

TEXTOS URBANOS

VOLUMEN VII

Saskia Sassen

Ciudad y globalización



OLACCHI

Organización Latinoamericana
y del Caribe de Centros Históricos

Quito
DISTRITO
METROPOLITANO

Entidades Gestoras

Organización Latinoamericana y del Caribe de Centros Históricos (OLACCHI)
Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (MDMQ)

Editor General

Fernando Carrión

Coordinadora Editorial

Andrea Ávila Jácome

Comité Editorial

Jordi Borja

Fernando Carrión

Marco Córdova

Manuel Dammert G.

Carlos de Mattos

Alicia Ziccardi

Autora

Saskia Sassen

Edición

Paulina Torres

Diseño y diagramación

Antonio Mena

Impresión

Crearimagen

ISBN: 978-9978-370-14-8

© OLACCHI

El Quinde N45-72 y De Las Golondrinas

Tel: (593-2) 2462739

olacchi@olacchi.org

www.olacchi.org

Quito, Ecuador

Primera edición: febrero 2011



Índice

Presentación	7
--------------------	---

Primera parte:

Teoría-Sociología urbana

1. Los desafíos que enfrenta la sociología urbana en el nuevo milenio	11
2. ¿Por qué importan las ciudades en un mundo electrónico y desterritorializado?	31
3. En la penumbra de categorías maestras	73
4. Siempre extranjera, siempre en casa	95

Segunda parte:

La reconfiguración de las ciudades en un mundo globalizado

5. Lo bueno y lo malo: los múltiples significados de la globalización	135
6. La integración de los mercados electrónicos: el caso de los mercados de capital global	177

7. La recomposición de las ciudades y las regiones urbanas en la economía global: conceptos teóricos y políticas de gobierno 207
8. El hiperespacio económico global: Un nuevo tipo de infraestructura 255

Tercera parte:
Ciudad y política

9. Intervenir en el espacio público de la megaciudad. 265
10. Más allá del estado-nación: Una creciente diversidad de ensamblajes del territorio, la autoridad y los derechos. 279

Cuarta parte:
Entrevistas

11. Espacio y poder. 297
Entrevista: Nicholas Gane
12. Repensando la globalización 323
Recopilación y traducción: Xavier de la Vega
13. ¿Puede Bombay conseguir su zona glamorosa? 331
Entrevista: Sumana Ramanan
14. Saskia Sassen: “Una ciudad global paga un costo social alto”. 337
Entrevista: Juan Pablo Palladino y Lucio Latorre

- Bibliografía. 349**

Presentación

Lo urbano, entendido como una forma específica de organización socio-territorial, adquiere en la sociedad contemporánea una especial relevancia en tanto, a inicios del presente siglo, más de la mitad de la población mundial habita en las ciudades. Por su parte, las tendencias en las que actualmente se enmarca el proceso urbano, en donde las lógicas de la globalización condicionadas, entre otros factores, por la consolidación de una nueva fase de acumulación territorial del capital, de una realidad mediatizada a través de cada vez más sofisticadas tecnologías de la comunicación, y de un paradigma cultural de impronta posmoderna estructurado alrededor de la dicotomía global-local, ha determinado que el sentido de lo urbano se redefina desde una noción de concentración, tanto demográfica como de urbanización, hacia la idea de estructuras socio-espaciales dispersas y fragmentadas.

Esta nueva concepción implica entender que, si bien la dinámica de las ciudades se genera a partir de un conjunto de interrelaciones de carácter endógeno entre los diferentes sistemas que la conforman, no es menos cierto que los flujos informacionales a los que es inherente la denominada sociedad de la información, determina una serie de articulaciones externas que van configurando la emergencia de una organización supra-física, sobre la cual se redefinen los procesos sociales, políticos, económicos y culturales donde converge y se reproduce lo urbano.

En esta perspectiva, se vuelve necesario identificar desde el debate académico las distintas entradas teóricas del campo disciplinar de los estudios de la ciudad, con el objeto de precisamente entender esta suerte de re-esca-

lamiento conceptual de la condición urbana, incorporando además una lectura transversal de carácter interdisciplinario que más allá del hecho espacial *per se* permita dar cuenta de la complejidad de estos procesos. El análisis de la problemática urbana, en otrora enmarcado en el aspecto morfológico-funcional de las ciudades, ha incorporado –tanto teórica como metodológicamente– temáticas relacionadas por ejemplo a la interacción Estado-sociedad en los procesos de democratización y sus consecuencias en el gobierno de la ciudad, la dialéctica cultural del espacio a través de la comprensión de los imaginarios urbanos, las implicaciones socio-políticas de la seguridad ciudadana frente a la violencia urbana, la movilidad sustentable y la gestión del riesgo como respuesta a los impactos ambientales en las estructuras urbanas, entre otros temas, cuya interpelación permiten sobre todo construir una visión de conjunto del fenómeno urbano.

