



EURE

ISSN: 0250-7161

eure@eure.cl

Pontificia Universidad Católica de Chile  
Chile

Polèse, Mario

Cómo las ciudades producen riqueza en la nueva economía de la información: desafíos para la administración urbana en los países en desarrollo

EURE, vol. XXVII, núm. 81, setiembre, 2001, p. 0

Pontificia Universidad Católica de Chile  
Santiago, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=19608101>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en [redalyc.org](http://redalyc.org)

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

**Cómo las ciudades producen riqueza en la  
nueva economía de la información:  
desafíos para la administración urbana en  
los países en desarrollo<sup>1</sup>**

*Mario Polèse<sup>2</sup>*

**Abstract:**

*This paper explores the relationship between cities (urban areas) and national economic growth, with special emphasis on the evolving role of urban areas in the new information economy and what this might mean for urban management in developing nations. Why should the relationship between cities and economic growth be of concern? Simply because, as we shall attempt to demonstrate, the manner in which cities are structured, governed and managed can have a profound impact on levels of economic welfare, and thus on poverty reduction. We argue that the role of cities and thus also of urban management will grow more vital as nations move to increasingly globalized and information-based economies. The new information economy makes new demands on urban planning and management. The task of urban managers and planners in developing nations will not be any easier. Much can be learned from the past mistakes of cities in the North, mistakes cities in developing nations need not repeat.*

**Key Words:** Urban Management, City Planning, Economic Development, Urban Development, Information Economy.

**Resumen:**

La intención de este trabajo es explorar la relación entre ciudades (áreas urbanas) y crecimiento económico nacional, con especial énfasis en el desarrollo del papel de las áreas urbanas en la nueva economía de la información, y lo que esto puede significar para la gestión urbana de los países en desarrollo. ¿Por qué la relación entre ciudades y crecimiento económico debiera ser de interés? Simplemente porque, como intentaremos demostrarlo, la forma en la cual las ciudades están estructuradas, gobernadas y administradas, puede tener un profundo impacto en los niveles de bienestar económico, y por lo tanto en la reducción de la pobreza. Creemos que el papel de las ciudades, y por lo tanto el de la administración urbana, crecerá y se volverá cada vez más importante a medida que los países adopten economías cada vez más basadas en la información. La nueva economía de la información plantea

nuevas demandas a la planificación y gestión urbana. La tarea tanto para gestores como para planificadores urbanos en los países en desarrollo, no será fácil en absoluto. Mucho puede aprenderse de los errores cometidos en ciudades del norte, pero en países en desarrollo estos errores no necesitan repetirse.

**Palabras Clave:** Administración urbana, Planificación urbana, Desarrollo económico, Desarrollo urbano, Economía de la información.

*"Cities are filled with poor people not because the cities make people poor, but rather because cities attract poor people"* (Glaeser, 1998:154)

### 1. La contribución de las ciudades al crecimiento económico nacional

La existencia de un nexo positivo entre ciudades (áreas urbanas) y desarrollo económico es abrumadora. Se ha acumulado abundante literatura demostrando la contribución positiva de las áreas urbanas al crecimiento económico nacional. Existen numerosos estudios que confirman la efectiva relación entre ingreso *per cápita* y niveles de urbanización (Jones and Koné, 1996; Lemelin and Polèse, 1995; Tolley and Thomas, 1987). Otros estudios han demostrado repetidamente la desproporcionada contribución de las áreas urbanas a la renta nacional y a los ingresos tributarios (Peterson, 1991; Banco Mundial, 1991). Otros han demostrado el nexo positivo entre la productividad, y la aglomeración de población y la actividad económica en las ciudades (Ciccone and Hall, 1996; Glaeser, 1998; Henderson, 1988; Krugman, 1991; Rauch, 1993; Quigley, 1998).

La evidencia básica está resumida en las Figuras 1 y 2, y en el Cuadro 1. Por ejemplo, la Ciudad de México, con aproximadamente el 15% de la población nacional, generó el 34% del Producto Interno Bruto (PIB). En Argentina, el Gran Buenos Aires cuenta con el 15% de la población pero genera 53% del PIB. Para todas las ciudades, la contribución de las áreas urbanas al PIB es mayor que su parte de la población nacional. En suma, las ciudades significan ingresos más elevados *per cápita* y mayor productividad. Los resultados del cuadro 1, para países con diferentes sistemas económicos e historias -nótese

los casos de China y Rusia-, no pueden ser explicados simplemente por lo que algunos llamarían patrones desiguales de desarrollo de las economías de libre mercado -capitalistas-. Claramente, existe algo en la aglomeración urbana en sí que contribuye positivamente al crecimiento económico.

**Figura 1. PIB per cápita y niveles de urbanización**  
*Cada punto representa un país*

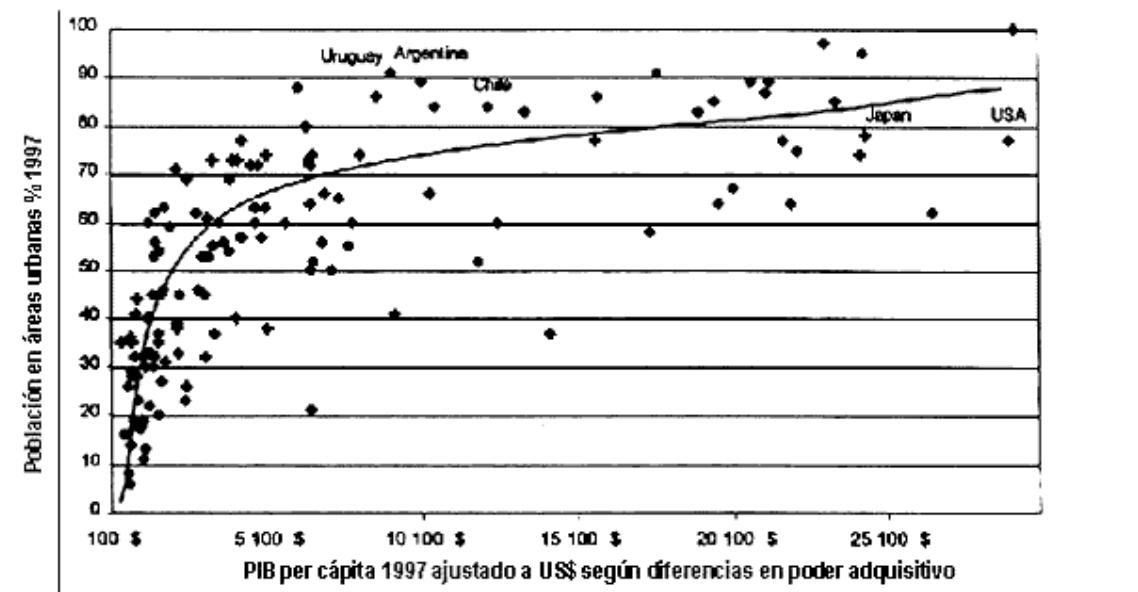
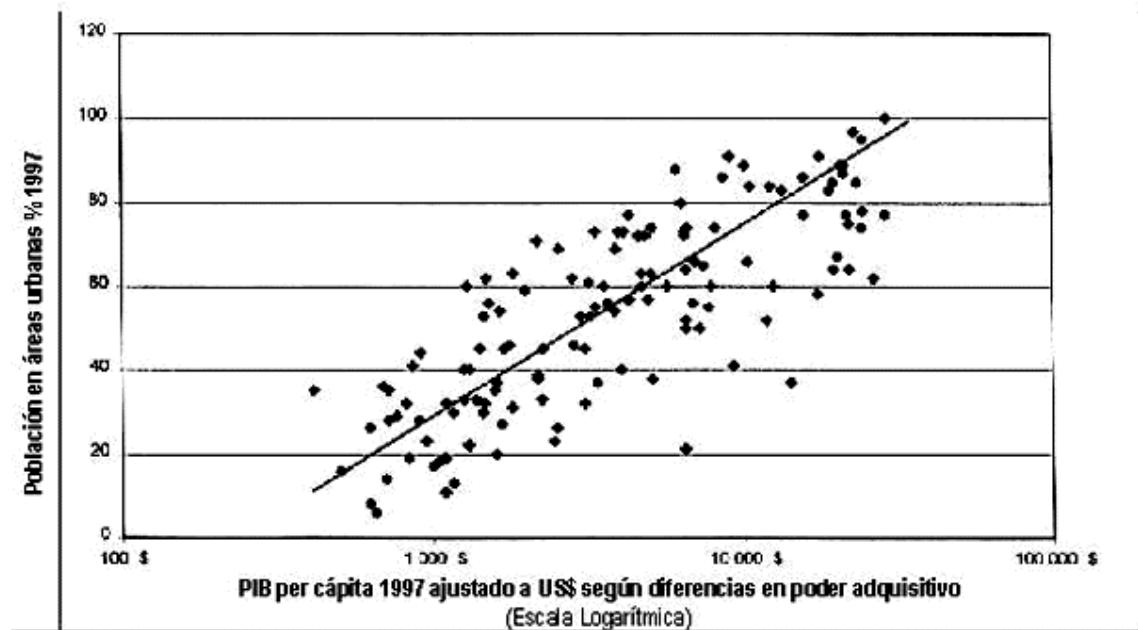


