandir su continuidad física y funcional. Se conforman así territorios metropolizados, en los que se da una:

[...] interrelación socioespacial de la gran ciudad con los centros urbanos y el área rural circundante, que consiste en que la gran ciudad establece fuertes relaciones de interdependencia con su entorno, aun antes de su fusión física, al punto que se configura una unidad socioespacial más amplia, que con frecuencia involucra entidades político-administrativas diferentes (Alfonso & Jaramillo, 2001, p. 199).

Por ello, la capacidad de los gobiernos subnacionales de promover el desarrollo económico urbano y metropolitano afronta diferentes limitaciones. Varias están asociadas con las condiciones que se definen desde la política económica nacional (e incluso internacional), pero otras se relacionan más con los ámbitos propiamente territoriales, como las fuerzas y dinámicas de los mercados que rigen la localización de la actividad económica, o con las que se desprenden de las formas, estructuras e instituciones de los gobiernos territoriales. No es claro, sin embargo, que el reconocimiento de estas limitaciones sea explícito en la agenda pública de las políticas regionales y urbanas, más aún si dicha política se construye desde los distintos niveles gubernamentales propios de los Estados descentralizados y federalizados, con competencias y responsabilidades compartidas de intervención nacional y subnacional, en lo que hoy se conoce como las políticas regionales y las políticas de desarrollo territorial o local (Albuquerque, 2004; Armstrong & Taylor, 2000; Cuervo, 1999; Helmsing, 2003; Polèse, 1998).

Comprender cuáles son las decisiones de intervención estatal que más influyen y condicionan las dinámicas económicas que se presentan en la formación y evolución de los procesos de metropolización y cuáles se asocian más con las instituciones subnacionales son las preguntas que sustentan el objetivo general de este artículo. De manera específica, el presente trabajo busca desarrollar las bases para construir una propuesta teórica desde las ciencias económicas que indaguen sobre los retos que implica la distribución de funciones económicas del Estado entre gobiernos de distintos niveles territoriales y que puede dificultar la efectividad de la política urbana y regional, en la medida en que no necesari-

amente las reglas de distribución de funciones garantizan coordinación, armonización o coincidencia de los propósitos de cada uno de estos niveles. La dificultad crece cuando las decisiones gubernamentales recaen en los territorios metropolizados pues, aunque se configuran como una unidad espacial mayor, representan la concurrencia de múltiples lógicas y dinámicas relacionadas con las diferentes subunidades territoriales que la conforman.

Así, las bases de la propuesta teórica que acá se presenta buscan ampliar el campo de investigación a fin de aproximarse a estos problemas de política económica territorial. El artículo se desarrolla en tres grandes partes. La primera expone un marco general del problema planteado, entendido desde la gobernanza económica metropolitana, en el cual se presentan unos antecedentes sobre su noción y los dilemas que enfrentan las políticas económicas metropolitanas en el ámbito subnacional. En seguida se presenta una argumentación general sobre la relación estrecha que existe entre las formas espaciales que adopta la dinámica económica y los supuestos que se han dado a partir de las formas de intervención territorial del Estado, con la evolución de los distintos procesos de descentralización o federalización. La tercera parte consiste en la propuesta específica sobre el campo de investigación desde las ciencias económicas para los retos de la gobernanza económica metropolitana, cuya base teórica se desarrolla desde dos corrientes (la economía espacial y el federalismo económico). Se espera encontrar para este tema específico un puente que conduzca a una tercera corriente, la economía institucional evolucionaria. Finalmente, se plantean unas consideraciones en la perspectiva de los grandes campos de investigación económica, en la que se puede avanzar en el desarrollo de un marco teórico de la economía espacial y pública, frente a un problema contemporáneo de la intervención pública del desarrollo económico urbano y metropolitano.

Gobernanza económica metropolitana

La relación entre el crecimiento económico de las naciones y la urbanización permanece como un debate de plena vigencia. Como lo muestra el Banco Mundial en su informe sobre desarrollo mundial del año 2009 “Hacia una nueva geografía económica”, la tendencia es que el desarrollo económico se presenta territorialmente desequilibrado y la producción se encamina a concentrarse espacialmente. En particular, las ciudades se constituyen como los territorios donde la concentración económica toma una de sus mayores expresiones. Por ello, es necesario comprender, de múltiples y nuevas maneras, el papel de las ciudades y los procesos de urbanización en las transformaciones económicas espaciales contemporáneas (y viceversa)¹. Al respecto, hay dos hechos expuestos por el

¹La literatura especializada en temas urbanos y territoriales incorpora una diversidad de maneras de comprender el fenómeno urbano de hoy: ciudad y localidad, áreas metropolitanas, metápolis, ciudad región, ciudad global, ciudad red, regiones polinucleares, red de ciudades y sistemas de ciudades, por nombrar algunas de las más recurrentes expresiones.

mismo Banco Mundial en su informe que es preciso mencionar: el incremento de los ingresos de los países ha sucedido en la medida en que se han intensificado los procesos de urbanización; el crecimiento de las ciudades y el crecimiento económico nacional han ido de la mano.

Igualmente, los procesos de urbanización suelen darse en forma de transición dentro de los países, y a ritmos distintos entre ellos. Las transformaciones espaciales suelen asociarse a unas fases diferenciadas de urbanización, tres por lo menos: una incipiente, una intermedia y una avanzada. Como consecuencia, se evidencia que, en la medida en que avanza la urbanización, los problemas políticos y de gobierno se hacen más complejos, y los beneficios derivados del crecimiento económico pueden terminar distribuyéndose desequilibradamente sobre los territorios, segregando a la población y afectando al bienestar social.

De hecho, un país puede incluso expresar distintas fases de urbanización simultáneamente. La fase avanzada se presenta en zonas muy urbanizadas, donde “los beneficios de productividad y consumo surgen de las economías de urbanización asociadas con la diversidad y la intensidad de la actividad económica” (Banco Mundial, 2009a). Estas zonas se relacionan en muchos casos con procesos de metropolización, es decir, de interacción y división funcional de varias ciudades, casi siempre con la presencia de un núcleo central de una gran ciudad. En este contexto se hacen más complejos el diseño de políticas urbanas y la intervención económica del Estado. Frente a esta complejidad, los modelos de descentralización política administrativa y fiscal del Estado adquieren cierta importancia.

Desde la economía pública se ha enfatizado que a través de la descentralización gubernamental, en cumplimiento de las funciones económicas básicas del Estado (Musgrave, 1959), se obtienen mayores eficiencias en la provisión de bienes públicos a partir del reconocimiento del interés y las preferencias de los ciudadanos. Es decir, la organización funcional y territorial del Estado conformada por múltiples niveles presupone que se dota a los gobiernos subnacionales de ciertas capacidades institucionales para intervenir en las dinámicas económicas territoriales.

El alcance y el nivel de incidencia de estas capacidades en las dinámicas económicas territoriales y, por lo tanto, la capacidad de promover del desarrollo económico dependerán del esquema funcional que se adopte entre los gobiernos de los distintos niveles territoriales. Como sugieren Oates y Schwab (1991), el problema central se encuentra en la determinación de una estructura del sector público adecuada que propenda al cabal cumplimiento de las funciones del Estado, es decir, en la definición de “qué tipo de funciones e instrumentos deben ser centralizados y cuáles deben ser ubicados en las esferas de niveles descentralizados de gobierno” (Oates, 1999, p. 1120). Por ello, se puede considerar que el núcleo fundamental que se propone desde los distintos enfoques económicos que estudian el federalismo no es la descentralización por sí misma, sino el grado óptimo de descentralización que se expresa en la definición de los niveles de gobiernos subnacionales.

Varias naciones emprendieron procesos de descentralización política, administrativa y fiscal. Los resultados documentados sobre estos procesos no evidencian la efectividad o el

cumplimiento de muchos de los supuestos económicos que sirvieron de base para su implementación.

Uno de los aspectos más evaluados es su incidencia en el desempeño económico y su impacto en las dinámicas y los crecimientos económicos de los territorios subnacionales y la disminución de las disparidades regionales de las naciones (Cuervo 2003; Erk, 2006; Rodríguez-Pose & Ezcurra, 2009). Un aspecto observado es que los efectos y beneficios económicos no se dan de la misma forma, pues dependen más del tipo de descentralización implementada. Como plantea Erk (2006), hay una dificultad por encontrar una respuesta concreta a la pregunta de si el federalismo o la descentralización promueven más el crecimiento económico frente a estructuras de gobierno más centralizadas, debido a que las particularidades y necesidades de cada país han llevado a que se implementen sistemas organizacionales diferentes.

Es evidente que el diseño institucional que está detrás de los procesos de descentralización se enfrenta a muchas dificultades en su implementación y práctica; unas derivadas de las múltiples rasgos de los países que limitan los arreglos formales, otras debidas a la dificultad de encontrar una receta apropiada de modelo territorial de Estado en cada nación. Así, el supuesto de la capacidad institucional de los gobiernos subnacionales para cumplir con unas funciones económicas básicas está limitado por estas grandes dificultades.