Es en este contexto que la Organización Latinoamericana y del Caribe de Centros Históricos (OLACCHI) y el Ilustre Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (MDMQ), presentan la colección *Textos Urbanos*, programa editorial cuyo objetivo es constituirse en un acervo bibliográfico que contribuya al conocimiento y debate de la problemática urbana a nivel mundial, de América Latina y El Caribe, y contextos locales más específicos. Es importante señalar, además, el valioso aporte de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO-Ecuador) en la realización de este proyecto.

Los doce tomos que conforman la presente colección compilan –a manera de antología– los trabajos de distintos autores y autoras internacionales de reconocida trayectoria en la investigación urbana. Se pretende que la colección en su conjunto permita, a partir de las distintas entradas de los autores seleccionados, ensayar una lectura interdisciplinar de los procesos urbanos contemporáneos, constituyéndose en una herramienta de consulta para la investigación académica, así como también en material de referencia para el desarrollo de políticas públicas en el contexto de las ciudades.

Augusto Barrera
Alcalde

I. Municipio del Distrito
Metropolitano de Quito

Fernando Carrión M.
Presidente

Organización Latinoamericana y
del Caribe de Centros Históricos

Primera parte: Teoría-Sociología urbana

Los desafíos que enfrenta la sociología urbana en el nuevo milenio

Introducción

La ciudad ha sido desde hace tiempo un sitio estratégico para la exploración de muchos y grandes temas que confrontan a la sociedad y a la sociología. Sería imposible resumir en un artículo la enorme erudición producida por la sociología urbana en el siglo que se cierra. Pero detrás de este trabajo sostenido yacen giros definidos. En la primera mitad de este siglo, el estudio de las ciudades era el corazón de la sociología. Desde entonces, la sociología urbana ha ido perdiendo paulatinamente su rol privilegiado como lente de la disciplina, como productora de categorías analíticas claves. Pero ahora, al final de este siglo, quiero argumentar que la ciudad nuevamente está emergiendo como el sitio estratégico para comprender grandes nuevas tendencias que están reconfigurando el orden social. ¿Puede la sociología urbana atrapar el momento y una vez más producir una erudición que abra senderos que nos den algunas de las herramientas analíticas para comprender las transformaciones sociales más amplias que se están dando?

Tal vez es una de las ironías de este fin de siglo que algunas de las antiguas preguntas de la Escuela de Sociología Urbana de Chicago vuelvan a emerger como estratégicas y prometedoras para comprender algunos asuntos críticos de hoy, notablemente, la importancia de la recuperación del lugar y el tratamiento de las etnografías en un momento en que fuer-

zas dominantes como la globalización y las telecomunicaciones parecen indicar que el lugar y los detalles de lo local ya no importan. Sin embargo, las viejas categorías de análisis no bastan. La invitación a escribir una pieza conceptual sobre sociología urbana en el milenio da al autor la libertad para mirar hacia delante a lo que son algunos de los mayores retos que enfrenta la sociología urbana dadas sus tradiciones y linajes, en vez de simplemente resumir los logros del pasado.

Yo propongo examinar algunas de las condiciones más importantes en las ciudades actuales que constituyen retos a la teorización y el análisis empírico. Este es un listado parcial, más allá de que los temas de posicionalidad son inevitables. Busca ubicar las nuevas fronteras que demandan nuevas formas de teorización e investigación.

Los retos

Los retos surgen de la intersección de grandes tendencias macro-sociales y sus particulares patrones espaciales. La ciudad y la región metropolitana emergen como sitios estratégicos donde se materializan estas tendencias macro-sociales y, por lo tanto, pueden constituirse como objeto de estudio. Entre estas tendencias están la globalización y el surgimiento de nuevas tecnologías de la información, la intensificación de las dinámicas transnacionales y translocales, y la fuerte presencia y voz de una diversidad socio-cultural. Cada una de estas tendencias tienen sus propias y específicas condicionalidades, contenidos y consecuencias para las ciudades, y para la teoría y la investigación.

Las ciudades también son sitios donde cada una de estas tendencias interactúa con las demás de forma distinta y a veces compleja, de una forma que no se da en otros entornos. Las tres tendencias están en el filo de corte de los cambios actuales que la teoría sociológica, y en particular la sociología urbana, necesitan incorporar en mayor medida a lo ya hecho. La mejor desarrollada y estudiada es la diversidad socio-cultural ya que se presta a un tratamiento micro-sociológico que prevalece en mucho de la sociología urbana. Por esa razón limitaré mi tratamiento a aquellos temas

de diversidad socio-cultural que estén relacionados con otras tendencias mayores en las que aquí me estoy enfocando. Hay una fuerte literatura emergente sobre las dos primeras tendencias, pero en su mayor parte sobre disciplinas distintas a la sociología urbana.

Estas tendencias no comprenden a la mayoría de condiciones sociales; por el contrario, la mayor parte de la realidad social corresponde a tendencias continuas y familiares más antiguas. Es por eso que mucho de las tradiciones de la sociología urbana y de sub-campos bien establecidos mantendrán su importancia y constituirán el corazón de la disciplina. Más aún, hay buenas razones para que la mayor parte de la sociología urbana no se haya involucrado con las características y las consecuencias de estas tres tendencias: los conjuntos de datos actuales son bastante inadecuados para referirse a estos temas a nivel de la ciudad. Sin embargo, aunque estas tres tendencias pueden involucrar sólo partes de la condición urbana y no pueden ser reducidas a lo urbano, son estratégicas en el sentido de que marcan la condición urbana de maneras novedosas, siendo la última a su vez un sitio de investigación clave para su examen. Pensando en los retos que enfrenta la sociología urbana en el milenio, es necesario confrontar estos desarrollos estratégicos.