Figura 2. PIB per cápita (Escala Logarítmica) y niveles de urbanización  
Cada punto representa un país



Cuadro 1. Importancia económica de las ciudades \*

Área urbana	País	(A) Porcentaje de Población Nacional Total	(B) PIB	Razón A/B
São Paulo	Brasil	8,6 %	36,1 %	4,20
Buenos Aires	Argentina	35,0 %	53,0 %	1,51
Santiago de Chile	Chile	35,6 %	47,4 %	1,33
Lima	Perú	28,1 %	43,1 %	1,53
Guayaquil	Ecuador	13,1 %	30,1 %	2,30
México	México	14,2 %	33,6 %	2,37
<i>Todas las ciudades</i>	<i>México</i>	<i>60,1 %</i>	<i>79,7 %</i>	<i>1,33</i>
San Salvador	El Salvador	25,8 %	44,1 %	1,71
Puerto Príncipe	Haití	15,1 %	38,7 %	2,56
<i>Todas las ciudades</i>	<i>Haití</i>	<i>24,2 %</i>	<i>57,6 %</i>	<i>2,38</i>
Casablanca	Marruecos	12,1 %	25,1 %	2,07
Abidján	Ivory Coast	18,1 %	33,1 %	1,83
Nairobi	Kenya	5,2 %	20,1 %	3,87
<i>Todas las ciudades</i>	<i>Kenia</i>	<i>11,9 %</i>	<i>30,3 %</i>	<i>2,55</i>
Karachi	Pakistán	6,1 %	16,1 %	2,64
<i>Todas las ciudades</i>	<i>India</i>	<i>19,9 %</i>	<i>38,9 %</i>	<i>1,95</i>
Shanghai	China	1,2 %	12,5 %	10,42
Manila	Filipinas	12,1 %	23,1 %	2,07
Bangkok	Thailandia	10,9 %	37,4 %	3,43
Moscú	Rusia	5,8 %	10,9 %	1,88
<i>Todas las ciudades</i>	<i>Turquía</i>	<i>47,1 %</i>	<i>70,1 %</i>	<i>1,49</i>

\* Los resultados corresponden a los años 1975 a 1995, dependiendo de cada caso.

Fuentes: Banco Mundial 1991; Ciccolella 1999; De Mattos 1999; The Economist 1997; PRISMA 1996.

Sin embargo, la evidencia también muestra que altos niveles de urbanización y la presencia de grandes ciudades no son necesariamente suficientes para asegurar niveles de desarrollo como los del primer mundo. Esto es más claramente evidente en los países del Cono Sur de Latinoamérica (Argentina, Chile, Uruguay) con niveles de urbanización de cerca de un 80% (incluso más altos que los de Estados Unidos), pero con ingresos *per cápita* que representan sólo un tercio de los de Estados Unidos (Figura 1). Claramente, estos países no han asimilado en forma cabal los beneficios de la urbanización. Considerando sus niveles de urbanización, estos países deberían mostrar "normalmente" niveles mucho más altos de bienestar económico. De la misma manera, el tamaño urbano no garantiza prosperidad económica. La presencia de megaciudades (como São Paulo, Lagos o Calcuta) no es condición suficiente para asegurar niveles de desarrollo propios del primer mundo. Las

ciudades, en otras palabras, son una condición necesaria para el desarrollo económico, pero no una condición suficiente.

### *1.1. Descifrando los efectos de políticas nacionales y locales*

¿Por qué algunos países logran con más éxito aprovechar los beneficios económicos de la urbanización y el crecimiento urbano? Existe la percepción de que las políticas económicas nacionales, la historia, los accidentes y otros factores como la cultura y los valores continuarán siendo dominantes a la hora de explicar la relativa riqueza o pobreza de los países (véase Landis 1998 para una perspectiva histórica). El potencial económico de las ciudades está necesariamente limitado por las condiciones nacionales y regionales. En todos los países, el nivel de desarrollo económico dependerá en gran medida de las políticas monetarias y macroeco-nómicas, del sistema regulatorio (específicamente aplicación de la Ley y derechos de propiedad), y del sistema de educación pública. Todo esto es lo que Olson (2000) llama "bienes públicos", que requieren acción colectiva, fundamentos esenciales de la prosperidad moderna. Sin estos, los potenciales beneficios que pueden obtenerse de la urbanización y el crecimiento urbano, serán necesariamente limitados.

Pero, ¿cuán importantes son las políticas locales? La respuesta no es simple, entre otras cosas porque la línea que divide las políticas locales de las nacionales no está definida claramente. El significado del término "local" varía de un país a otro. En un país el agua puede ser responsabilidad nacional (ya sea suministrada de manera privada o pública), mientras que puede ser municipal en otro. Es la legislación a nivel nacional (o federal) la que debe definir las estructuras político-administrativas bajo las cuales las áreas urbanas serán gobernadas. En la mayoría de las naciones, los niveles locales de gobierno y administración (municipalidades, ciudades, instituciones especializadas de servicios públicos, etc.) son criaturas de niveles superiores de gobierno. Por la misma razón, las políticas nacionales de transporte (impuesto petrolero, construcción de autopistas, etc.) pueden tener un profundo impacto en el desarrollo urbano.

El punto que deseamos aclarar es este: la forma en la que las áreas urbanas son administradas, planificadas y gobernadas, tendrá un profundo impacto en sus resultados económicos, y por lo tanto también en su contribución potencial al bienestar económico nacional. La mezcla de políticas que afecta al potencial económico de las ciudades será necesariamente diversa y variará de una nación a otra. Con respecto a esto, Krugman (1996) hace una distinción esencial entre ciudades como unidades que formulan políticas y ciudades como lugares de producción; los atributos de localización de ciertos lugares (ciudades) son condiciones necesarias para el progreso económico. En este trabajo se enfatizan las políticas locales y nacionales que focalizan directamente los asuntos municipales y urbanos. Esto puede incluir una amplia gama que va desde códigos municipales de mantenimiento de aceras hasta legislaciones nacionales o federales definiendo las responsabilidades y poderes de los niveles locales de gobierno.

El desafío para los formuladores de políticas urbanas en todos los niveles, es entender los nexos entre decisiones políticas y desarrollo económico nacional. Con esto en mente, veamos más de cerca el papel de las ciudades en el crecimiento económico nacional.

## 2. El papel de las ciudades en el desarrollo económico

¿Qué explica la propensión de las ciudades a generar ingresos más elevados? Los economistas urbanos a menudo recurren al concepto de economías de aglomeración para explicar la más alta productividad de las empresas en los asentamientos urbanos. Las economías de aglomeración se refieren a los aumentos de productividad derivados de la aglomeración de empresas y gente en las ciudades (Henderson, 1988, para una aplicación econométrica de ciudades brasileñas y norteamericanas). Estas economías incluyen, por ejemplo, las ganancias producidas por economías de escala, los costos fijos compartidos, la circulación de información, los contactos cara a cara, las relaciones entre insumos y productos, los costos de transporte más bajos, y los mercados de trabajo integrados. A principios de los noventa, un estudio del Banco Mundial introdujo la idea de **productividad urbana** para cubrir todo el

rango de factores que hacen que una ciudad sea más productiva (Banco Mundial, 1991). Sin embargo, sigue faltándonos un riguroso informe, fácilmente cuantificable, de la relación entre ciudades y alta productividad. En lo que a esto respecta, el desafío es similar al de explicar el desarrollo económico nacional.