La mayoría de los modelos de descentralización derivan en la concurrencia de distintos gobiernos en un mismo territorio; esta se suele dar de dos grandes formas. Una vertical, debida a la distribución de competencias por niveles jerárquicos de gobierno en diversos asuntos de las funciones de Estado, que a veces implican dificultades de competencias frente a las necesidades de la población², y una horizontal, que proviene de los conflictos jurisdiccionales entre gobiernos relacionados con un mismo nivel jerárquico, cuando se atiende a asuntos que pasan por sus fronteras jurisdiccionales.

A pesar de los esfuerzos por definir los arreglos institucionales que concretan las competencias y funciones entre gobiernos subnacionales, los conflictos de concurrencia requieren ahondar en aspectos menos elaborados por el diseño formalizado mediante normas y arreglos legales, asociados con la cooperación y coordinación entre gobiernos. No obstante estas limitaciones por organizar territorialmente el Estado, dotar de capacidad económica e institucional a los gobiernos subnacionales parece afrontar otro tipo de retos.

Uno de ellos surge de nuevas aproximaciones del federalismo fiscal, cuyo énfasis recae en una crítica a su teoría básica sobre algunos supuestos poco realistas acerca de la visión de los gobiernos subnacionales. La crítica se centra en el desconocimiento del papel de los incentivos económicos con que los gobernantes se comprometen a proveer

²Las dificultades que se presentan por una definición de funciones y competencias entre niveles se suelen atender dentro del mismo diseño institucional de la descentralización desde el principio de subsidiariedad territorial. De acuerdo con este, las instancias de gobierno de menor escala tienen funciones solo en los aspectos en que pueden ser eficientes, mientras que los asuntos y actividades que se superditan o condicionan a economías de escala o efectos de aglomeración mayor requieren gobiernos de niveles territoriales (escalas) superiores (Forero et al., 1996).

eficientemente los bienes públicos y preservar incentivos a los mercados (Qian & Ingast, 1997). La respuesta pasa por la estructura de los gobiernos subnacionales que se adopte en el modelo de descentralización, como también por comprender los mecanismos con que los gobiernos forman y condicionan incentivos a los mercados dentro de dicho marco formal.

Otro aspecto que influye en la capacidad económica gubernamental tiene que ver con los condicionamientos que ejercen las dinámicas que rigen los procesos económicos sobre los territorios. La configuración de las dinámicas espaciales, que dependen de la localización, formación o transformación de mercados y procesos de producción, no reconoce en muchos casos las fronteras políticas y las jurisdicciones gubernamentales del orden subnacional (Krugman & Obstfeld, 1996, como se cita en Forero et al., 1996, p. 103). Dicha circunstancia reproduce los conflictos territoriales de gobernanza³ en el ámbito económico, pues la intervención pública que sobre las mencionadas dinámicas se dé puede verse limitada a la concurrencia de diferentes gobiernos, así como a las propias fuerzas económicas que espacialmente contribuyen de múltiples formas a la configuración de los territorios, más allá de las decisiones estatales. Los numerosos aportes que se vienen dando alrededor del concepto de gobernanza reconocen el creciente interés de su aplicabilidad en los ámbitos subnacionales (Boadway & Shah, 2009), entre los cuales lo concerniente a las regiones metropolitanas toma especial relevancia (Feiok, 2004; Hosfmann-Martino & Sellers, 2008; Forum of Federations, 2011). El principal aspecto que se identifica de los procesos de toma de decisiones públicas en estas regiones tiene que ver con los dilemas de coordinación, competencia y cooperación que resultan de la múltiple concurrencia de gobiernos (de distintos niveles, incluso) en estos territorios.

De esta forma, la gobernanza económica de territorios sujetos a procesos de metropolización debe entenderse más allá del marco de reglas de las elecciones públicas de los gobiernos subnacionales sobre su capacidad de intervención en las economías de mercado; esto significa reconocer un papel más amplio y moderno de dichos gobiernos para hacer frente a las fallas tanto de mercado como de gobierno, así como la necesidad de involucrar a otros actores sociales, privados y agentes no gubernamentales en la toma de decisiones públicas y sociales.

El caso de las decisiones públicas metropolitanas se confronta con aspectos muy particulares que limitan su incidencia en el desarrollo y el bienestar; de estos aspectos, el modelo que orienta la configuración gubernamental territorial es fundamental, pues determina el papel de las instituciones subnacionales en la delimitación de la capacidad de intervención económica urbana y metropolitana.

Los modelos institucionales de descentralización gubernamental que fueron adoptados a partir de los supuestos tradicionales de la economía pública (el federalismo fiscal, por ejemplo) no siempre responden apropiadamente para comprender las dinámicas de los procesos de metropolización. Por lo tanto, es necesario ahondar desde varios frentes teóricos en la capacidad institucional de intervención estatal urbana y metropolitana para promover el desarrollo económico.

Procesos económicos espaciales y formas territoriales del Estado

La descentralización del Estado: una propuesta de estructura económica y territorial en construcción

Algunas de las recientes nociones sobre descentralización gubernamental la reconocen como una reforma de los sistemas políticos ante las crisis de los gobiernos nacionales (Von Haldenwang, 1990). Su marco de acción, como un proceso de reorganización, se suele asociar con la transferencia, el traslado y el otorgamiento de competencias entre gobiernos de distintos niveles, en una apuesta por un cambio de paradigma en la estructura de los Estados (Finot, 2001). Esto se da a partir de tres grandes ámbitos de la descentralización: administrativa, fiscal-económica y política.

La primera se refiere al aumento de la eficiencia en la asignación de bienes por parte de las administraciones nacionales a través del traslado de competencias entre distintos niveles de gobierno; la segunda trata de ofrecer nuevas posibilidades de participación política en lo local y regional; la última apuesta por otorgar competencias fiscales decisorias a los gobiernos subnacionales (Rondinelli, 1989, como se cita en Finot, 2001). Esta nueva estructura propende, entre otros objetivos, a asegurar una provisión más eficiente de los servicios públicos a la población, por una mayor participación política y democrática de la sociedad en lo local y por una mejor regulación de las funciones de los gobiernos subnacionales.

Procesos de descentralización como reestructuración territorial del Estado

Si bien son múltiples las razones que indujeron a que muchas de las naciones emprendieran procesos de descentralización, en especial hacia las últimas décadas del siglo xx, coinciden algunas situaciones en varios países en el mundo que vale la pena resaltar. Procesos de reorganización estatal e internacional en regiones subcontinentales, como es el caso de la Unión Europea; condiciones políticas propias generadas por cambios económicos y políticos que condujeron a reformas constitucionales o legales; problemas de luchas por autonomías regionales e inequidades territoriales que suscitaron reformas fiscales (Cárdenas & Restrepo, 2003; Tanzi, 1995, como se cita en De la Cruz, 2001). Algunos autores señalan varias causas de la oleada de descentralización en América Latina, entre ellas, la presencia de gobiernos dictatoriales que surgieron como respuesta a procesos políticos con tendencias a reformas de democracia más territoriales (De la Cruz, 2001), así como la incapacidad de los gobiernos centrales para contener los choques financieros externos (Finot, 2001).

³El concepto de gobernanza se ha venido abordando desde distintos campos de las ciencias sociales y políticas. Para efectos de este trabajo, se tomará como referencia la idea expuesta por Prats (2003) en "El concepto y análisis de la gobernabilidad", citada y analizada por Torres (2007, p. 412), quien afirma que "la gobernanza está constituida por las reglas de juego, mientras que la gobernabilidad corresponde a las capacidades que estas confieren a los actores sociales. Desde esta perspectiva, la gobernanza determina y regula la interacción entre actores estratégicos, mientras que la gobernabilidad demuestra la capacidad de un sistema sociopolítico para gobernarse a sí mismo".

En cuanto a la teoría económica, varias corrientes de la economía pública contribuyeron a estimular la descentralización. Por ejemplo, el federalismo fiscal reconoce como principal asunto de la descentralización la provisión eficiente de bienes públicos (Samuelson, 1954). Su principal supuesto es la incapacidad del Gobierno central para hacer coincidir las preferencias generales con las individuales, sin generar incentivos a la movilización de la población a aquellos lugares donde dichas preferencias se ajusten de mejor manera con la provisión de bienes públicos (Tiebout, 1956). De hecho, se ha señalado que, “si no hay incentivos económicos de escala para la provisión de bienes públicos desde el gobierno central, esta podrá ser atendida por lo local, de esta forma se asegura una correspondencia con las preferencias colectivas” (Ostrom, Tiebout & Warren, 1961).

Otros desarrollos asociados con las teorías de la elección social indican que, ante las actuaciones cooperativas de los agentes locales, estos promoverán una mayor eficiencia en la provisión de bienes públicos para lograr una mayor posibilidad de satisfacción de las preferencias colectivas (Mueller, 1976). Otros aportes reconocen a las instituciones como necesarias para la celebración de acuerdos colectivos (North, 1990, citado en Finot, 2001), por lo que las estructuras institucionales que faciliten las relaciones entre los distintos niveles de gobierno posibilitan una mayor eficiencia en las políticas públicas.

Crecimiento económico desequilibrado: ¿un asunto por resolver desde la descentralización?