Elementos conceptuales

Entre las fuerzas dominantes reconfigurando lo social, lo económico, lo político y lo subjetivo a final de siglo están la globalización y las nuevas tecnologías de la información. Las implicaciones de estas tres tendencias para lo urbano son pronunciadas: se trata sobre la globalización y las telecomunicaciones como redes dispersas, transnacionales y translocales que cortan a través de las fronteras de las ciudades, y mucho de la nueva diversidad cultural está incrustada en nuevas subjetividades y narrativas que no son focos comunes para la sociología urbana. Si se fuera a tomar herramientas tradicionales de la sociología urbana y de las ciencias sociales, uno podría incorporar algunos aspectos de estas tendencias. Pero la teorización está retrasada, aunque hay excepciones importantes (como Abu-Lughod, 1999; Allen

et al., 1999; Castells, 1989; Rodríguez y Feagin, 1986; Gottdiener, 1985; Lash y Urry, 1994; King, 1990; Zukin, 1991; Fainstein y Judd, 1999; para citar unos pocos). La geografía económica (como la de Knox y Taylor, 1995; Short y Kim, 1999) y los estudios culturales (como los de Palumbo-Liu, 1999; Watson y Bridges, 1999) han contribuido mucho más.

El “estatismo incrustado”, que generalmente ha marcado las ciencias sociales (Taylor, 1996; Brenner, 1998) es un obstáculo para una completa teorización de algunos de estos temas. Esto lo podemos caracterizar en términos del supuesto implícito o explícito de la nación-Estado como un recipiente de procesos sociales, y de lo nacional como la escala apropiada para estudiar procesos sociales, económicos y políticos mayores. Estos supuestos funcionan muy bien para muchos de los temas estudiados en las ciencias sociales. Pero no ayudan mucho para dilucidar un creciente número de situaciones cuando se trata de la globalización y de una completa variedad de procesos transnacionales que están siendo estudiados por los científicos sociales. Tampoco sirven dichas suposiciones para desarrollar las técnicas de investigación requeridas. Además, aunque describen condiciones que se han mantenido por buena parte de este siglo en la mayor parte del mundo, ahora estamos viendo su desate parcial. Su desate exige la introducción de condiciones adicionales en las suposiciones mayores arriba descritas. Aquí es de particular interés la implícita correspondencia entre territorio nacional con lo nacional, y la implicación asociada de que lo nacional y lo no-nacional son dos condiciones mutuamente excluyentes. Ahora estamos viendo su desate parcial¹.

¹ Han habido muchas épocas en las que territorios han sido sometidos a un múltiple, o por lo menos a más de uno, sistema de dominio. En este sentido la condición actual que vemos desarrollarse con la globalización es probablemente por mucho el más común y el período desde la primera guerra mundial —cuando vimos la gradual restricción institucional de la exclusiva autoridad del Estado nacional sobre su territorio— la excepción histórica. Sin embargo, las categorías para el análisis, las técnicas de investigación y los conjuntos de datos en las ciencias sociales han sido desarrolladas grandemente en ese período en particular. Por eso enfrentamos la difícil tarea colectiva de desarrollar las especificaciones teóricas y empíricas que nos permitan dar cabida al hecho de las múltiples relaciones entre territorio y encasillamiento institucional, en vez de la singular del Estado nacional y el régimen soberano.

Por ejemplo, yo he argumentado (Sassen, 1996: caps. 1 y 2) que una de las características de la actual fase de la globalización, es que el hecho de que un proceso se dé dentro del territorio de un Estado soberano no significa necesariamente que éste sea un proceso nacional. A la inversa, lo nacional (tal como el capital, la cultura) pueden estar cada vez más localizados fuera del territorio nacional, como por ejemplo en un país extranjero o en espacios digitales. Esta localización de lo global, o lo no nacional en territorios nacionales, y de lo nacional fuera de los territorios nacionales debilita una dualidad clave que corre a través de muchos de los métodos y marcos conceptuales que prevalecen en las ciencias sociales, a saber, que lo nacional y lo no nacional son mutuamente excluyentes.

Este desate parcial de lo nacional tiene implicaciones significativas para nuestro análisis y teorización de las ciudades, especialmente ciudades grandes donde las fuerzas de la globalización y de las telecomunicaciones se juntan. La ciudad como objeto de estudio ha sido por largo tiempo un constructo debatible, ya sea en escritos tempranos (Lefebvre, 1974) o en muy recientes (Brenner, 1998). Pero el desate del espacio urbano y de las jerarquías de escala tradicionales que vemos ahora incrementa aún más la apuesta en términos de conceptualizaciones previas. Las ciudades grandes pueden ser vistas como nodos donde se cruzan una serie de procesos en concentraciones particularmente pronunciadas. En el contexto de la globalización, muchos de estos procesos operan a escala global. Las ciudades emergen como un momento territorial o escalar en la dinámica trans-urbana².