### *2.1. Ciudades y creación de mercados*

Jacobs (1984) opina que históricamente las ciudades han sido los principales motores del crecimiento económico nacional. Las ciudades, como medio de circulación de ideas y de intercambios, se convierten en un vehículo esencial de innovación, cambio y desarrollo, incluyendo desarrollo rural. El campo es a menudo el primero en salir ganando con la presencia de las ciudades. Los campesinos sólo pueden llevar sus productos al mercado si existe un lugar para el mercado. Un funcionamiento deficiente de estos lugares afectará a la economía entera. Los mercados nacionales deben ser integrados para poder realizar ganancias del comercio, lo que requiere centros de mercado para el intercambio de bienes, servicios e información. Lugares eficientes de mercado significan bajos costos y alta productividad (y salarios). Las ciudades existen para permitir que se reúnan bienes, ideas y gente con propósitos de producción e intercambio, permitiendo a su vez a la sociedad aprovechar las ganancias del comercio, la especialización y la diversidad (Glaeser, 1998; Quigley, 1998). En suma, bienes y servicios no pueden ser intercambiados sin lugares urbanos.

Las ciudades han actuado históricamente como centros de distribución y puntos de contacto con el resto del mundo, como lo atestiguan los depósitos y almacenes (ahora a menudo abandonados) en las viejas áreas centrales. Esto a su vez no sólo requiere sistemas viales y de transporte en buen estado de funcionamiento, sino también servicios de recolección de desechos, orden público y seguridad, así como estructuras locales legales y reglamentarias. El comercio interregional e internacional implica también toda una serie de servicios auxiliares, necesariamente localizados en las ciudades: seguros, bancos, publicidad, agencias de aduanas, etc. La eficiencia global de estas funciones (tanto públicas como privadas) determinará la capacidad de la ciudad

para cumplir con su papel en la economía nacional. La capacidad de un productor de uva chileno para llevar su cosecha al mercado y exportarla, dependerá en gran parte de la eficacia de los suministradores de servicios urbanos, ya sean éstos públicos o privados.

Los servicios públicos locales y las infraestructuras están, por definición, ligados a un lugar. Una empresa local (por ejemplo, en la industria del vestido), no tiene la posibilidad de importar mejores caminos, seguridad pública y sistemas de alcantarillado de otro lugar. La empresa local endosará todo el costo causado por servicios inferiores, costo que repercutirá en los clientes. Si el cliente potencial es internacional, los costos más elevados significarán la pérdida de mercados, y un nivel más bajo de empleos y de salarios para toda la economía nacional. En otras palabras, la capacidad de las autoridades locales para suministrar servicios apropiados de mantenimiento vial, seguridad pública, agua potable y alcantarillado se reflejará directamente en el PIB. Este vínculo puede ser difícil de medir, pero no por eso es menos real. Definidas de esta manera, las ciudades aportan un servicio esencial a la economía nacional. Administradas de manera eficiente, las ciudades son, en suma, un bien público del que toda la nación retira beneficios.

## *2.2. Las ciudades en la nueva economía de la información*

El papel de las ciudades (especialmente las grandes ciudades) en el desarrollo económico está en evolución. Desde los comienzos de la revolución industrial, las ciudades han sido esenciales para la realización de ganancias de productividad (gracias al comercio y la aglomeración) en la producción de bienes. Las ciudades existían desde antes de la revolución industrial como centros de innovación, creación artística y generación de ideas. Muchos estaban de acuerdo en que ésta es la verdadera esencia de la ciudad (Hall, 1999). En efecto, las ciudades están regresando a su función primaria como centros de civilización e innovación. Las ciudades en el primer mundo están perdiendo su funciones industriales (Ingram, 1998); se observa una tendencia similar en la mayoría de las grandes ciudades latinoamericanas (Polèse, 1998; Polèse and Champagne, 1999). Citando a Glaeser: «Si la única ventaja de las

ciudades fuera eliminar los costos de transporte por bienes manufacturados, entonces las ciudades... dejarían de existir» (1998:145).

La nueva economía basada en la información implica movimiento de personas e ideas, o como un colega dijera de manera tan bonita, en la nueva economía todo es «zumbido» . Los costos del movimiento de personas e ideas son tan importantes ahora como nunca. Contrariamente a lo que se suele creer, las nuevas tecnologías de la información no reducen la demanda por la interacción cara a cara. Es evidente que los contactos electrónicos y personales son complementos, no substitutos (Gaspar and Glaeser, 1998; Hall, 1999: 962-63); prueba de esto es el rápido incremento de los viajes aéreos de negocios.

Las nuevas tecnologías de la información parecen estar incrementando la demanda por los contactos cara a cara. El correo electrónico, la teleconferencia y las comunicaciones vía fax a menudo crean una demanda por reuniones personales, ya sea como preludio o como seguimiento de una comunicación electrónica. Por la misma razón, la naturaleza de los contactos cara a cara está cambiando. Se trata menos de un intercambio de información estándar y más de un contacto personal, el establecimiento o la consolidación de vínculos de confianza, formación de redes e intercambio de información especializada y personalizada. El costo básico de transportar gente es el costo de oportunidad de tiempo, y es probable que se incremente a medida que se desarrollan las sociedades. En resumen, las ciudades, como aglomeraciones de personas, se están volviendo más importantes, y no menos, a medida que vamos entrando en la era de la nueva economía de la información (Glaeser, 1998).

La creciente demanda por contactos de negocios en persona se debe también al hecho que las economías nacionales están pasando de una producción estandarizada (bienes) a una producción de bienes y servicios cada vez más basada en la información y la creatividad. En la mayor parte del mundo industrializado, los sectores de más rápido crecimiento son los servicios a las empresas, así como la industria del espectáculo y los medios de comunicación; esto es igualmente el caso de gran parte de Latinoamérica y Asia del Este. La industria del espectáculo y los medios de comunicación incluye actividades

tales como producción de películas, programas de radio y televisión, video clips; impresión y publicación, telecomunicaciones; animación por computadora, Internet; así como toda una serie de actividades en el campo del arte y la creación artística. Los servicios a las empresas incluyen servicios intermediarios como asesoría técnica, consultoría, servicios informáticos, administración, contabilidad, diseño, marketing, servicios financieros, etc. Las actividades de las oficinas centrales, nacionales o regionales, forman igualmente parte de esta categoría. Estas actividades variadas (y en evolución constante) forman parte de lo que se llama hoy en día la nueva economía de la información, basada en la producción, la transformación y el intercambio de información.

Las actividades que abarca esta nueva economía son muy sensibles al tamaño y a la estructura urbana, y tienden a concentrarse en unas pocas ciudades (generalmente las más grandes) y a formar agrupamientos en unas pocas áreas, generalmente en el centro (Anas et al., 1998; Hall, 1999: 962; Polèse and Champagne, 1999). Las personas en estas actividades se reúnen en oficinas, estudios, restaurantes, hoteles, salas de clase, etc. Las empresas y la gente se agrupan para acercarse lo más posible al «zumbido», para así maximizar sus oportunidades de conseguir la última y la mejor información. A menudo, la información crucial se obtiene en fiestas, bares u otras reuniones informales. El nuevo desafío es fomentar condiciones que permitan a la gente conocerse e interactuar eficientemente (y en forma agradable). Si el zumbido es suficientemente intenso, se formarán agrupaciones competitivas de empresas y trabajadores. Como lo observa Glaeser (1998:146), compartir un lugar común de trabajo es hoy en día la determinante más importante del agrupamiento industrial.