Aunque se ha asumido que la descentralización tiene múltiples ventajas, no es claro si esta ha avanzado en la resolución de algunos temas; las evidencias empíricas muestran una variedad de resultados que pueden diferir en los efectos que produce en el crecimiento económico nacional y la convergencia económica regional (Erk, 2006; Rodríguez-Pose & Ezcurra, 2009; Rodríguez-Pose & Ezcurra, 2010).

Un ejemplo concreto tiene que ver con el estudio de las disparidades regionales dentro de los países de América Latina. Varios se han centrado en evaluar la forma y el diseño de las transferencias intergubernamentales y los efectos distributivos territoriales. Esta situación hace suponer que los efectos de la descentralización no deben medirse solamente a través de mecanismos y efectos de las transferencias, sino que además es necesario considerar múltiples aspectos de tipo administrativo y político. De esta manera, cabe preguntarse: “¿Cuál ha sido el efecto de la descentralización sobre las disparidades regionales? (Barón & Meisel, 2003, p. 13). La evidencia de los estudios económicos no arroja un resultado concluyente sobre la relación entre estos dos fenómenos.

Cuervo (2003) revisó varios trabajos realizados sobre las disparidades económicas de las regiones en distintos países de América Latina. Para el caso colombiano, a partir del análisis de diversos estudios realizados previamente, se evidencia en varios momentos la presencia de una divergencia regional. Sin embargo, el trabajo de Cuervo se detiene en una reflexión acerca de las metodologías empleadas en estos trabajos, pues él mismo señala, en el ejercicio de comparación, la posibilidad de numerosos riesgos derivados de la calidad de la información y las metodologías usadas (p. 43).

El dilema de la concurrencia de los gobiernos subnacionales: el caso de las metrópolis

Puesto que la descentralización implica una distribución de competencias en la provisión de bienes públicos entre distintos niveles territoriales de gobierno, es frecuente observar la participación de diversos gobiernos subnacionales en un mismo territorio; es decir, la concurrencia de distintos gobiernos para cumplir lo que se ha llamado las funciones económicas básicas del Estado. Tal es el caso de la intervención pública en áreas metropolitanas que demanda de los gobiernos nacionales, regionales y locales⁴ responsabilidades con estructuras fiscales y administrativas que pueden llegar a ser diversas, la provisión de importantes infraestructuras y servicios públicos de carácter regional que suscitan heterogeneidad de impactos e intereses, la gestión y regulación ambiental supraurbana y en los territorios próximos a las fronteras jurisdiccionales, la regulación urbanística y de otros mercados sensibles a la formación de la renta del suelo, y en general, tal y como propone Alfonso (2009)⁵, la intervención urbanística estatal, que con la presencia de múltiples jurisdicciones políticas de los territorios metropolitanizados, usualmente conduce a conflictos de gestión pública y gobernanza para resolver algunos de los más importantes asuntos de la formación y localización de procesos económicos territoriales.

Lo anterior puede tener origen en el problema que implica una definición óptima del tamaño de la jurisdicción y que se manifiesta en una provisión ineficiente de bienes públicos. Esta ineficiencia puede expresarse, por ejemplo, en una provisión insuficiente y/o inadecuada de ciertos bienes públicos a sectores de la población cercana a los límites de las fronteras jurisdiccionales, debido a que dicha provisión no necesariamente corresponde a las preferencias de los ciudadanos (Finot, 2001; Forero et al., 1996; Musgrave, 1939; Samuelson, 1954). Esto se constituye en una limitación a la capacidad de los gobiernos subnacionales para promocionar el desarrollo económico.

En los territorios donde se presentan procesos de metropolización, es decir, dinámicas de crecimiento y expansión urbana entre varias ciudades que, como conjunto, tienden a conformar cierta unidad territorial debido a la intensificación de las relaciones funcionales que resultan entre ellas (y, por lo tanto, relaciones económicas también), son más evidentes los conflictos que se derivan de la concurrencia de varios gobiernos como respuesta a las demandas de desarrollo económico. Esto se debe esencialmente a dos razones. En primer lugar, es usual que las ciudades tengan sus propios gobiernos, más aún si se trata de Estados descentralizados o federalizados; por lo tanto, la respuesta pública al desarrollo económico implica en muchos aspectos estos conflictos interjurisdiccionales.

⁴Denominados los gobiernos que ejercen algún tipo de autoridad pública sobre las subunidades territoriales que integran las áreas metropolitanas, casi siempre catalogados como municipios.

⁵Oscar Alfonso menciona explícitamente que los asuntos de la intervención pública en las ciudades, denominada por él *intervención urbanística estatal*, se circunscribe a dos grandes campos: la acción colectiva, que comprende la planificación, la gestión, la regulación y la financiación, y la producción de bienes públicos urbanos, que funcionalmente apunta a resolver las necesidades urbanas de accesibilidad, habitabilidad y sociabilidad (2009; p. 138).

En segundo lugar, es evidente el hecho de que la dinámica económica espacial muchas veces no se circunscribe a una sola jurisdicción urbana o local; por lo tanto, los asuntos de gobernanza económica implican una mirada interurbana y metropolitana.

Las dinámicas económicas de los sistemas urbanos en los procesos de metropolización

Las dinámicas económicas metropolitanas, antecedidas en la mayoría de los casos por fases de urbanización de las regiones o el mismo país, se explican por las formas en que se expresan los fenómenos económicos contemporáneos a través de relaciones territoriales, en especial relaciones económicas entre las ciudades. Estas relaciones tienden a la especialización geográfica del proceso económico en formas más intensas de conexión interurbana, interregional e internacional. Así pues, se puede considerar que los territorios sujetos a procesos de metropolización se consolidan y constituyen a partir de la formación y evolución de redes o sistemas urbanos, formas de interacción dinámica que usualmente superan los límites políticos y administrativos urbanos.

La idea de redes de ciudades y sistemas urbanos desde la economía espacial

La economía urbana reconoce la noción de sistemas urbanos o redes de ciudades en una aproximación económica a las relaciones interurbanas, a partir de un patrón de centros y jerarquías que tienden a conformar redes estrechamente interconectadas (Camagni, 2005). Esta noción ha sido desarrollada progresivamente por diversos autores que, si bien se basan en las relaciones de interdependencia entre ciudades (nodos) a través de vínculos (*links*), constituyen un concepto más amplio en el que incorporan dimensiones tanto físicas (infraestructuras) como no físicas (circulación de información, efectos de sinergia, relaciones de cooperación), principalmente.

Algunos de los aportes más representativos con respecto al concepto económico de redes de ciudades fue desarrollado por De Boix (2003, pp. 10-20), quien recopiló de varios autores algunas aproximaciones de dicho concepto, como se sintetiza a continuación.

Pred (1977) propuso las redes urbanas como unidades económicamente independientes de otras, pues les otorga un papel fundamental en la circulación de la información, cuyo patrón se da principalmente desde el reconocimiento de unidades geográficas grandes que pueden incluir otras unidades de menor escala. Las primeras refuerzan sus relaciones de intercambio por un mayor flujo de información y, por lo tanto, propician condiciones para el crecimiento.

Dematteis (1990, p. 11) parte del concepto de redes de ciudades como “un conjunto de centros (o sistemas urbanos areales) unidos entre ellos por relaciones, o algunos supuestos”. En este concepto se involucra la estructura de los sistemas de ciudades como una serie de tipologías de redes, relaciones jerárquicas y con interdependencias entre los centros. A su vez, Camagni (1992, p. 141) entiende las redes de ciudades como “sistemas de relaciones no jerárquicas, horizontales, entre centros especializados, proporcionando externalidades de integración complementaria/vertical o de sinergia/coope-

ración entre centros”. Batten (1995, p. 313) las define como “dos o más ciudades previamente independientes, y potencialmente complementarias en funciones, que se esfuerzan por cooperar y alcanzar economías de escala significativas, ayudadas por corredores de transporte e infraestructuras de comunicación rápidas y fiables”.

Vartianen (1997, p. 7) propone dos elementos que componen una red urbana (*urban networking*), referida a “cooperación interurbana (transregional) de ciudades y otros actores basados en la ciudad para desarrollar efectos sinérgicos”. Uno es horizontal y se refiere a la cooperación entre organizaciones públicas y privadas; el otro es funcional y consiste en “configuraciones urbanas policéntricas interconectadas por infraestructuras lineales entre las cuales fluyen bienes, personas, información y dinero” (p. 5). Finalmente Taylor (2001, p. 182) propone la idea de una red mundial de ciudades como una forma de organización de la economía global, en la que los nodos son los actores y los vínculos, las relaciones sociales, y las relaciones económicas operan para estructurar geográficamente la economía mundial.

En estas aproximaciones sobre la noción de red se pueden distinguir varias tipologías asociadas a la estructuración urbana de lugares centrales (jerárquicas, policéntricas y equipotenciales), a las relaciones simétricas/asimétricas y a los patrones aleatorios en la distribución de funciones urbanas (Dematteis, 1990, citado por Boix, 2003, p. 20). Todas estas son elementos que conforman las redes, generalmente dentro de un mismo sistema urbano.