Esto no es, sin embargo, la ciudad como una unidad delimitada, sino la ciudad como un nodo en una grilla de procesos trans-fronterizos. Más aún, este tipo de ciudad no puede ser localizada simplemente en una jerarquía escalar que la sitúa por debajo de lo nacional, regional y global. Es uno de los espacios de lo global, y engrana en lo global directamente, a

2 He teorizado esto en términos de la red de ciudades globales, donde estas últimas son en parte una función de de esa red. El crecimiento de centros financieros en Nueva York y Londres se alimenta de los que fluyen a través de una red mundial de centros financieros, dada la desregulación de las economías nacionales. Las ciudades en la cumbre de esta jerarquía global concentran la capacidad de maximizar la captura de lo que se recauda, por decirlo de alguna manera.

menudo evitando lo nacional. Algunas ciudades pueden haber tenido esta capacidad mucho antes de la era actual; pero actualmente esas condiciones han sido multiplicadas y amplificadas a tal punto que se las puede leer como una fase cualitativamente diferente. Centralizar la teorización e investigación en la ciudad puede ser una forma fructífera de cortar a través del estatismo incrustado y capturar el re-escalamiento de algunos grandes procesos sociales, económicos y políticos a nivel de la ciudad.

Además del reto de superar el estatismo incrustado, existe el reto de recuperar un lugar en el contexto de la globalización, de las telecomunicaciones, y la intensificación de las dinámicas transnacionales y translocales. Una obvia tradición de erudición que viene a la mente, en este sentido, es la vieja escuela de análisis ecológico desarrollado por Ernest Burgess y Robert Redfield así como el trabajo de Park y Wirth (Park *et al.*, 1967; ver también Duncan, 1959; Abbot, 1999; Smith, 1995). Uno podría preguntar si sus métodos podrían ser de alguna utilidad en la recuperación de la categoría de sitio. Robert Park creía que la geografía de la ciudad estaba determinada por la economía política y la inmigración. Louis Wirth enfatizaba la etnicidad de la geografía en detrimento del análisis de clase. Sus estudiantes, como Harvey Zorbaugh retornaron al trabajo de campo en un esfuerzo por comprender las conflictivas interpretaciones de la geografía urbana hechas por sus profesores. Ellos contribuyeron con muchos estudios detallados mapeando distribuciones y asumiendo complementariedad funcional entre las diversas "áreas naturales" que identificaron en Chicago.³

Yo argumentaría que el trabajo de campo es un paso necesario en la captura de muchos de los aspectos nuevos en la condición urbana, incluyendo aquellos que tienen que ver con las grandes tendencias enfocadas en este artículo. Pero el suponer una complementariedad funcional nos devuelve a la noción de la ciudad como un espacio delimitado en vez de un sitio o escala, aunque sea uno estratégico, donde varios procesos transfronterizos se cruzan y producen formaciones socio-espaciales definidas.

3 Podemos ver esto en trabajos tempranos como *The Taxi Dance Hall / El Salón de Baile de los Taxis* y *The Gold Coast and the Slum / La Costa de Oro y el Arrabal* y más tarde en, Suttles (1968).

La recuperación del sitio sólo puede cumplirse parcialmente a través de las técnicas de investigación de la vieja Escuela de Sociología Urbana de Chicago. Yo sí creo que debemos regresar a algo de la profundidad de involucramiento con las áreas urbanas que representaba la Escuela y al esfuerzo orientado a lograr mapeos detallados. El tipo de etnografías realizadas por Duneier (1999), las erudiciones en Burawoy *et al.*, (1991) son excelentes ejemplos, usando muchas de las técnicas y sin embargo trabajando dentro de un conjunto de suposiciones diferentes. Pero eso es solo parte del desafío de la recuperación de un lugar. Las grandes ciudades alrededor del mundo son el terreno donde una multiplicidad de procesos de globalización asumen formas concretas, localizadas. Estas formas localizadas son en buena parte, de lo que se trata la globalización. Recuperar un lugar significa recuperar la multiplicidad de presencias en este paisaje. La gran ciudad de hoy ha surgido como un emplazamiento estratégico para toda una gama de nuevos tipos de operaciones —políticas, económicas, “culturales”, subjetivas (Abu-Lughod, 1994; Watson y Bridges, 1999; Yuval-Davis, 1999; Clark y Hoffman-Martinot, 1998; Allen *et al.*, 1999). Es uno de los nexos donde la formación de nuevas reivindicaciones se materializa y asume formas concretas (Kempen y Ozuekren, 1998; King, 1996; Klopp, 1998; Brewer, 1998; Bobo *et al.*, 1986). La pérdida de poder a nivel nacional produce la posibilidad de nuevas formas de poder y de política a un nivel sub-nacional (Allen, 1999; Jessop, 1999). Además, en tanto en cuanto se resquebraja lo nacional como recipiente del proceso social y el poder (Taylor, 1995; Sachar, 1990; *Indiana Journal*, 1996) se abren posibilidades para una geografía de sistemas políticos que enlazan los espacios sub-nacionales a través de las fronteras. Las ciudades son lo más importante en esta nueva geografía. Una pregunta que esto engendra es cómo, y si es que, estamos viendo la formación de un nuevo tipo de política transnacional que se localiza en estas ciudades (Sassen, 1998: caps. 1 y 10).