La globalización ha agregado un ingrediente adicional. Los talentos, el capital y las personas que deben reunirse para formar agrupaciones están en creciente movilidad internacional, constantemente en búsqueda de las agrupaciones más dinámicas. Ciertas ciudades pueden ganar pero también perder su ventaja competitiva. Se han creado recientemente términos tales como «competitividad urbana» y «ciudades competitivas» para reflejar este nuevo concepto (Lever

and Turok, 1999). Como opina Porter (1996), aunque ciudades y regiones no compiten de la misma manera que las naciones Estados, se hacen cada vez más competencia por la inversión móvil, la gente y otros factores variables de producción.

### **3. Administración de las ciudades en la nueva economía de la información**

¿Qué significa todo esto para la gestión y planificación de las ciudades? El realizar que las ciudades competitivas deben ofrecer medios en los que las personas creativas puedan congregarse e interactuar está planteando nuevas preocupaciones, algunas de las cuales, irónicamente, nos llevan a los temas tradicionales de la planificación urbana y municipal.

#### *3.1. Centros activos, transporte público y uso racional de suelo*

Las mentes creativas (y a menudo poco convencionales) que prosperan en la nueva economía, buscan entornos creativos. Por lo tanto, la revitalización del centro de las ciudades y la preservación del patrimonio, vienen a ser prioridades de primera línea. En términos económicos, un centro de negocios (CBD, por sus siglas en inglés) atractivo, donde las personas puedan reunirse e interactuar a distancias que puedan recorrerse a pie, es percibido como un bien público, y un fundamento esencial de las metrópolis ricas en información. La nueva ciudad global es a menudo una ciudad en la que la gente se desplaza a pie, al menos en sus áreas centrales. Esto suele implicar preocupaciones por la seguridad pública y por el diseño de espacios públicos agradables donde la gente pueda socializar. Por esta razón, la estética de la ciudad y el diseño de espacios públicos tales como parques, áreas verdes y plazas están tomando una nueva importancia (CUI, 1999).

La necesidad de movilizar a las personas eficientemente (y no únicamente los bienes) significa también un renacimiento del interés por el transporte público , ya sea éste privado o público (autobuses, tranvías, minibuses, trenes subterráneos, etc.) Un centro de negocios funcional implica el movimiento diario de un gran número de personas, que se dirigen generalmente hacia la misma área central. En la mayoría de los casos, al menos en las grandes

ciudades, no pueden alcanzarse densidades suficientes de empleo sin alguna forma de transporte público. En las ciudades dependientes del automóvil privado, es cada vez más difícil mantener centros densos de empleo. Las ciudades con los centros de negocios más activos suelen ser las que han logrado mantener sistemas de transporte público como una alternativa eficiente al automóvil privado. La capacidad para mantener sistemas funcionales de transporte de masas está a su vez relacionada con el uso del suelo y la densidad. Un sistema de transporte público rentable requiere de niveles mínimos de densidad de población, idealmente con ejes de asentamiento. Estos sistemas también requieren que se fijen adecuadamente los precios de los modos de transporte que compiten entre ellos, de tal manera que no se subsidie implícitamente el uso del automóvil privado (comparativamente con el transporte público).

Como hemos visto, estas son cuestiones tradicionales de planificación urbana. La nueva economía de la información les está dando una nueva relevancia. La comprensión de las interrelaciones entre la revitalización del centro de la ciudad, la densidad y el transporte urbano ha creado, especialmente en Norteamérica, un creciente movimiento de oposición a la «urbanización descontrolada», término que subsume todos los daños asociados con un desarrollo urbano de baja densidad basado en el automóvil (Leo et al., 1999). Este movimiento está también alimentado por las preocupaciones ambientales, así como las consideraciones de eficiencia en función de los costos. Los modelos urbanos discontinuos y de baja densidad aumentan los costos de mantenimiento a largo plazo de muchas infraestructuras y servicios (agua y alcantarillado, calles y carreteras, recolección de basura, etc.), mientras que los efectos combinados del uso intenso del automóvil (emisiones de CO<sub>2</sub>) y el uso extensivo del suelo, van en contra de la mayoría de los objetivos ambientales (Blais, 1995; Tassaonyi, 1997). Puede decirse también que las inversiones indebidas e inadecuadas en las estructuras han facilitado la extensión de la mancha urbana. Cada vez se cuestiona más la viabilidad de este modelo de asentamiento, demasiado dependiente de las inversiones en infraestructura, así como la fijación de precios excesivamente bajos para los servicios públicos.

Muchas áreas urbanas norteamericanas comienzan a darse cuenta que sus modelos de desarrollo, que parecían positivos en el pasado reciente, ya no están adaptados a las necesidades futuras. Se han agregado al sistema actores del sector privado. Citando un informe del *Bank of America* (1999: 2): «...(La) aceleración del esparcimiento ha hecho surgir los enormes costos sociales y ambientales, que hasta ahora habían estado ocultos, ignorados o calladamente soportados por la sociedad. El peso de estos costos se está volviendo muy claro. Los negocios se ven afectados por los altos costos, una pérdida de productividad laboral y la subutilización de las inversiones en las comunidades más antiguas». Refiriéndose al Sur de California (específicamente al área de Los Angeles) los autores temen que los crecientes embotellamientos en las autopistas, que incrementan los costos de movilización de la gente, y los altos costos de inversiones de capital para la infraestructura de tránsito público, resultado del desarrollo de baja densidad, sofocará a la larga el potencial creativo de la región.

#### 4. Evitemos repetir los errores del norte

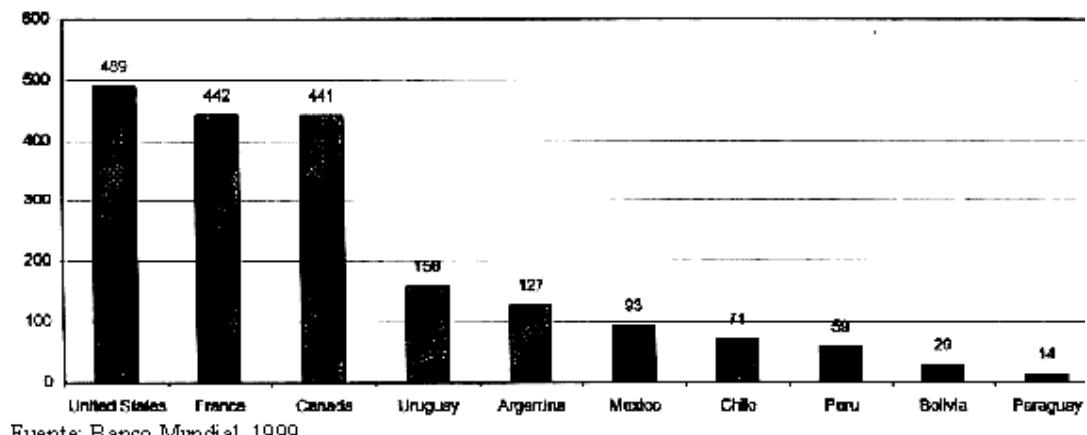
Las naciones del norte, al ser las primeras en entrar en la era urbana moderna, cometieron ciertos errores que el sur no debe repetir (*Polèse, 2000*). Esto es especialmente cierto en el caso de la planificación del transporte urbano. Las ciudades desparramadas del oeste y sur americano no son un resultado inevitable de las fuerzas del mercado, aunque ciertamente éstas desempeñan un papel significativo. Son en gran parte un resultado involuntario de políticas tales como bajos impuestos al petróleo, abundante subsidio de las autopistas (incluyendo autopistas intraurbanas), y generosos subsidios para la construcción de viviendas unifamiliares con uso extensivo del suelo. Es perfectamente posible destruir el transporte público con suficiente negligencia y mala administración. Hoy día el transporte público cuenta por menos del 10% de los viajes diarios al trabajo en la mayoría de las ciudades de los Estados Unidos, siendo New York una excepción importante (*Newman and Kenworthy, 1989 y 1998*). En áreas urbanas como Los Angeles, Dallas y Atlanta, el porcentaje de los usuarios de transporte publico ha caído por debajo de los 5%. La diferencia con ciudades europeas y canadienses es instructiva; los

respectivos porcentajes, para el uso del transporte público, son de cerca de 30% en Montreal, 37% en Estocolmo, y 40% en París (TAC, 1996; Banco Mundial, 1999: todas las Figuras son de principios de los años noventa). Cuando el transporte público falla, los primeros en sufrir los efectos son los más pobres, quienes no tienen acceso a la propiedad de un automóvil.