En cuanto a la llamada nueva geografía económica, se propone la noción de conjunto de ciudades interrelacionadas, a partir de la idea de sistemas de urbanos expuesta por Henderson (1974). Estos sistemas parten del reconocimiento de la heterogeneidad territorial sobre la cual se forma una serie de tensiones entre economías y deseconomías externas que definen una relación entre tamaños óptimos de ciudades y el bienestar económico de la población. Se generan mercados nuevos e interrelacionados por los efectos atraentes generados por las economías de aglomeración; a su vez, estas surgen por la introducción de rendimientos crecientes a escala en la producción local, e inducen así una mayor movilización de los recursos a ciudades de más jerarquía. Una mayor profundización y especialización de los mercados atrae progresivamente a más población, debido a las ventajas de aglomeración que supone un menor costo de vida (Fujita, Krugman & Venables, 2000; García & Rincón, 2009; Ruiz, 2006).

Las redes o sistemas urbanos: una expresión de los procesos de metropolización

Los procesos de urbanización se han venido intensificando con la expansión de las dinámicas económicas mundiales. Ante la continua propagación de estos procesos, las ciudades se consolidan paulatinamente como escenarios de integración de las dinámicas económicas. De Mattos (2001) señala que los más importantes cambios económicos, políticos y hasta tecnológicos han formado “una nueva arquitectura productiva estructurada a base de empresas configuradas en red” (p. 1).

Así, ciertas ciudades conformadas en red, y ante las mayores ventajas de las economías de aglomeración, se convierten en los lugares preferidos para la localización de empresas y

nuevos asentamientos. Allí se intensifican las relaciones entre ellas, cuyo dominio no necesariamente se materializa en un mismo territorio, sino que, a veces, trasciende las fronteras de los límites jurisdiccionales, y se conforman así redes de ciudades de mayor escala (Montoya, 2004). Se fortalecen, entonces, las relaciones entre distintas y complementarias ciudades, que van estrechando los vínculos que contribuyen a la consolidación de sistemas urbanos especiales.

En ese sentido, diversas manifestaciones de los fenómenos urbanos y la proliferación de centros intensivos de producción especializada, cuyas actividades se organizan en red, inciden principalmente en una nueva configuración emergente de las estructuras urbanas (De Mattos, 2001). El resultado es la conformación de procesos más complejos de estas redes, con una demanda creciente de servicios públicos que, ante una rigidez en el sistema administrativo, dificulta la provisión eficiente de estos servicios para responder a las crecientes demandas. Si se presentan uno o varios de los fenómenos tradicionales de crecimiento urbano, como la conurbación, las grandes concentraciones poblacionales, las diferencias territoriales y la confusión de autoridades, inducirán a pensar que se trata de un caso especial de los sistemas urbanos, cuya denominación se denota como un fenómeno metropolitano, como una expresión especial de estas estructuras urbanas (Jalomo, 2011).

Algunas disertaciones sobre las transformaciones de fenómenos urbanos, en especial los relacionados con el crecimiento de grandes ciudades en un marco analítico de redes o sistemas de ciudades, han apostado por hablar de una nueva era de la urbanización, distinta de la época de las ciudades de la industrialización, suscitada por las nuevas formas globales del desarrollo capitalista y el papel de las tecnologías de la información y la comunicación (Ascher, 2003; De Mattos, 2007). La metropolización explica mucho de este nuevo escenario económico, que incluso puede estar conduciendo a nuevas formas de crecimiento urbano, *metapolis*, donde “las ciudades más grandes absorben pueblos y ciudades de menor tamaño cada vez más lejanos en su perímetro de funcionamiento diario, constituyendo de esta manera territorios urbanos extendidos y discontinuos, que incluyen a la ciudad y el campo, el pueblo y la metrópolis” (Ascher, 2003, p. 6).

La metropolización: relaciones funcionales, económicas y gubernamentales entre ciudades

Aun cuando las diferencias de los procesos de urbanización es notoria entre continentes y países, es posible encontrar algunos rasgos que describen la dinámica económica que ha conducido a los procesos de metropolización. Se puede identificar por lo menos tres que se asocian con su evolución.

El primero es consecuencia de la continua y creciente urbanización, que se ha presentado con diversas expresiones y en diferentes momentos en el mundo. Ha estado acompañada de fenómenos de aglomeración económica, concentración humana y el incremento del número y el tamaño de ciudades con estructuras de producción, algunas de las cuales se expanden hasta sus propios suburbios. El segundo consiste en cambios en las estructuras productivas, debidos a una mayor especialización y diversificación de la economía; de manera heterogénea se generan procesos de acumulación y

crecimiento de la economía. El tercer rasgo es que presenta una mayor intensidad en los procesos de producción local y concentración de actividades relacionadas con mercados de mayor escala (como la mundial), y el desarrollo de los procesos de innovación y especialización, con cambios sustanciales de las tecnologías, últimamente relacionados con la información y la comunicación (Banco Mundial, 2009b; De Mattos, 2007; Jalomo, 2011).

Así, pues, los procesos de metropolización surgen de la intensificación de las relaciones funcionales (físico-territoriales), sociales, ambientales y económicas de un conjunto de ciudades de sistemas urbanos particulares. Una manifestación común ocurre a partir de la expansión de los núcleos urbanos principales, que intensifican el uso del suelo de otras ciudades con jurisdicciones distintas para soportar su propio crecimiento (Sobrino, 2003, como se cita en Jalomo, 2009).

Por lo anterior, en el campo de la intervención pública, hablar de metropolización implica hablar de gobiernos metropolitanos capaces de reconocer los aspectos que fijan las relaciones entre los distintos núcleos urbanos, en un territorio interjurisdiccional en lo político y lo administrativo pues, como lo expresa Alfonso (2001), las dinámicas de metropolización exigen estructuras administrativas que permitan la articulación de iniciativas cuyo impacto trasciende las jurisdicciones de los gobiernos locales⁶. Así pues, la presencia de distintas jurisdicciones en las metrópolis implica los dilemas que surgen alrededor de las relaciones entre gobiernos que concurren como autoridades públicas en los asuntos de gobernabilidad y que condicionan la configuración de instituciones subnacionales en territorios sujetos a procesos de metropolización: se trata de los problemas por alcanzar la coordinación, la cooperación y la complementariedad entre los gobiernos subnacionales, que en el caso de las regiones metropolitanas se confrontan permanentemente en una competencia entre ellos sobre los más relevantes asuntos gubernamentales.

Una tríada teórica en la comprensión de la gobernanza económica metropolitana

Para abordar dos grandes aspectos que condicionan la gobernanza económica acá identificados, las dinámicas económicas espaciales y las formas y funciones de los gobiernos subnacionales, se acudirá a analizar unos desarrollos recientes de dos corrientes económicas desde las cuales se puede abordar dichos aspectos condicionantes, y se procurará hallar un puente teórico que busque un encuentro entre ambas, como una apuesta de aporte a la ciencia económica y a la búsqueda de una solución más elaborada y estructurada del problema de investigación planteado. En primer lugar, se abordará la denominada nueva geografía económica (NGE), cuyos soportes teóricos y propuestas de modelos económicos pueden resul-

⁶En realidad, Alfonso se refiere en su artículo a los municipios colombianos, que, como las entidades territoriales, disponen de gobiernos en el ámbito de lo que pudiera llamarse “lo local”, aunque hay municipios en Colombia, los más grandes y de mayor dinámica, que en lo que se refiere a los procesos de metropolización se alejan de la idea de gobiernos locales.

tar útiles para la comprensión de las dinámicas económicas espaciales, particularmente las que explican la formación y evolución de los sistemas urbanos. Como segundo marco, se encuentran los nuevos enfoques de la teoría económica del federalismo, surgidos a partir del denominado federalismo fiscal, que han encontrado, desde las propuestas del institucionalismo, un mayor soporte explicativo del papel de los gobiernos territoriales en la promoción del desarrollo económico.

En tercer lugar, se propone un puente teórico que es pertinente explorar, como respuesta específica a los problemas de gobernanza económica urbana y metropolitana. Tal propuesta se denomina institucionalismo económico evolucionario y podría constituirse en una explicación de las dinámicas económicas en la formación y evolución de los sistemas urbanos explicadas por la NGE, así como de las características institucionales que rigen las formas y los mecanismos de los gobiernos subnacionales en el condicionamiento y la incidencia de las dinámicas económicas.

La nueva geografía económica: una corriente de la economía espacial

La NGE es una rama de la economía que viene tomando fuerza desde la década de los noventa y ha logrado una consolidación teórica muy importante sobre varios de los temas que han convocado la reflexión de incorporar el espacio geográfico como variable o conjunto de variables a partir de los modelos base del equilibrio económico general. La NGE puede ser considerada como una rama de la economía espacial, cuyos aspectos fundamentales apuntan a “explicar la formación de una amplia variedad de la aglomeración económica en el espacio geográfico usando una estructura de equilibrio general” (Fujita & Mori, 2005, p. 1), de modo que la acerca a los principales desarrollos de la economía urbana y regional.

La NGE ha contribuido a formalizar, a través de modelos económicos, la respuesta a una pregunta recurrente del problema espacial de la economía: “¿por qué la actividad económica se realiza en un lugar y no en otro?” (Polése, 1998, p. 18). Las aproximaciones teóricas de esta corriente han logrado avanzar de igual manera en otro aspecto clave para comprender la economía espacial, y es el papel de las economías externas en la localización y aglomeración de la actividad humana.