La inmigración, por ejemplo, es un proceso mayor a través del cual se está constituyendo una nueva economía política transnacional y nuevas estrategias domésticas translocales (Portes, 1995; Bhachu, 1985; Mahler, 1995; Hondagneu-Sotelo, 1994; Boyd, 1989; Georges, 1990), es un gran incrustado en las principales ciudades en la medida en que la mayoría de

los inmigrantes, sobre todo en el mundo desarrollado, ya sea en los EE.UU., Japón o Europa Occidental, se concentran en tales grandes ciudades. Esto es, de acuerdo a mi lectura, uno de los procesos constitutivos de la globalización hoy en día, a pesar de que no esté reconocido o representado como tal en los medios dominantes de la economía global (Sassen, 1998: Parte I; Skeldon, 1997; Jacobson, 1998).

Esta configuración contiene capacidades unificantes a través de fronteras nacionales y conflictos que se agudizan dentro de las ciudades. El capital global y la nueva fuerza de trabajo inmigrante son dos instancias mayores de actores transnacionalizados que tienen fuerzas unificantes al interior y que se encuentran enfrentadas mutuamente dentro de las ciudades (Bonilla *et al.*, 1998; Sassen, 1991; 1998: cap. 1). Investigar y teorizar estos temas requerirá de aproximaciones diferentes a los estudios más tradicionales de las élites políticas, de los partidos políticos locales, de las asociaciones barriales, comunidades de inmigrantes y otros por el estilo, por medio de los cuales convencionalmente se ha conceptualizado el paisaje político de las ciudades en la sociología urbana.

En las próximas tres secciones me enfoco con mayor detalle en algunos de estos temas.

Globalización y telecomunicaciones: impactos en el futuro de la centralidad urbana

El concepto de ciudad es complejo, impreciso y cargado de significados históricos específicos (como en Park *et al.*, 1967). Una categoría más abstracta podría ser “centralidad”, que es una de las propiedades que las ciudades históricamente han suministrado y producido. Tal enfoque no involucraría temas como los límites de las ciudades o lo que realmente son las ciudades. Estas son en parte preguntas empíricas: cada ciudad tendrá una configuración de límites y contenidos diferente. La pregunta es, más bien, ¿cuáles son las condiciones para la continuidad de la centralidad en sistemas económicos avanzados de cara a nuevas grandes formas organizacionales y tecnologías que maximizan la posibilidad de una dispersión geo-

gráfica, a escala regional, nacional y ciertamente global, así como una simultánea integración de sistemas (Graham and Marvin, 1996; Castells, 1989; Castells and Hall, 1994; Brotchi *et al.*, 1995)?

Históricamente, la centralidad ha estado incorporada en la ciudad central. Uno de los cambios producidos por las nuevas condiciones es la reconfiguración de la centralidad: la ciudad central es hoy en día apenas una forma de centralidad. Importantes espacios emergentes para la constitución de centralidad van desde las nuevas redes transnacionales de ciudades hasta el espacio electrónico.

Un segundo gran tema que considero esencial para pensar en el futuro de la ciudad concierne a las narrativas que hemos construido sobre la ciudad y su relación con la economía global y las nuevas tecnologías (para una explicación de los temas concernientes a las narrativas en esta esfera, ver Hannerz, 1992; Appadurai, 1996; Featherstone, 1990; Sassen, 1998: caps. 1 y 10). Los acuerdos y las categorías que dominan las discusiones reconocidas acerca del futuro de la economía urbana avanzada señalan que la ciudad se ha vuelto obsoleta para los sectores económicos de vanguardia. Tenemos que someter estas nociones a un examen crítico. Hay instancias de la economía global y de las nuevas tecnologías que no han sido reconocidas como tales o que son representaciones refutadas. Regreso a esto en las últimas dos secciones de este artículo.

Finalmente, y a un nivel algo más teorizado, hay ciertas características del poder que hacen a las ciudades estratégicas. El poder tiene que ser historizado para superar las abstracciones del concepto, es producido y reproducido activamente. Muchos de los estudios en la sociología urbana enfocados en las dimensiones locales del poder (como Logan y Molotch, 1987; Porter, 1965; Nakhaie, 1997; Clark y Hoffman-Martinot, 1998; Domhoff, 1991; Zweigenhaft y Domhoff, 1999) han hecho importantes contribuciones al respecto. Más allá de este tipo de aproximación, hoy en día uno de los aspectos en la producción de estructuras de poder tiene que ver con nuevas formas de poder económico y la reubicación de ciertas formas de poder desde el ámbito de lo político público al ámbito de lo económico privado (Sassen, 1991, 1996; Allen, 1999). Esto trae consigo preguntas acerca del ambiente construido y las arquitecturas de la centralidad que

representan diferentes tipos de poder. ¿Tiene el poder correlaciones espaciales? ¿Tiene un momento espacial? En términos de la economía esta pregunta puede ser operativizada más concretamente: ¿Puede el sistema económico actual con sus fuertes tendencias hacia la concentración de la propiedad y el control, tener una economía de espacio que carezca de puntos de concentración física? Yo encuentro difícil de pensar un discurso sobre el futuro de las ciudades que no incluya esta dimensión del poder.