Hall (1999: 966-970), al analizar el futuro de las metrópolis modernas, evalúa de manera especialmente brutal los costos sociales y ambientales causados por un desarrollo urbano dependiente del automóvil. Hall compara la obsesión americana por los automóviles con el pacto de Fausto. Es cierto que les da a los ciudadanos movilidad, pero sus consecuencias negativas no son aparentes en un principio. Solo ahora, a comienzos del siglo XXI, están llegando las cuentas. Reparar los daños o revertir la tendencia está resultando extremadamente costoso. El gobierno federal y las ciudades norteamericanas están hoy en día invirtiendo billones de dólares en transporte público. Muchas ciudades norteamericanas (Nueva York, Boston, San Francisco, etc.) están demoliendo autopistas en sus áreas centrales (CUI, 1999). La mayoría de las ciudades europeas han continuado invirtiendo en un sistema de transporte público nuevo y mejorado, imponiendo paralelamente restricciones del uso del automóvil: centros de negocios peatonales; acceso preferencial al transporte público de superficie.

Una vez instalada la estructura espacial, no puede deshacerse. Una vez que el transporte público ha declinado, es difícil, y muy costoso, revivirlo. Aquí subyace una importante lección para los planificadores y administradores urbanos de las naciones en desarrollo. Para mantener sistemas de transporte público efectivos, es deber del sector público actuar tempranamente, cuando la demanda por transporte de masa es alta. A medida que aumentan los ingresos, aumentará inevitablemente la propiedad de automóviles, entrando en competencia con los modos colectivos de transporte. En este momento, el número de propietarios de automóviles, incluso en las naciones más desarrolladas de América Latina, es aún significantemente menor que en el norte.

**Figura 3. Autos privados por cada 1000 personas 1997.**



Fuente: Banco Mundial, 1999

Esta es una buena oportunidad para los administradores urbanos de los países en desarrollo. Sin embargo, esto también se traduce a menudo en un falso sentimiento de seguridad con respecto al transporte público. La demanda por transporte público seguirá siendo alta y rentable. En la mayor parte de las ciudades latinoamericanas, el uso del transporte público se sitúa en más del 50% (Banco Mundial 1999, cuadro 3.11). Las rutas de transporte son codiciadas y explotadas por el sector privado, a menudo por medio de varias formas de colectivos y minibuses.

Pero esta situación no durará por mucho tiempo. La demanda por transporte público caerá eventualmente por debajo de niveles a los que es automáticamente productiva, creando un círculo vicioso. Esto es, a menos que los administradores urbanos a todos los niveles hayan previsto planear modelos de asentamiento, uso del suelo, y sistemas de transporte (incluyendo la fijación de precios a los distintos modos de transporte) para fomentar el uso continuo de modos de transporte que no sea el automóvil, incluyendo mecanismos de incentivos (a menudo a través del sistema de impuestos), con el fin de que los consumidores de espacio urbano (y de transporte) paguen cada vez más los verdaderos costos de sus decisiones. Las experiencias canadiense y europea demuestran que el mantenimiento de un sistema efectivo de transporte público no es incompatible con un alto número de propietarios de automóviles.

La aparición de ciudades globales y de la economía de la información ha sido acompañada por una creciente preocupación respecto a las estructuras políticas y administrativas para gobernar grandes áreas metropolitanas. ¿Por qué? La respuesta obvia es el creciente aumento del tamaño de las áreas urbanas. Esto es ciertamente verdad. Pero, también existen otras razones. En la mayoría de las naciones, del norte y del sur, las grandes áreas metropolitanas están política y administrativamente fragmentadas. Los límites políticos de las municipalidades no corresponden necesariamente a los límites funcionales de las áreas urbanizadas. La ciudad de París cuenta con cerca de un cuarto de la población del área metropolitana de París (las proporciones son similares para Buenos Aires); alrededor de la mitad de la población del área metropolitana de la Ciudad de México vive fuera del Distrito Federal; la ciudad de Los Angeles representa sólo una fracción de la población y del área del Gran Los Angeles; etc.

Muchas de las áreas políticas mencionadas más arriba requieren de alguna forma de coordinación o administración a nivel metropolitano (regional). Generalmente, los sistemas de transporte público deben ser administrados a nivel regional; las rutas de tránsito no necesariamente terminan en los límites municipales. Podrán administrarse igualmente otras infraestructuras de manera más adecuada a nivel regional para poder realizar economías de escala (agua potable y aguas servidas, vertederos, etc.). La planificación coordinada del uso del suelo para asegurar modelos óptimos de asentamiento, y el mantenimiento de un núcleo fuerte (y/o ejes de asentamiento), requieren de alguna forma de autoridad a nivel metropolitano (o supra-municipal). No existe un solo modelo de gobernabilidad metropolitana. Los sistemas institucionales varían mucho de una ciudad a otra (Bourne, 1999), incluyendo instituciones con propósitos especiales como la New York Port Authority o la RATP (*Régie autonome des transports parisiens*) en París.

Existen numerosos argumentos en favor de las estructuras de gobierno metropolitano. Más allá de las evidentes razones de eficiencia económica y racionalización administrativa, está el asunto de la competencia global entre grandes ciudades (Borja y Castells, 1997). Que usemos designaciones tales

como «ciudades globales» o «ciudades-regiones», plantea la pregunta de qué tipo de estructuras políticas son más adecuadas para representar (y defender) las grandes áreas metropolitanas en el ruedo global. La competencia por recursos móviles esencialmente ocurre entre ciudades-regiones, y no municipalidades. La competencia inter-municipal (dentro de las áreas metropolitanas) suele resultar contraproduktiva. ¿Quién, por ejemplo, debe representar al Buenos Aires metropolitano o al Los Angeles metropolitano, en el escenario global? La necesidad de ser vistos y escuchados en el escenario global ha hecho aparecer variadas formas de coordinación metropolitana, a veces dirigidas por instituciones del sector privado como Cámaras de Comercio, especialmente en los Estados Unidos. En Canadá, las municipalidades del gran Montreal han confiado recientemente a una institución sin fines de lucro la promoción de la región a nivel internacional.

Las autoridades regionales pueden también ser vehículos apropiados para la emisión de obligaciones (Tassonyi, 1997). Agencias regionales con propósitos especiales con un fuerte potencial de recuperación de costos deberían tener un acceso más fácil a los mercados de capitales. Lo mismo debería aplicarse a grupos de municipalidades, contrariamente a una sola municipalidad. Aquí también las disposiciones institucionales varían en forma considerable de una nación a otra, siendo a menudo un punto importante las responsabilidades fiscales y los poderes de control del gobierno nacional. Asimismo, la región (metrópoli) puede resultar la escala más apropiada a la cual movilizar a los actores interesados y desarrollar estrategias efectivas de desarrollo económico. La metrópoli forma, por definición, un mercado de trabajo integrado.

Tal vez el argumento más poderoso en favor de un gobierno metropolitano para las grandes áreas urbanas, es la cohesión social y la reducción de la pobreza. La fragmentación política puede acentuar las divisiones sociales. Aquí también, los administradores urbanos del sur pueden aprender de los errores cometidos en el norte. Los autores americanos han sido particularmente vehementes en denunciar la división social como efecto de la fragmentación municipal (Levine, 2000; Rusk, 1993; Weiher, 1991). Las altas concentraciones de pobreza y crimen en muchos de los viejos barrios pobres americanos (cercaos al núcleo

central) pueden explicarse en gran parte por la desproporción fiscal entre la municipalidad central y las municipalidades suburbanas (más ricas). Este desequilibrio a menudo se traduce en diferencias en la calidad de los servicios públicos locales (que en Estados Unidos incluyen la educación primaria), induciendo a su vez a los ciudadanos más ricos a abandonar las zonas centrales de la ciudad, causando con este movimiento un círculo autorreforzado de segregación residencial y exclusión social (Bourne, 1992; Polèse, 2000). Claramente, los modelos fragmentados de desarrollo urbano no facilitan la creación de centros urbanos fuertes y seguros. Numerosos autores, sobre todo Sassen (1991), han sugerido que la globalización puede ensanchar la brecha entre ricos y pobres en las ciudades. Donde no existen mecanismos para controlar la distribución equitativa de los servicios públicos, las decisiones de inversión servirán muy a menudo para ampliar las diferencias de bienestar entre áreas ricas y pobres. Levine (2000) y Lungo (2000) señalan los nexos entre forma urbana, equidad social y gobernabilidad metropolitana. En las ciudades del sur, donde los pobres suelen estar localizados en la periferia urbana (más allá de los límites de la municipalidad central), las estrategias para combatir la pobreza tendrán que ir necesariamente más allá de los límites municipales.