Dentro de algunos importantes exponentes de la corriente ortodoxa de la economía se señala a la NGE como la cuarta ola de la revolución de los rendimientos crecientes en economía⁷, pues sus modelos aparecen como soluciones para resolver la competencia imperfecta y la presencia de rendimientos crecientes sin los cuales serían inexplicables la formación y el crecimiento de las ciudades y las grandes concentraciones económicas. La relevancia que ha tomado la NGE radica en que, si bien acude a un análisis microeconómico que implica importantes supuestos, logra explicar las ventajas que provienen de la concentración en los procesos de distribución y consumo.

⁷Las tres escuelas anteriores se basan en la organización industrial, la nueva teoría del comercio internacional y la nueva teoría del crecimiento (Krugman, 1998, como se cita en Helmsing, 2001)

Los supuestos

El desarrollo microeconómico que caracteriza la NGE surge, en esencia, por la necesidad de incorporar varios supuestos en la explicación de la formación y la dinámica que explican las aglomeraciones económicas en los territorios a partir de unos modelos básicos desde donde se fundamenta esta NGE⁸. De hecho, como mencionan dos de sus exponentes principales, son en realidad:

... tres clases de modelos: modelos regionales, modelos de sistemas urbanos y modelos internacionales. A primera vista, parecen tratar temas diferentes en áreas diversas. Pero, en realidad, los tres tipos de modelos constituyen variaciones de poca importancia basados en una misma arquitectura modélica básica, lo que indica que, después de todo, estas áreas no son tan dispares. De hecho, si se trata de economía urbana, teoría de la localización o comercio internacional, se trata tan solo de dónde y por qué tiene lugar la actividad económica (Fujita & Krugman, 2003, p. 183).

El primero de los supuestos parte del modelo de competencia monopolística de Dixit y Stiglitz (1977), con el fin de incluir los efectos de los rendimientos crecientes a nivel de la empresa que son parte de las restricciones del equilibrio económico walrasiano. Un segundo supuesto considera que los costos de transporte adoptan la forma de un iceberg, concepto introducido por Samuelson (1952)⁹, el cual permite introducir económicamente la distancia a manera de costos, pues asume que una parte de la mercancía se evapora durante su transporte entre el lugar de producción y el de consumo. El tercer supuesto señala que, para incorporar espacialmente las relaciones de producción y consumo, se hace necesaria la imposición de cierta dinámica *ad-hoc*, que nace de decisiones racionales por parte de los agentes y permite generar un proceso acumulativo mediante el cual la concentración se autorrefuerza. Esta dinámica incorpora un concepto importante en la NGE, la evolución, que se refiere al “proceso de selección de la economía entre una o varias posibles estructuras geográficas” (Fujita & Krugman, 2004, p. 182).

El modelo de sistemas urbanos de la NGE y las políticas públicas

Cuando se revisa la literatura especializada de esta corriente, se evidencia la necesidad de incorporar la acción del Estado desde las políticas y actuaciones públicas urbanas y regionales hasta las implicaciones que están relacionadas con el bienestar económico y social.

Los sistemas urbanos propuestos por la NGE pueden asemejarse a un modelo de competencia interjurisdiccional, en el que cada una de las ciudades compite por la atractividad en la concentración económica (Fujita & Krugman, 2004; Fujita & Mori, 2005). Los resultados del trabajo de Ruiz presentan este modelo de sistemas urbanos como un modelo de des-

⁸Esta explicación de los supuestos es una adaptación del texto que se presenta por Ruiz (2006, p. 26) para explicar los trucos microeconómicos de los modelos de NGE.

⁹Inspirado en Von Thunen, Samuelson formaliza esta estructura de costo de transporte en la que, para trasladar un bien de una localización a otra, se incurre en un costo determinado por una fracción del bien que se está transportando.

centralización con énfasis en lo urbano, en el que, si bien la intervención del Gobierno no se incorpora explícitamente, sí puede explicarse por acciones de incentivos públicos por la localización y la concentración económica. Tanto el modelo de mercado de la NGE como la aproximación de la competencia intergubernamental se caracterizan por enfoques no cooperativos entre dichas ciudades. Este enfoque de competencia no cooperativa permite concluir la necesidad de contar con instituciones regionales que delimiten e intervengan en los sistemas de ciudades, que puedan incidir en dinámicas evolutivas diferentes de las que resultarían del modelo de competencia no cooperativo (Ruiz, 2006).

La dinámica evolutiva: una posibilidad para incorporar las instituciones en la NGE

A partir de los conceptos de la dinámica de duplicación en la teoría de juegos evolutiva, que fundamentan la dinámica de varios modelos de la NGE y brindan una explicación económica del proceso de movilidad de la población y de los factores de producción de una región, puede entenderse la formación de ciertas reglas de juego que fijan las condiciones del desarrollo económico. Por ello mismo, la dinámica se constituye en una buena aproximación a la idea de institución, muy cercana a las concepciones proporcionadas por los viejos y nuevos institucionalistas (Villena & Villena, 2005).

Asimismo, la dinámica de duplicación proporciona a los modelos de NGE una solución espacial del sistema, expresada a través de equilibrios estables y/o inestables entre localidades de una región, los cuales permiten medir el grado de estabilidad del desarrollo económico de un territorio y ampliar el horizonte al concepto de equilibrio económico neoclásico. Esta dinámica fija en muchos aspectos la noción de desarrollo económico que se espera constituya un punto de partida a partir de la presente propuesta de análisis.

Del federalismo fiscal al federalismo económico

La economía pública ha desarrollado un enfoque que justifica los beneficios de la descentralización del Estado. Se trata del federalismo fiscal, cuyo propósito es construir un “marco general normativo para la asignación de funciones a diferentes niveles de gobierno y los apropiados instrumentos fiscales para la realización de estas funciones” (Oates, 1999, p. 1120). Este enfoque enfatiza que una eficiente provisión de bienes públicos se logra a partir del aprovechamiento de dos fuentes de beneficios derivados de la descentralización gubernamental.

La primera se fundamenta en la idea que Hayek (1945) elabora sobre el papel de la información en el establecimiento de un orden económico social. A partir de la extensión de esta idea, se apunta entonces que desde los gobiernos subnacionales es posible tomar mejores decisiones en la provisión de bienes y servicios públicos, ya que tienen mayor y mejor información acerca de las condiciones y preferencias ciudadanas con respecto a las que, suponen, tienen los gobiernos nacionales. La segunda fuente de beneficios se deriva de la competencia entre gobiernos locales, identificada por Tiebout (1956), quien propuso que un entorno de mercado regional

permite a los ciudadanos escoger por ellos mismos sus preferencias ante un menú particular de bienes públicos.

En consecuencia, una apropiada asignación de jurisdicciones sobre los bienes públicos y los impuestos es capaz de incrementar el bienestar social, en contravía de lo que sería una provisión más uniforme de estos bienes y servicios desde una visión de la política nacional. No obstante, esta primera generación de federalismo fiscal reconoce que un proceso de descentralización excesivo puede generar distorsiones de gobernabilidad que pueden conducir a inequidad e inestabilidad fiscal (Quian & Weingast, 1997; Jin, Qian & Weingast, 2005).

Sin embargo, se han señalado varias limitaciones de este enfoque, de las cuales es necesario destacar dos. Por un lado, el federalismo fiscal no logra reconocer el efecto que tienen los gobiernos locales por la falta de autonomía e independencia en la provisión de bienes públicos frente al reconocimiento de las preferencias ciudadanas (Forero et al., 1996). Estos vacíos pueden ser abordados desde la teoría de la elección social para estrechar el campo relacional entre provisión de bienes públicos y las preferencias de los ciudadanos.

Otra crítica se refiere al enfoque normativo del federalismo fiscal, que supone a los gobernantes como maximizadores benevolentes del bienestar social (Musgrave, 1959; Oates, 1972; Rubinfeld, 1987, como se cita en Weingast, 2009, p. 1). Frente a esto, se ha venido elaborando una segunda generación del federalismo fiscal. Varios autores han asignado a esta segunda generación el nombre de *market-preserving federalism* (MPF) (Quian & Weingast, 1997; Jin et al., 2005), que incluye ya algunos trabajos que presentan evidencias empíricas en Asia (Singh & Srinivasan, 2006; Singh, 2009).

La preservación del mercado: por una teoría del federalismo económico

Un supuesto básico surge de estos enfoques: para que los mercados se preserven, se requiere estructurar incentivos desde el Estado que generen compromisos creíbles para asegurar los derechos económicos y reducir la incertidumbre y minimizar los costos de transacción públicos y privados. Asimismo para favorecer el desarrollo local y regional.

La MPF muestra cómo, a través de los gobiernos de los distintos niveles territoriales, la descentralización de la autoridad y de la información y la competencia interjurisdiccional permiten a la acción pública interactuar eficientemente con el mercado, si se logra alinear y formar incentivos económicos positivos o negativos.