Hasta cierto punto, son las grandes ciudades en el mundo altamente desarrolladas las que muestran más claramente estos procesos que aquí trato, o que mejor se prestan para la heurística que despliego. Sin embargo, estos procesos surgen cada vez más en ciudades de países en desarrollo también (Santos *et al.*, 1994; Cohen, *et al.*, 1996; Knox y Taylor, 1995; Sassen, 2000). Pero están frecuentemente sumergidos bajo el síndrome de la mega ciudad (Dogan y Kasarda, 1988; Cohen *et al.*, 1996): la mera dimensión de la población y la expansión urbana crean sus propios órdenes de magnitud. Y aunque la dimensión y la expansión pueden no alterar en mucho la ecuación del poder que describo, ellas de hecho cambian el peso, y la legibilidad, de algunas de estas propiedades.

Una forma de enmarcar el tema de la centralidad es enfocándose sobre dinámicas más grandes en vez de empezar con la ciudad como tal. Por ejemplo, podríamos señalar que la geografía de la globalización contiene tanto una dinámica de dispersión como una de centralización, la última siendo una condición que tan solo recientemente ha comenzado a recibir reconocimiento (Knox y Taylor, 1995; Stren, 1996; Castells, 1989; Sassen, 1991; Gravestijn, 1998). La mayor parte de la erudición en estos temas, y es vasta, se ha enfocado en patrones dispersos (ver Bonacich *et al.*, 1994; Sklair, 1991). Las masivas tendencias hacia la dispersión espacial de las actividades económicas a los niveles metropolitanos, nacionales y globales que asociamos con la globalización han contribuido a una demanda por nuevas formas de centralización territorial de las administraciones de alto nivel y operaciones de control. El hecho, por ejemplo, de que firmas de todo el mundo tenían en 1997 medio millón de afiliados fuera de sus países de origen indica que la mera cantidad de fábricas y

centros de servicio dispersados y que son parte de la operación integrada de las firmas, crea masivamente nuevas necesidades para la coordinación central y los servicios. Abreviando, la dispersión espacial de la actividad económica hecha posible por la globalización y las comunicaciones contribuye a la expansión de las funciones centrales si es que esta dispersión debe ocurrir bajo la continua concentración en el control, propiedad y apropiación de las ganancias que caracteriza al sistema económico actual (Sassen, 1991).

Es en este punto que la ciudad entra al discurso. Las ciudades han vuelto a ganar importancia estratégica porque son sitios favorecidos para la producción de estas funciones. Los mercados nacionales y globales al igual que las organizaciones globalmente integradas requieren de lugares centrales donde el trabajo de globalización se realice. Las finanzas y los servicios corporativos avanzados son industrias que producen las materias primas organizacionales necesarias para la implementación y la administración de sistemas económicos globales. Las ciudades son los sitios preferidos para la producción de estos servicios, particularmente los sectores de servicios más innovadores, especulativos, e internacionalizados.⁴ Más aún, las empresas líderes en industrias de la información requieren de una vasta infraestructura física que contenga nodos estratégicos con una híper concentración de instalaciones; necesitamos distinguir entre la capacidad para la transmisión/comunicación global y las condiciones materiales que lo hacen posible. Finalmente, hasta las industrias de la información más avanzadas tienen un proceso de producción que es al menos parcialmente dependiente de un lugar debido a la combinación de recursos que requiere aún cuando sus productos son híper móviles. La tendencia en la literatura especializada ha sido la de estudiar estas avanzadas industrias de la infor-

4 Por ejemplo, sólo una pequeña parte de las empresas Fortune 500, que en su mayoría son grandes empresas industriales, tienen sus oficinas principales en Nueva York, pero más del 40% de empresas que obtienen más de la mitad de sus ingresos en el exterior están localizadas en Nueva York. Más aún, inclusive las grandes empresas industriales tienden a tener ciertas funciones centrales especializadas en Nueva York. Así la GM cuya base es Detroit, junto con muchas otras empresas, tienen sus oficinas de finanzas y relaciones públicas en Manhattan.

mación en términos de sus productos híper móviles en vez de los procesos de trabajo reales que incluyen profesionales de alto nivel, así como trabajadores de servicios de oficina y manuales.