La cuestión de la gobernabilidad metropolitana toma particular importancia en naciones con grandes divisiones sociales (o étnicas), donde las autoridades locales tienen un amplio rango de responsabilidades financiadas (completamente o ampliamente) por ingresos recolectados localmente. Es también bajo este tipo de condiciones que las estructuras de gobernabilidad metropolitana son las más difíciles de instalar. Aquí se plantea el mayor dilema del desarrollo urbano moderno: cuanto más urgentes son las estructuras de gobernabilidad urbana para la cohesión social, más difícil resulta ponerlas en práctica. Mientras más grande sea la división social (o étnica) dentro de la metrópoli, más difícil será convencer a las diferentes partes de reunirse y compartir recursos. La creación de ciudades socialmente cohesivas resulta más difícil cuando la distribución de ingresos es desigual y donde el suministro (y financiamiento) de servicios públicos dirigidos a la gente, como son la

educación primaria y la salud, son descentralizados. La cooperación metropolitana en este tipo de casos, vendrá generalmente sólo por medio de presiones desde arriba, es decir, del gobierno nacional. Esto ilustra tanto los límites (y peligros) de la descentralización como la necesaria relación entre políticas locales y nacionales.

## 6. ¿Por qué algunas ciudades crean más riqueza?

Podemos ahora volver a las preguntas formuladas más arriba. ¿Por qué algunas ciudades logran más que otras crear riquezas, y por qué algunas naciones logran más que otras aprovechar los beneficios de la urbanización? Parte de la respuesta se encuentra en las Figuras 1 y 2. El nexo positivo entre urbanización (y) y PIB *per cápita* (x) puede ser expresado como una relación lineal (x es una función lineal de y) cuando el PIB *per cápita* es medido en una escala logarítmica (Figura 2). Sin embargo, en una escala normal, la relación toma forma elipsoide «L» (Figura 1). La curva de urbanización asciende muy rápidamente al principio del proceso de desarrollo para aplanarse después alrededor de \$5,000 (PIB *per cápita*). Se alcanzan altos niveles de urbanización a niveles relativamente bajos de ingresos. En otras palabras, las ganancias «puras» de la urbanización (por ejemplo, la aglomeración geográfica de gente y actividad) se agotan rápidamente. Más allá de un cierto punto, el vínculo entre una urbanización en crecimiento (y quizás también el tamaño de la ciudad) y el PIB *per cápita* se vuelve más tenue. ¿Por qué?

La primera parte de la respuesta es simplemente matemática. Una vez que los niveles de urbanización alcanzan 70% o más, se prevé que un incremento de la urbanización en sí aportará poca contribución al crecimiento del PIB. Esto parece indicar que las ganancias más allá de este punto descansan en algo más que en el simple aprovechamiento de los beneficios "puros" de la aglomeración. Las políticas públicas determinan los límites máximos de las ganancias potenciales que pueden aprovecharse de la aglomeración. En otras palabras, al analizar el impacto de las ciudades en el bienestar económico, es necesario distinguir entre los beneficios "puros" de la urbanización y los beneficios atribuibles a una buena administración y planificación urbana. Esto

explica en parte por qué la simple presencia de las ciudades, aunque es una condición necesaria, no es una condición suficiente para emprender un proceso de crecimiento económico sostenido. En resumidas cuentas, las ciudades son cada vez más vitales en la nueva economía de la información, pero su éxito descansa también cada vez más en una mezcla compleja de decisiones relativas a las políticas públicas.

#### *6.1. La creciente importancia de los bienes públicos*

La gestión de áreas urbanas ha dependido siempre considerablemente del suministro de bienes públicos. Esto se aplica aún más a la nueva economía de la información. Los economistas usan el término «bien público» para describir los bienes y servicios que normalmente no provee el sector privado, ante todo por la imposibilidad de excluir consumidores, incluso si no han pagado (*free riders*); no puede cobrarse directamente a los usuarios. Aire limpio, orden público y sistema de justicia son ejemplos típicos. El suministro de tales servicios requiere acción colectiva y de un sistema impositivo central. La dependencia de las ciudades de los bienes públicos es fácil de ilustrar. El movimiento de gente entre ciudades requiere carreteras, calles, aceras, alumbrado público y control del tráfico. Algunos bienes públicos son invisibles o se encuentran ocultos: alcantarillado, reglamentos, y regulaciones. Todos estos son verdaderos bienes públicos que sólo el sector público puede suministrar, aunque puede haber algunos casos limitados de suministro por el sector privado (como por ejemplo en comunidades privadas, con policía e infraestructura propias).

Demasiado a menudo, las discusiones sobre los bienes públicos (y las políticas públicas) caen en la confusión, especialmente cuando se integran al debate términos tan controvertidos como "mercados" y "privatización". La palabra «mercado» se usa a menudo en oposición al Estado, como si el funcionamiento de los mercados no requiriera del suministro de bienes públicos. Nada podría estar más alejado de la verdad. Hay que reconocer que lo que Olson (2000: 175) llama mercados espontáneos surgen en la ausencia de un Estado funcional. La vitalidad del sector informal (los más visibles son los vendedores

ambulantes) en la mayoría de las ciudades del mundo en desarrollo puede atestiguar de este fenómeno. La gente del mundo en desarrollo no carece de dinamismo empresarial. Sin embargo, estos son mercados limitados donde los costos de hacer negocios (lo que los economistas llaman costos de transacción) son muy altos, debido en gran parte a la ausencia de mecanismos colectivos claros para el cumplimiento de los contratos, los derechos de propiedad y el crédito a largo plazo.

Un desarrollo económico sostenido requiere de la creación de mercados artificiales más sofisticados, a nivel gubernamental y social (Olson, 2000: 183). Tales mercados son dependientes de la presencia de ciudades y del suministro de bienes públicos, así como de las leyes y reglamentos necesarios para regularlos. Los distintos mercados financieros (bolsas de valores, mercados de futuros, hipotecas, etc.) son ejemplos típicos. A medida que vamos entrando en la economía de la información, los mercados se van volviendo más complejos. La globalización significa también que el capital móvil y los talentos se trasladarán hacia esos lugares (ciudades), donde el suministro de bienes públicos es más favorable al funcionamiento eficiente de mercados complejos. Esto significa la existencia no sólo de marcos reguladores apropiados sino también de **lugares** donde las personas puedan reunirse, trabajar juntas e intercambiar ideas de manera productiva, segura y confortable. Los bienes públicos son un elemento clave en la construcción de tales lugares. Veamos ahora por qué, y asimismo examinemos más de cerca el asunto de la privatización.

### *6.2. Bienes públicos y sector privado*

Las discusiones sobre la privatización toman a menudo tonos ideológicos, creando la impresión de una dicotomía del "todo-o-nada" entre el Estado y el sector privado. En realidad éstos son complementos, no opuestos el uno del otro. Esto se aplica especialmente a los servicios urbanos. Una participación eficiente del sector privado, en casi la mayoría de los casos, dependerá del suministro eficiente de bienes públicos. La palabra «privatización» es a menudo usada (incorrectamente, en mi opinión) para designar transacciones que no

abarcen la transferencia completa de activos estatales al sector privado, sino que designa situaciones donde el sector privado es llamado a participar (con el Estado) en el suministro de bienes públicos. Las concesiones y la subcontratación son casos típicos. Este tipo de acuerdos público-privados son necesariamente complejos, y requieren de una función pública calificada, independiente, bien pagada y honrada, así como un marco legal establecido. Para los servicios urbanos y la infraestructura, rara vez puede el Estado local transferir la propiedad de activos al sector privado; en los casos en que esto sea posible (sistemas de aguas, redes eléctricas) se trata generalmente de monopolios naturales, los que a su vez necesitarán la introducción de un marco regulador (un bien público).