Un problema adicional relacionado con la generación de incentivos, que se identifica en este enfoque de la preservación del mercado, consiste en que el poder del Estado subnacional puede verse limitado por lo que Quian y Weingast (1997) denominan las interacciones horizontales entre gobiernos subnacionales y las interacciones verticales entre los diferentes niveles de gobierno¹⁰, de cuyos disposición y arreglo

¹⁰Es importante tener presente que, si bien el Estado nacional cede autoridad e información, continúa teniendo un papel muy importante en las funciones económicas básicas e incide, desde sus competencias, en aspectos sustanciales de la economía de una nación y sus territorios.

institucional pueden surgir incentivos positivos y negativos para el mercado, que se suman a los que puedan darse desde la inversión pública (Brennan & Buchanan, 1980; Tiebout, 1956).

Estas interacciones entre gobiernos toman forma dependiendo de los arreglos institucionales a partir de los cuales se estructuran los sistemas de descentralización, según sea el caso; por lo tanto, la formación efectiva de incentivos económicos sobre los gobernantes estará determinada por el diseño institucional que se adopte. Sin embargo, la literatura del MPF indica que, en general, los sistemas federales de descentralización de autoridad política requieren una serie de condiciones que garantizan la formación de incentivos y se pueden resumir así: (a) existe una jerarquía de gobiernos con un ámbito delimitado de autoridad, de modo que cada uno es autónomo en su propia esfera de autoridad; (b) los gobiernos subnacionales tienen la autoridad primaria y regulación sobre la economía local, y autoridad sobre la provisión de bienes y servicios; (c) el gobierno nacional tiene autoridad sobre la política del mercado común y para garantizar la movilidad de bienes y factores entre todas las jurisdicciones subnacionales; (d) el reparto de ingresos entre los gobiernos es limitado y el endeudamiento de los gobiernos es limitado para que todos se enfrenten a restricciones presupuestarias, y (e) la asignación de autoridad y responsabilidad tiene un grado institucionalizado de durabilidad, por lo que no puede ser alterado por el gobierno nacional (Jin et al., 2005; Weingast, 2009).

Economía institucional evolucionaria

Desde sus comienzos, el pensamiento económico institucional ha aceptado de manera significativa las nociones de la evolución. El abandono de la idea de unas "leyes naturales que gobiernan el comportamiento humano y la sociedad humana dio origen a las ideas modernas de la cultura, la evolución cultural, y la relatividad cultural. La economía institucional se separó de la economía estándar, ya que se basaba en la aceptación de estas ideas" (Mayhew, 1988, p. 23). De manera más amplia, una parte de la tradición económica ha venido abordando la relación entre instituciones y evolución:

Las ideas acerca de instituciones y evolución de la economía tienen una larga historia. Adam Smith promovió una de las ideas centrales de la economía evolutiva, que los resultados económicos no son siempre el resultado de un diseño consciente en general y el orden social puede surgir sin una dirección central. Alfred Marshall fue inspirado por las ideas evolucionistas de Herbert Spencer, y Thorstein Veblen (1898, 1899) fue uno de los primeros en importar a las ciencias sociales los principios evolucionistas de Charles Darwin (Hodgson, 1993, 2004, citado en Hodgson, 2007, p. 8).

El caso de la visión evolucionista de Veblen fue explícito. Su pensamiento, motivado por los grandes cambios socioeconómicos que vivió Estados Unidos en su época, abogó por una ciencia económica más moderna, por fuera de la rigidez de los conceptos del equilibrio estático que comenzaban a introducir los economistas. Su idea de que los cambios de las sociedades

humanas no tendían hacia un destino final, sino que eran el resultante de la curiosidad y la adaptación de un cambio acumulativo entre medios y fines (Veblen, 1898, como se cita en Mayhew, 1988, p. 26), es el fundamento de la evolución social y la inclusión de un darwinismo social.

No obstante es de mencionarse que la denominación que se propone en este artículo de economía institucional evolucionaria se puede considerar como un aporte nominal a partir de un acumulado teórico que se mantiene en plena construcción, aun cuando ya es evidente el desarrollo de una escuela de pensamiento directamente relacionada con esta perspectiva institucional, abordada principalmente desde la geografía, la economía institucional y otros campos de la economía heterodoxa. Trabajos de significativa trayectoria teórica y argumentativa como los elaborados por Ostrom (1990), Hodgson (1993, 1999, 2004) y Boschman y Martin (2010) muestran el estrecho vínculo entre evolución de la economía (y la geografía económica) y evolución de las instituciones. Igualmente y como corriente de pensamiento, la propia economía institucional incluye una serie de aspectos que hacen que la definición de su núcleo fundamental requiera comprenderla con detenimiento. El mismo Commons hacía notar la dificultad que se tenía para definir el campo de la economía institucional, debido a la ambigüedad del significado de institución, que por aquella época (1931) ya incluía los análisis realizados desde muchos campos que estudiaban el comportamiento económico. A pesar de la amplia mirada que él tenía de estos campos, apostó por una definición concreta de institución: "la acción colectiva que controla, amplía y libera la acción individual" (Commons, 1931/2003, p. 1). Otras visiones posteriores particularizaron la propuesta de Commons y han conducido a elaborar aproximaciones institucionalistas del análisis económico. Hodgson (1998), por ejemplo, menciona que "el núcleo del institucionalismo son las instituciones, los hábitos, las reglas y su evolución [...], a pesar de que el institucionalismo no apunta a elaborar un simple modelo general como base de estas ideas" (p. 169). North (1991), por su parte, propone una visión ampliamente difundida de las instituciones como las limitaciones ideadas por el hombre que estructuran la interacción política, económica y social.

La noción de evolución dentro de la economía institucional, si bien ha sido incorporada por sus principales exponentes, sigue siendo un tema bastante debatido, pues involucra aspectos relacionados con la historia y la economía para dar respuestas concernientes a los cambios en los comportamientos que la teoría neoclásica básica no incorporó. Surge una pregunta que acompañará el desarrollo de la investigación acá propuesta, frente a la evolución social: ¿las instituciones permiten o limitan la evolución de las interacciones individuales y colectivas, o finalmente lo que evoluciona son las instituciones que fijan el cambio de unas acciones colectivas particulares?

La dinámica de duplicación en los procesos evolutivos

Uno de los campos de estudio que más han contribuido a la explicación de las dinámicas evolutivas es la teoría de juegos evolutivos, cuyo impulso se dio a partir de las propuestas de teoría de juegos en la biología, en especial desde la publicación de *Evolution and the Theory of Games* (Smith, 1974). Sin

embargo, sus fundamentos ya venían ganando un lugar en los análisis económicos, en especial como marco instrumental para explicar nuevas aproximaciones al equilibrio económico y la interacción entre agentes. La inclusión de dinámicas evolutivas ha permitido la incorporación de nuevas perspectivas a los análisis económicos, pues quita peso a la idea de que los jugadores tienen una única racionalidad perfecta, fuente de crítica de las primeras aproximaciones de la teoría de juegos y, por supuesto, de la neoclásica.

La teoría de juegos evolutivos (TJE) no necesariamente exige que los agentes sean “racionales”, pues parte del supuesto menos restrictivo de que las personas ajustan su comportamiento, por ensayo y error, a la acción que produce mejores beneficios y dan más importancia a lo que se ha establecido en la sociedad (Villena & Villena, 2005, p. 23). El criterio e instrumento que es central en la TJE para explicar la dinámica evolutiva de ajuste del comportamiento de los agentes es el denominado equilibrio evolutivamente estable (EEE), el mismo que la NGE usa en sus modelos base de sistemas urbanos para incorporarles dinámica de migraciones de la población y factores de producción entre aglomeración y aglomeración.

La idea general que sustenta el EEE tiene que ver con una visión estacionaria del proceso evolutivo, pues la estrategia que rige y domina el comportamiento de una población que previamente la ha adoptado no puede ser invadida por ninguna otra estrategia o mutación de varias estrategias, pues no es capaz de generar mejores pagos (en la lógica de la teoría de juegos). Una aplicación a los fenómenos sociales, en especial en las interacciones económicas, es la interpretación de que este EEE, como estrategia, puede ajustarse a la noción de regla de juego, norma o institución que fija los pagos mediante algún tipo de beneficio económico (Weibull, 1995). El carácter dominante de esta regla de juego que impone el EEE como un mejor pago está asociado con mecanismos sociales de imitación y aprendizaje (una forma de selección natural en el mundo social), es decir, la noción de que un mayor éxito refleja una ventaja en la reproducción (Vincent & Brown, 1988; Villena & Villena, 2005).

Desde esta perspectiva, se ha logrado formalizar matemáticamente el EEE a través de una ecuación diferencial, comúnmente denominada dinámica de duplicación o dinámica del replicador (Taylor & Jonker, 1978). Esta ecuación muestra que la tasa que fija la dinámica entre jugadores (por ejemplo, la migración poblacional) está en función del diferencial de pagos que se dé entre cada jugador, con respecto a un pago “ajustado”, por el promedio de las posibles estrategias que los jugadores adopten, y ninguna de dichas estrategias es dominante frente a ese promedio. Así pues, lo que fija esta dinámica replicadora, como estrategia, norma o regla de juego, es el campo, una primera base desde donde se propone incorporar las propuestas del institucionalismo económico evolutivo.