Más aún, cuando empezamos a examinar las dinámicas más amplias con el objetivo de detectar sus patrones de ubicación, podemos empezar a observar y conceptualizar la formación, al menos incipiente, de sistemas urbanos transnacionales. El crecimiento de mercados globales para las finanzas y los servicios especializados, la necesidad de redes de servicios transnacionales debido al marcado incremento en las inversiones internacionales, el reducido papel del gobierno en la regulación de la actividad económica internacional y correspondiente ascenso de otras arenas institucionales con una fuerte conexión urbana —todas apuntan a la existencia de una serie de redes de ciudades transnacionales. Los datos son aún inadecuados; uno de los conjuntos de datos más prometedores en este momento es el organizado por Taylor y sus colegas (*Globalization and World Cities Study Group and Network*, 1998; ver también Meyer, 1991; Smith y Timberlake, 2000; para varios tipos de redes, ver también Sassen, 2000). Mucho queda por hacer en este campo, y creo que vale la pena continuar con este trabajo. En gran medida parece que los grandes centros de negocios en el mundo hoy en día obtienen su importancia de estas redes transnacionales. Yo he argumentado por largo tiempo que no existe tal cosa como una única ciudad global, y en este sentido hay un agudo contraste con las antiguas capitales de antiguos imperios.

Estas redes de centros de negocios internacionales importantes constituyen nuevas geografías de centralidad. Las más poderosas de estas nuevas geografías de centralidad a nivel global une a los mayores centros de negocios y financieros internacionales: Nueva York, Londres, Tokio, París, Fráncfort, Zúrich, Ámsterdam, Los Ángeles, Sídney, Hong Kong, entre otros. Pero esta geografía ahora también incluye ciudades como Bangkok, Seúl, Taipéi, Sao Paulo, y la Ciudad de México. La intensidad de las transacciones entre estas ciudades, particularmente a través de los mercados financieros, servicios de comercio e inversiones se ha incrementado bruscamente, y concomitantemente los órdenes de magnitud involucrados. Se ha dado una aguda desigualdad en la concentración de recursos estratégi-

cos y en las actividades entre cada una de estas ciudades y otras en el mismo país. Esto tiene consecuencias en el papel de los sistemas urbanos en la integración territorial nacional. Aunque esto último nunca realmente ha sido lo que el modelo indica, la última década ha visto una adicional aceleración de la fragmentación del territorio nacional. Los sistemas urbanos nacionales están siendo desatados parcialmente al tiempo que sus grandes ciudades se hacen parte de un sistema urbano transnacional nuevo o fortalecido.

Pero no podemos seguir pensando en los centros financieros y de negocios internacionales simplemente en términos de las torres corporativas y de la cultura corporativa en su centro. El carácter internacional de las grandes ciudades yace no solamente en su infraestructura de comunicaciones y las firmas extranjeras: yace también en los muchos y diferentes ambientes culturales en que estos trabajadores y otros coexisten. Esta es una arena en la que hemos visto el crecimiento de una enormemente rica erudición (King, 1990; Zukin, 1991; Ruggiero y South, 1997; Skillington, 1998; Dawson, 1999; McDowell, 1997). Las grandes ciudades de hoy son en parte los espacios del post colonialismo y ciertamente contienen condiciones para la formación de un discurso post colonialista. Me parece que esto es una parte integral del futuro de dichas ciudades. Trataré este tipo de temas en las siguientes dos secciones.

Una nueva geografía política transnacional

La incorporación de ciudades a una nueva geografía de centralidad transfronteriza también marca la emergencia de una geografía política paralela. Ciudades grandes han emergido como un lugar estratégico no sólo para el capital global, sino también para la transnacionalización de la mano de obra y la formación de comunidades e identidades translocales (Smith, 1995; Mahler, 1995; Boyd, 1989). En este sentido las ciudades son un sitio para nuevos tipos de operaciones políticas. La centralidad de lugar en el contexto de procesos globales hace posible una apertura económica y política transnacional para la formación de nuevas reivindicaciones y de ahí para la constitución de derechos, especialmente derechos a lugar. Lle-

vado al límite, esto podría ser una apertura para nuevas formas de “ciudadanía” (ver Klopp, 1998; Dawson, 1999; Holston, 1996; Torres *et al.*, 1999; Mayer y Ely, 1998). El énfasis en el carácter transnacional e híper móvil del capital ha contribuido a un sentido de impotencia entre los actores locales, un sentido de la futilidad de la resistencia. Pero un análisis que enfatiza el lugar sugiere que la nueva grilla global de sitios estratégicos es un terreno para la política y el compromiso (King, 1996; Abu-Lughod, 1994; Copjec y Sorkin, 1999; Berner y Korff, 1995; *The Journal of Urban Technology*, 1995; Dunn, 1994).

Este es un espacio que es a la vez centrado en un lugar en el sentido de que está incrustado en localidades particulares y estratégicas; y es trans-territorial porque conecta sitios que no son geográficamente próximos y, sin embargo, están intensamente interconectados. ¿Hay una política transnacional incrustada en la centralidad de lugar y en la nueva geografía de lugares estratégicos, como lo es por ejemplo la nueva grilla de ciudades globales? Esta es una geografía que corta a través de fronteras nacionales y de la vieja división norte-sur. Pero lo hace siguiendo “filières” vinculadas (Bonilla *et al.*, 1998). Es un conjunto de dinámicas específicas y parciales más que dinámicas que todo lo abarcan (Sassen, 1998: cap. 10). Y no es sólo la transmigración del capital lo que tiene lugar en esta grilla global, sino también la gente —tanto rica— la nueva fuerza de trabajo profesional transnacional, y pobre, en su mayoría trabajadores migrantes. Y es un espacio para la transmigración de formas culturales, la reterritorialización de subculturas “locales”.