Muchos de los servicios urbanos que se necesitan para una operación eficiente de los mercados son bienes públicos «puros» que sólo pueden ser financiados por medio de impuestos. El sector privado es generalmente el más apropiado para *construir* carreteras, calles, postes de luz, parques, estaciones de policía, estaciones de bomberos, semáforos, etc. El Estado (local) puede también elegir subcontratar servicios tales como mantenimiento vial, limpieza de calles, bomberos, recolección residencial de basura, e incluso algún servicio de policía. En todos estos casos (con la posible excepción de la recolección residencial de basura) se trata de subcontratos en los que el Estado debe pagar al final al subcontratista, cuya viabilidad dependerá invariablemente de la capacidad del sector público de recaudar impuestos.

### *6.3. Iniciando el círculo positivo del desarrollo urbano*

Aquí enfrentamos uno de los más difíciles desafíos de la gestión urbana, cuyos efectos se resienten de manera más severa en el mundo en desarrollo: el proceso de retroalimentación circular entre el suministro de infraestructura pública y los ingresos públicos. Cuanto más éxito logre una ciudad en suministrar bienes públicos adecuados, más se incrementarán sus ingresos, y a su vez estará en condiciones de suministrar mayor cantidad de bienes públicos, fortaleciendo así su base impositiva, etc. Este proceso acumulativo favorece el desarrollo de ciudades bien establecidas y bien administradas. Una

ciudad que logre suministrar los bienes públicos adecuados para la nueva economía de la información verá que las ganancias se reflejan en una "renta económica" para el sector público. Los valores de propiedad son en gran parte una función de las economías de centralidad y aglomeración. Cuanto más importante sea el potencial informativo e interactivo de un lugar, mayor será su valor tributario. El proceso circular puede ir hacia adelante o hacia atrás.

Cuanto más éxito logre una ciudad en crear lugares eficientes (y agradables) para la interacción, y cuanto más eficiente sea en movilizar a la gente, mayor será su base de ingresos. Inversamente, una ciudad a la que se le dificulta generar una prima urbana sobre la renta, debido a una planificación urbana deficiente, a la contaminación, el crimen y la congestión del tráfico, tendrá dificultad para financiar adecuadamente los bienes públicos, reduciendo a su vez su carácter atractivo. El escenario positivo implica prerequisitos que no siempre están presentes en las ciudades del mundo en desarrollo. La administración de los impuestos sobre la propiedad presenta problemas bien documentados, y que a menudo van más allá de la capacidad de las municipalidades, e incluso de los gobiernos nacionales (Bahl y Linn, 1992); la cobertura y recaudación de impuestos es a menudo irregular. Esto a su vez hace decrecer el incentivo para que las autoridades locales (y nacionales) administren las ciudades de manera eficiente. ¿Por qué preocuparse por generar rentas urbanas que el Estado no puede captar? Para muchas naciones, especialmente las más pobres, romper este ciclo negativo no es una tarea fácil.

Los nexos entre el suministro de bienes públicos y la productividad de las ciudades va mucho más allá. Sólo el sector público puede asegurar la planificación y reglamentación del uso del suelo . Esto se aplica igualmente a las políticas tributarias, y sistemas de fijación de precios que determinan los costos relativos del transporte público *versus* el transporte privado. El sector privado puede construir caminos, autopistas, líneas férreas, pero es el Estado quien debe decidir a dónde van éstas. La planificación y gestión de los espacios públicos (parques, áreas verdes, etc.) corresponde al sector público. La formulación y aplicación de reglamentos, regulaciones e incentivos fiscales

que la estética arquitectónica de la ciudad (altura de la fachada y edificio, derechos de paso, diseño, conservación del patrimonio, etc.) son bienes públicos. Ninguno de estos será automáticamente suministrado por el sector privado. Con todo, tomados todos estos elementos juntos se determina claramente la manera en que una ciudad siente y suena. Esto es fundamental en la nueva economía global de la información. Finalmente, la legislación nacional (o federal) definirá los límites territoriales, poderes y obligaciones de los niveles inferiores de gobierno, impactando a su vez la cohesión social de las grandes áreas urbanas, llevándonos de vuelta, una vez más, a lo esencial de la relación entre políticas locales y nacionales.

## 7. Conclusión

En la nueva economía de la información, las ciudades desempeñarán un papel aún más vital que antes en la definición de la competitividad de las economías nacionales. Sin embargo, la emergencia de la economía global de la información no les facilitará la tarea a los administradores urbanos del mundo en desarrollo. Más aun que en el pasado, la competitividad de las ciudades dependerá de la capacidad del sector público de proveer un rango más amplio que nunca de servicios complejos (bienes públicos). Aun donde la participación del sector privado resulta apropiada, esto implica generalmente un papel importante del sector público, ya sea como planificador (especialmente decidiendo **dónde** deben ir las cosas), regulador o como fuente última de financiamiento (vía los impuestos).

Las actividades ricas en información son altamente dependientes de los contactos cara a cara y de la reagrupación de talentos. Las nuevas tecnologías de telecomunicaciones están acelerando esta tendencia, creando nuevas y más complejas demandas por **lugares** donde pueda producirse el contacto cara a cara. En el pasado, la principal ventaja de la economía de las grandes ciudades residía en su capacidad para movilizar bienes. En el futuro, la ventaja competitiva de las ciudades dependerá cada vez más de su capacidad de movilizar personas, hacer que se reúnan, y crear lugares donde puedan intercambiar ideas e información de manera útil (y agradable). El potencial

interactivo de los lugares urbanos, su densidad de conocimientos, su creativo zumbido, y su calidad de vida en general se volverán condiciones cada vez más estratégicas, determinando las ventajas competitivas de las ciudades.

La combinación de factores que juntos pueden contribuir al éxito de una ciudad (un lugar que atraerá talentos y capital) es en gran parte el cúmulo de políticas públicas producidas en el pasado, incluyendo decisiones de políticas en asuntos tales como uso del suelo, gobernabilidad metropolitana y transporte público. Encontrar las combinación de políticas correctas no es fácil, y varía según las naciones. Sin embargo, los administradores urbanos en el sur comienzan con una ventaja, no repetir los errores del norte. La importancia estratégica de tomar las decisiones políticas correctas se volverá aún más importante a medida que las ciudades compitan por atraer talentos y recursos en la economía global. Aquí se encuentran los dos desafíos y oportunidades más importantes para los administradores urbanos del mundo en desarrollo.

<sup>1</sup> Ensayo preparado para el Curso de Gestión Urbana y Municipal del Instituto del Banco Mundial, Mayo, 2000, Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, Universidad de Buenos Aires. Se agradece la contribución de Elena Pou Madinaveitia por su revisión de la versión española del texto.

<sup>2</sup> INRS-Urbanisation, Université du Québec, Montreal, Canadá. E-mail: [mario.polese@inrs-urb.quebec.ca](mailto:mario.polese@inrs-urb.quebec.ca)

<sup>3</sup> NT. *"Las ciudades están llenas de gente pobre, no porque ellas vuelvan pobre a la gente, sino más bien porque las ciudades atraen gente pobre"*.

<sup>4</sup> El concepto de "bien público" es definido con mayor detalle más adelante bajo el título de "La creciente importancia de los bienes públicos".

<sup>5</sup> "Administración urbana" es usada en este trabajo como término genérico para designar a todas las áreas de política pública que afectan directamente a las ciudades: planificación municipal, gestión municipal, gobernabilidad urbana, planificación de transporte urbano, leyes municipales, etc.