Instituciones, la dinámica de duplicación en la NGE y la búsqueda de un puente teórico con el federalismo económico

Uno de los elementos que desde esta propuesta de investigación intenta hacer un aporte original es la posibilidad de encontrar un puente teórico entre la NGE y el federalismo económico. Esto ante la necesidad de explorar y contribuir con un

marco institucional que medie entre las fuerzas económicas del mercado y la intervención pública de los gobiernos, para la promoción del desarrollo económico sobre los sistemas urbanos con procesos de metropolización. La propuesta específica de este espacio de encuentro se deriva de la noción evolutiva de las instituciones económicas, que explicaría una parte de la dinámica de los sistemas urbanos de la NGE, así como el papel de los incentivos económicos para preservar los mercados, que en su carácter adaptativo puede llegar a ser explicado desde las nuevas teorías económicas del federalismo.

El punto de encuentro planteado surge de vincular los incentivos económicos de los gobiernos subnacionales, positivos y negativos, propuestos por el MPF con las denominadas fuerzas centrípetas y centrífugas (de mercado) con las cuales se configuran los modelos de la NGE. La idea se resume en un campo de acción en el que la interacción de fuerzas del mercado puede verse afectada o inducida por las fuerzas de intervención del Estado. Las fuerzas centrípetas, que tienden a mantener o incrementar la concentración económica, pueden surgir o reforzarse a partir de la acción institucional del Estado, expresada por incentivos económicos que surgen de un marco institucional subnacional de gobierno.

La dinámica de duplicación expuesta por la NGE brinda una explicación económica del proceso de movilidad de la población y de los factores de producción. Esta dinámica surge instrumentalmente como expresión de una estrategia o, más formalmente, como regla del juego que explica la configuración de procesos evolutivos.

La dinámica expresa el concepto de EEE como estrategia o institución que rige las dinámicas de interacción de las fuerzas económicas que definen la formación y/o evolución de los sistemas urbanos de la NGE; desde las diferentes aproximaciones del institucionalismo económico evolutivo, estas pueden llegar a explicar los mecanismos de gobierno (los derivados de la descentralización y el MPF) que inciden o limitan la interacción de esas fuerzas de mercado.

Consideraciones para un campo de investigación

Dos importantes postulados resumen el interés de la presente disertación. Por un lado, la idea de que la capacidad de los gobiernos subnacionales en la promoción del desarrollo económico urbano y regional (que incluye lo metropolitano) se ve limitada por las formas y estructuras territoriales que adopta el Estado, así como por las fuerzas económicas de los mercados que definen una geografía económica particular de cada territorio. El otro postulado se refiere a que la limitación de la intervención pública (subnacional) en la promoción económica en los territorios en proceso de metropolización implica la concurrencia de gobiernos con distintas jurisdicciones políticas y administrativas en el cumplimiento de funciones económicas del Estado, en zonas conformadas por diversas ciudades que presentan interrelaciones físico-funcionales y económicas estrechas y complejas.

El crecimiento de las concentraciones económicas se relaciona con la expansión de las grandes ciudades, vinculadas funcional y físicamente con otras ciudades, formando una unidad socioespacial mayor, sobre un territorio confor-

mado por una misma estructura ecológica regional. Estos fenómenos de metropolización corresponden a procesos de integración de ciudades que evidencian diversos y complejos procesos de aglomeración, e involucran casi siempre a gobiernos con jurisdicciones político-administrativas diferentes que deben hacer frente a externalidades positivas y negativas provenientes de la interrelación funcional.

Así pues, la capacidad de promoción del desarrollo económico en los territorios metropolitanos y desde los gobiernos subnacionales (governabilidad económica) se encuentra condicionada por las instituciones de gobierno que determinan varias de las reglas que inciden en los procesos económicos que se forman y evolucionan en estos territorios, es decir, definen la gobernanza económica.

En esa dirección, el campo de investigación propuesto sobre la gobernanza económica metropolitana reconoce tres aspectos fundamentales en los dilemas de la intervención del Estado. Por un lado, está la dinámica propia que define la interacción entre las fuerzas del mercado y los agentes económicos en el espacio geográfico, cuyo marco explicativo se ha venido incorporando a la economía espacial desde lo urbano, lo regional y el comercio internacional, y otras aproximaciones de la geografía económica. Por otro, el papel de los gobiernos sobre los mercados y las decisiones de localización de la actividad económica, más aún cuando se trata de gobiernos urbanos y regionales cuyos instrumentos difieren en muchos de los casos de aquellos de que dispone la política económica en las instancias nacionales.

Finalmente, el tercer aspecto tiene que ver con el carácter dinámico y evolutivo que se reconoce como resultante de la interacción de fuerzas económicas y estatales en la formación de los sistemas urbanos. Si a esto se suman los aspectos propios de los territorios (por ejemplo, la geografía biofísica y las condiciones socioculturales), se podrá construir desde lo teórico y lo empírico una propuesta que contribuya a explicar y conducir los procesos de metropolización y la configuración de regiones o zonas metropolitanas. Los tres planteamientos teóricos de la economía propuestos recogen y explican estos aspectos mencionados de la intervención pública: la nueva geografía económica, el federalismo económico y la economía institucional evolutiva, esta como puente teórico entre las dos primeras. Es necesario avanzar en varios caminos que permitan desarrollar un marco conceptual que delimite la capacidad de intervención pública subnacional en la promoción del desarrollo económico metropolitano.

REFERENCIAS

- Albuquerque, F. (2004). Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. *Revista de la Cepal*, 82, 157-171.
- Alfonso, O. (2001). Metropolización y descentralización: antagonismos y complementariedades. El espacio y la política en el caso de Bogotá y la Sabana. *Revista Opera*, 1, 173-196.
- Alfonso, O. (2009). Economía institucional de la intervención urbanística estatal. *Revista Territorios*, 20/21, 135-160.
- Alfonso, O., & Jaramillo, S. (2001). Un análisis de las relaciones de metropolización entre Bogotá y la Sabana a partir de los movimientos migratorios. En Alfonso, O. (Ed.), *Ciudad y región en Colombia: nueve ensayos de análisis socioeconómico y espacial* (pp. 197-217). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Armstrong, H., & Taylor, J. (2000). *Regional Economics and Policy*. Oxford: Blackwell.
- Ascher, F. (2003). *Ciudades con velocidad y movilidad múltiples: un desafío para los arquitectos, urbanistas y políticos*. I Bienal Internacional de Arquitectura de Rotterdam, mayo de 2003.
- Banco Mundial (2009a). *Informe de desarrollo mundial*. Washington D.C.
- Banco Mundial (2009b). *Sistemas de ciudades: la urbanización, motor del crecimiento y el alivio de la pobreza*. Washington D.C.
- Barón, J.D., & Meisel, A. (2003). *La descentralización y las disparidades económicas regionales en Colombia en la década de 1990*. Documentos de trabajo sobre economía regional no 36. Cartagena: Centro de Estudios Económicos Regionales, Banco de la República.
- Batten, D. (1995). Network Cities: Creative Urban Agglomerations for the 21th Century. *Urban Studies*, 32, 313-327.
- Boadway, R., & Shah, A. (2009). *Fiscal Federalism: principles and practice of multiorder governance* (pp. 242-265). New York: Cambridge University Press.
- Bochma, R., & Martin, R. (2010). *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*. Edward Elgar.
- Boix, D.R. (2003). *Redes de ciudades y externalidades* (tesis doctoral no publicada). Barcelona: Departament d'Economia Aplicada, Universitat Autònoma de Barcelona.
- Brennan, G., & Buchanan, J.M. (1980). *The power to tax*. New York: Cambridge University Press,.
- Camagni, R. (1992). *Economia urbana. Principi e modelli teorici*. Roma: La Nuova Italia Scientifica.
- Camagni, R. (2005). *Economía urbana*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Cárdenas, R., & Restrepo, D. (2003). *Descentralización, desarrollo e integración: crisis del centralismo y nuevos retos para las entidades territoriales. Ordenamiento territorial: reivindicación de la descentralización para el desarrollo* (pp. 55-107). Bogotá D.C.: GTZ-Fescol.
- Commons, J. (1931). Institutional Economics. *American Economic Review*, 21. [Traducción al español de 2003, Economía institucional. *Revista de Economía Institucional*, 8, 191-201].
- Cuervo, L.M. (1999). El rompecabezas de la intervención económica territorial. *Territorios: Revista de Estudios Regionales y Urbanos*, 77-99.
- Cuervo, L.M. (2003). *Evolución reciente de las disparidades económicas territoriales en América Latina: estado del arte, recomendaciones de política y perspectivas de investigación*. Santiago de Chile: Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), Dirección de Gestión del Desarrollo Local y Regional.
- De Mattos, C. (2001). Metropolización y suburbanización. *Revista Eure*, XXVII.
- De Mattos, C. (2007). *Modernización capitalista y transformación metropolitana en América Latina: cinco tendencias constitutivas*. *América Latina: Ciudad, campo y turismo* (pp. 41-74). Sao Paulo: Clacso.
- Dematteis, G. (1990). *Modelli urbani a rete. Considerazioni preliminari. Gerarchie e reti di città: tendenze e politiche*. Milán: Franco Angeli.
- Dixit, A.K., & Stiglitz, J.E. (1977). Monopolistic competition and optimum product diversity. *The American Economic Review*, 97, 297-308.
- Erk, J. (2006). Does federalism really matter? *Comparative Politics*, 39, 103-120.
- Ezcurra, R., & Rodríguez-Pose, A. (2009). *Does decentralization matter for regional disparities? A cross-country analysis*. SERC,

- Discussion Paper 25. London: Spatial Economics Research Centre.
- Feiock, R. (2004). *Metropolitan Governance. Conflict, Competition and Cooperation*. Feiock, C.R. (Ed.). Washington, D.C.: Georgetown University Press.
- Finot, I. (2001). *Descentralización en América Latina: teoría y práctica*. Gestión Pública, Serie 12. Santiago de Chile: Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES).
- Forero, C., Hidalgo, C., Jiménez, G., Ortiz, M., & Pulido, S. (1996). *Descentralización y participación ciudadana*. Bogotá: TM Editores, CID, Universidad Nacional de Colombia.
- Forum of Federations (2011). *Governance of metropolitan regions: European and global experiences* (pp. 2-78). Brussels, Belgium: Workshop on the "Metropolitan Regions in Federal Systems".
- Fujita, M., & Krugman, P. (2004). La nueva geografía económica: pasado, presente y futuro (original publicado en inglés en *Investigaciones Regionales*. 4, 177-206). *Papers in Regional Science*, 83.
- Fujita, M., & Krugman, P. (2004). La nueva geografía económica: pasado, presente y futuro. *Investigaciones Regionales*, 4, 177-206.
- Fujita, M., & Mori, T. (2005). *Frontiers of the New Economic Geography*. Institute of Developing Economies. Discussion Paper no 27.
- Fujita, M., Krugman, P., & Venables, A. (2000). *Economía espacial: las ciudades, las regiones y el comercio internacional*. Barcelona: Ariel.
- García, M., & Rincón, P. (2009). *Revisión Teórica Modelo Desconcentrado*. Bogotá: ¿es posible un modelo regional desconcentrado? (pp. 22-39). Bogotá D.C.: Universidad Nacional de Colombia y Alcaldía Mayor de Bogotá (Secretaría de Planeación).
- Hayek, F. (1945). The use of knowledge in society. *American Economic Review*, 35, 519-530.
- Helmsing, A.H.J. (2001). Hacia una reapreciación de la territorialidad del desarrollo económico. *Territorios: Revista de Estudios Regionales y Urbanos*, 5, 49-70.
- Helmsing, A.H.J. (2003). Local economic development. New generations of actors, policies and instruments. *Public Administration and Development*, 23, 67-76.
- Henderson, J.V. (1974). The sizes and types of cities. *American Economic Review*, 64, 640-656.
- Hodgson, G.M. (1993). *Economics and evolution: bringing life back into economics*. Polity Press. Oxford: Cambridge and University of Michigan Press.
- Hodgson, G.M. (1998). The approach of institutional economics. *Journal of Economic Literature*, 36, 166-192.
- Hodgson, G.M. (1999). *Evolution and institutions: on evolutionary economics and the evolution of economics*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Hodgson, G.M. (2004). *The evolution of institutional economics: agency, structure and Darwinism in American institutionalism*. London: Routledge.
- Hodgson, G.M. (2007). Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream? *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 4, 7-25.
- Hofmann-Martinot, V., & Sellers, J. (2008). *Gobernanza metropolitana. Ciudades y Gobiernos Locales Unidos*, 266.
- Jalomo, A.F. (2009). Desarrollo local en contextos metropolitanos. *Polis, Revista de la Universidad Bolivariana*, 8.
- Jalomo, A.F. (2011). *Gobernar el territorio entre descentralización y metropolización: el patronato y el Siapa como formas de gestión (1956-2006) y escenarios prospectivos*. Colección de Graduados. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, Serie Sociales y Humanidades.
- Jin, H., Qian, Y., & Weingast, B. (2005). Regional decentralization and fiscal incentives: federalism, chinese style. *Journal of Public Economics*, 89, 1719-1742.
- Krugman, P. (1998). Space: The Final Frontier. *Journal of Economic Perspectives*, 12, 161-174.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (1996). *International Economics: Theory and Policy*. Nueva York: Harper Collins.
- Martin, R. (1999). The New "Geographical Turn" in Economics: Some Critical Reflections. *Cambridge Journal of Economics, critical survey*, 65-91.
- Mayhew, A. (1988). The beginnings of institutionalism, evolutionary economics. *Journal of Economic Issues*, 1, 21-48.
- Mitton, T. (2008). Institutions and Concentration. *Journal of Development Economics*, 86, 367-394.
- Montoya, J. (2004). *Sistemas urbanos en América Latina: globalización y urbanización*. Cuadernos de Geografía, 13.
- Mueller, D.C. (1976). Public choice: a survey. *Journal of Economic Literature*, 15, 395-433.
- Musgrave, R. (1939). The voluntary exchange theory of public economy. *Quarterly Journal of Economics*, 52, 213-237.
- Musgrave, R.A. (1959). *The theory of public finance*. Nueva York: McGraw-Hill.
- North, D.C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5, 97-112.
- Oates, W.E. (1972). *Fiscal federalism*. Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Oates, W.E. (1999). An essay on fiscal federalism. *Journal of Economic Literature*, 37, 1120-1149.
- Oates, W.E., & Schwab, R.M. (1991). The allocative and distributive implications of local government competition. En Kenyon, D., & Kincaid, J. (Eds.), *Competition among states and local governments* (pp. 127-145). Washington, D.C.: The Urban Institute.
- Ostrom, C., Tiebout, C., & Warren, R. (1961). The organization of government in metropolitan areas: a theoretical inquiry. *American Political Science Review*, 55, 831-842.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*. Oxford: Cambridge University Press.
- Peach, J. (1988). Distribution and economics progress. *Evolutionary Economics Journal of Economic Issues*, II, 77-111.
- Polése, M. (1998). *Economía urbana y regional: una introducción a la relación entre territorio y desarrollo*. Cartago: Asociación de Editoriales Universitarias de América Latina y el Caribe, Libro Universitario Regional.
- Prats, J. (2003). El concepto y análisis de la gobernabilidad. *Revista Instituciones y Desarrollo*, 14-15, 230-269.
- Pred, A. (1977). *Cities-system in advanced economies*. London: Hutchinson.
- Qian, Y., & Waingast, B. (1997). Federalism as a commitment to preserving market incentives. *Journal of Economic Perspectives*, 11, 83-92.
- Rodríguez-Pose & Ezcurra, R. (2010). *Is fiscal decentralization harmful for economic growth? Evidence from the OECD countries*. SERC, Discussion Paper 51. London: Spatial Economics Research Centre.
- Ruiz, C.A. (2006). *La intervención del Estado local en el desarrollo económico regional: una aproximación desde la nueva geografía económica* (Tesis no publicada de la Maestría en Ciencias Económicas). BOGOTÁ: Universidad Nacional de Colombia.
- Samuelson, P.A. (1952). The transfer problem and transport costs: the terms of trade when impediments are absent. *Economic Journal*, 62, 278-304.
- Samuelson, P.A. (1954). The pure theory of public expenditure. *Review of Economics and Statistics*, 36, 387-389.

- Singh, N. (2009). Fiscal decentralization in China and India: competitive, cooperative or market-preserving federalism. *Public Finance and Management*, 9, 97-136.
- Singh, N., & Srinivasan, T. (2006). *Federalism and economic development in India: an assessment*. UC Santa Cruz: Department of Economics, UCSC.
- Smith, J.M. (1974). The theory of games and the evolutions of animals conflicts. *Journal of Theoretical Biology*, 47, 209-221.
- Taylor, P. (2001). Specification of the World City. *Geographical Analysis*, 33, 181-194.
- Taylor, P., & Jonker, L. (1978). Evolutionary stable strategies and game dynamics. *Mathematical Biosciences*, 40, 145-156.
- Tiebout, C. (1956). A pure theory of local expenditures. *Journal of Political Economy*, 64, 416-424.
- Torres, J.A. (2007). *Gobernanza, gobernabilidad y buen gobierno: aproximación conceptual*. Desarrollo: perspectivas y dimensiones, aportes interdisciplinarios (pp. 409-431). Bogotá: Universidad de los Andes.
- Vartianen, P. (1997). *Urban networking: an emerging idea in spatial development planning*. 37 th European Regional Science Association Congress. Roma, 26-29th August.
- Veblen, T. (1898). Why is economics not an evolutionary science. *The Quarterly Journal of Economics*, 12, 373-397.
- Villena, M.G., & Villena M.J. (2005). La teoría de juegos evolutivos (TJE) y la economía evolutiva de Thorstein Veblen: ¿Es vebleniana la TJE? *Cuadernos de Economía*, 24, 13-48.
- Vincent, T., & Brown, J. (1988). The Evolution of ESS Theory. *Annual Review of Ecology and Systematic*, 19, 423-443.
- Von Haldenwang, C. (1990). Hacia un concepto politológico de la descentralización del Estado en América Latina. *Revista Eure*, 16, 61-77.
- Weibull, J. (1995). *Evolutionary game theory*. LondON: The MIT Press.
- Weingast, B. (2009). Second generation fiscal federalism: the implications of fiscal incentives. *Journal of Urban Economics*, 65, 279-293.