<sup>6</sup> La palabra «zumbido» evoca la imagen de una colmena, el sonido emanado de la reunión e interacción de miles de abejas obreras.

<sup>7</sup> El término «transporte público» es usado aquí como sinónimo de modos colectivos de transporte, sin importar necesariamente sus propietarios.

<sup>8</sup> La planificación del uso del suelo (y las ordenanzas de construcción) son vitales en reducir el daño potencial de los desastres naturales como terremotos, huracanes, volcanes, inundaciones, etc. No es coincidencia que sean usualmente las áreas más pobres y «sin regulación» las que más sufren. Muchas veces, gran parte del daño podría haber sido evitado.

## 8. Referencias bibliográficas

Anas, A.; Arnott, B. and K. Small (1998). "Urban Spatial Structure", *Journal of Economic Literature*, XXXVI: 1426-1464.

Bahl, R. and J. Linn (1992). *Urban Public Finance in Developing Countries*, London y New York: Oxford University Press.

Banco Mundial (1990; 1994; 1996; 1998; 1999). *Informe sobre el desarrollo mundial: indicadores de desarrollo*, Washington D.C.: Banco Mundial.

Banco Mundial (1991). *Política urbana y desarrollo económico: un programa para el decenio 1990*. Washington D.C.: Banco Mundial.

Bank of America (1999). *Beyond Sprawl: New Patterns of Growth to fit the New California*.

[http://www.bankofamerica.com/environment/index.cfm?Menu\\_Sel=public&oth=urban1](http://www.bankofamerica.com/environment/index.cfm?Menu_Sel=public&oth=urban1)

Blais, Pamela (1995). "The Economics of Urban Form", Report Prepared for the Greater Toronto Area (GTA) Task Force, Toronto, Canada.

Borja, Jordi and M. Castells (1997). *Local and Global: Management of Cities in the Information Age*, London: Earthscan.

Bourne, Larry S. (1992). "Self-fulfilling Prophecies? Decentralization, Inner City Decline, and the Quality of Urban Life", *Journal of the American Institute of Planners*, 50: 509-513.

\_\_\_\_\_. (1999). "Alternative Models for Managing Metropolitan Regions: The Challenge for North American Cities", Paper prepared the International Forum on Metropolization, Santa Cruz, Bolivia.

Ciccolella, Pablo (1999). "Globalización y dualización en la región metropolitana de Buenos Aires. Grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa", *Eure. Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, XXV, 76: 5-28.

Ciccone, A. and R.E. Hall (1996). "Productivity and the Density of Economic Activity", *American Economic Review*, 86, 1: 54-70.

CUI (1999). "Reinvesting in Toronto: What the Competition is Doing", Study Prepared by Urban Strategies Inc., Canadian Urban Institute, Toronto, Canada.

De Mattos, Carlos (1999). "Santiago de Chile, globalización y expansión metropolitana: lo que existía sigue existiendo", *Eure. Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, XXV, 76: 29-56.

Gaspar, J. and E. Glaeser (1998). "Information Technology and the Future of Cities", *Journal of Urban Economics*, 43: 136-156.

Glaeser, Edward (1998). "Are Cities Dying?", *Journal of Economic Perspectives*, 12, 2: 139-160.

Hall, Peter (1999). *Cities in Civilization. Culture, Innovation, and Urban Order*. London: Phoenix Giant.

Henderson, Vernon (1988). *Urban Development: Theory, Fact and Illusion*. New York: Oxford University Press.

Ingram, Gregory K. (1998). "Patterns of Metropolitan Development: What have we learned?", *Urban Studies*, XXXV, 7: 1019-1035.

Jacobs, Jane (1984). *Cities and the Wealth of Nations*, New York: Vintage.

Jones, B. and S. Koné (1996). "An Exploration of Relationships between Urbanization and Per Capita Income: United States and Countries of the World", *Papers in Regional Science*, 75, 2: 135-153.

Krugman, Paul (1991). "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, 99, 3: 483-499.

\_\_\_\_\_(1996). "Making Sense of the Competitiveness Debate", *Oxford Review of Economic Policy*, 12: 17-25.

Landis, David S. (1998). *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some are so Rich and Some so Poor*, New York y London: W.W. Norton & Co.

Lemelin, A. and M. Polèse (1995). "What About the Bell-shaped Relationship Between Primacy and Development?", *International Regional Science Review*, 18: 313-330.

Leo, C.; Beavis, M.; Carver, A. and R. Turner (1999). "Is Urban Sprawl Back on the Agenda? Local Growth Control, Regional Growth Management, and Politics", *Urban Affairs Quarterly*, 34, 2: 179-212.

Lever, W.F. and I. Turok (1999). "Competitive Cities: Introduction to the Review", *Urban Studies*, 36, 5-6: 791-793.

Levine, Marc (2000). "A Third-World City in the First World: Social Exclusion, Racial Inequality, and Sustainable Development in Baltimore, Maryland", M. Polèse and R. Stren (eds.). *The Social Sustainability of Cities: Diversity and The Management of Change*, Toronto: University of Toronto Press: 123-156.

Lungo, Mario (2000). "Downtown San Salvador: Housing, Public Spaces, and Economic Transformation", M. Polèse and R. Stren (eds.). *The Social Sustainability of Cities: Diversity and The Management of Change*, Toronto: University of Toronto Press: 228-249.

Newman P. and J. Kenworthy (1989). *Cities and Automobile Dependence. An International Sourcebook*, Boston: Gower Technical.

\_\_\_\_\_. (1998). *Sustainability and Cities. Overcoming Automobile Dependence*, Washington D.C.: Island Press.

Olson, Mancur (2000). *Power and Prosperity*, New York: Basic Books.

Peterson, George *et. al.* (1991). *Urban Economies and National Development*, Washington D.C.: Office of Housing and Urban Programs, USAID.

Polèse, M. and E. Champagne (1999). "Location Matters: Comparing the Distribution of Economic Activity in the Mexican and Canadian Urban Systems", *International Regional Science Review*, 22, 1: 102-132.

Polèse, Mario (1998). *Economía urbana y regional: introducción a la relación entre territorio y desarrollo*, Cartago: Asociación de Editoriales Universitarias de América Latina y el Caribe, Libro Universitario Regional.

\_\_\_\_\_. (2000). "Learning from Each Other: Policy Choices and the Social Sustainability of Cities", M. Polèse and R. Stren (eds.). *The Social Sustainability of Cities: Diversity and The Management of Change*, Toronto: University of Toronto Press: 308-334.

Porter, Michael (1996). "Competitive Advantage, Agglomeration Economies and Regional Policies", *International Regional Science Review*, 19, 1: 85-90.

PRISMA (1996). *La Evolución de la Red Urbana y el Desarrollo Sostenible en El Salvador*, San Salvador: Programa Salvadoreño de Investigación sobre Desarrollo y Medio Ambiente.

Quigley, John M. (1998). "Urban Diversity and Economic Growth", *Journal of Economic Perspectives*, 12, 2: 127-138.

Rauch, James E. (1993). "Productivity Gains from Geographic Concentration of Human Capital: Evidence from the Cities", *Journal of Urban Economics*, 34, 3: 380-400.

Rusk, David (1993). *Cities without Suburbs*, Washington D.C.: Woodrow Wilson Center Press & Johns Hopkins University Press.

Sassen, Saskia (1991). *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton NJ: Princeton University Press.

Tassonyi, Almos (1997). "Financing Municipal Infrastructure in Canada's City-Regions", P. Hobson and F. St.-Hilaire (eds.). *Urban Governance and Finance: A Question of Who Does What*, Montreal: The Institute for Public Policy.

TAC (1996). *Urban Transportation Indicators in Eight Canadian Urban Areas*, Toronto: Transportation Association of Canada.

The Economist (1997). "Russia's Capital: Beacon or Bogey?", *The Economist*, Sept. 6, London.

Tolley, G.S. y Thomas, V. (eds.). (1987). *The Economics of Urbanization and Urban Policies in Developing Nations*, Washington D.C.: World Bank.

Weiher, Gregory (1991). *The Fragmented Metropolis*, Albany, N.Y.: State University of New York Press.