Si consideramos que las ciudades concentran tanto a los sectores avanzados del capital global y a una porción creciente de poblaciones desfavorecidas —inmigrantes, muchas mujeres desfavorecidas, generalmente gente de color y en las megaciudades de los países en desarrollo, masas de pobladores de arrabales— entonces veremos que las ciudades se han convertido en terreno estratégico para toda una serie de conflictos y contradicciones (Fainstein *et al.*, 1993; Wilson, 1997 y 1987; Green *et al.*, 1998; Hutchinson, 1997; De Sena, 1990; Comstock, 1991; Massey y Denton, 1993; Allen *et al.*, 1999; Brar *et al.*, 1993; Gans, 1995). Podemos entonces pensar en las ciudades como uno de los terrenos para las contradicciones

de la globalización del capital, aunque, atendiendo la observación de Katznelson's (1992), la ciudad no puede ser reducida a esta dinámica.

Una forma de pensar en las implicaciones políticas de este espacio estratégico transnacional anclado en las ciudades es en términos de la formación de nuevas reivindicaciones sobre ese espacio. La ciudad ciertamente ha emergido como un terreno para nuevas reivindicaciones: por el capital global que utiliza la ciudad como una "materia prima organizacional", pero también por los sectores desfavorecidos de la población urbana, frecuentemente una presencia en las ciudades grandes tan internacionalizada como el capital. La "desnacionalización" del espacio urbano, y la formación de nuevas reivindicaciones por parte de actores transnacionales, genera la pregunta ¿De quién es la ciudad?

Las empresas extranjeras y la gente de negocios han estado crecientemente autorizadas a hacer negocios en cualquier país o ciudad de su elección —autorizadas por los sistemas legales, por la nueva cultura económica, y a través de la progresiva desregulación de las economías nacionales (Sassen, 1996: caps. 1 y 2). Ellos están entre los nuevos usuarios de la ciudad (Martinotti, 1993). Los nuevos usuarios de la ciudad han planteado una frecuentemente enorme reivindicación sobre la ciudad y han reconstituido espacios estratégicos de la ciudad a su imagen. Sus reivindicaciones sobre la ciudad raramente son disputadas, aunque los costos y beneficios para las ciudades apenas son examinados (Burgel y Burgel, 1996). Han marcado profundamente el paisaje urbano. Para Martinotti (1993), ellos contribuyen a cambiar la morfología social de la ciudad; la nueva ciudad de estos usuarios de la ciudad es frágil, cuya supervivencia y sus éxitos se centran en una economía de alta productividad, tecnologías avanzadas, intercambios intensificados (Martinotti, 1993). Es una ciudad cuyo espacio consiste de aeropuertos, distritos de negocios de alto nivel, hoteles y restaurantes de máxima exclusividad, resumiendo, una especie de zona de glamour.

Tal vez al otro extremo estén los que utilizan la violencia política urbana para plantear sus reivindicaciones sobre la ciudad, reivindicaciones que carecen de la legitimidad "de facto" de la que disfrutaban los nuevos "usuarios de la ciudad". Estas son reivindicaciones planteadas por actores que luchan por reconocimiento, autorización, reclamando a la ciudad por

sus derechos (Body-Gendrot, 1993; Fainstein, 1997; Wacquant, 1997). Estos reclamos tienen, por supuesto, una larga historia; cada nueva época trae condiciones específicas a la manera en que se hacen los reclamos. El creciente peso de la 'delincuencia' (tal como destruir carros y vitrinas; robar y quemar almacenes) en algunos de los disturbios de la última década en las grandes ciudades del mundo desarrollado, es tal vez un síntoma de la agudeza de la desigualdad socio-económica —la distancia, vista y vivida, entre la zona de glamour urbana y la zona de guerra urbana. La extrema visibilidad de la diferencia puede contribuir a una mayor brutalización del conflicto; la indiferencia y la codicia de las nuevas élites versus la desesperanza y la rabia de los pobres.

Hay dos aspectos en esta formación de nuevas reivindicaciones que tienen implicaciones para la política transnacional que se está jugando crecientemente en las grandes ciudades. Una es la aguda y tal vez agudizante diferencia en la representación de estas reivindicaciones por parte de diferentes sectores, notablemente entre los negocios internacionales y la vasta población de los "otros" de bajos ingresos —inmigrantes, mujeres, en general gente de color. El segundo aspecto es el creciente elemento transnacional en ambos tipos de reivindicaciones y reivindicantes. Esto marca una política de contestación incrustada en lugares específicos pero transnacional en su carácter. Un desafío para la sociología urbana es cómo capturar tal dinámica transfronteriza con las categorías existentes o nuevas, y al hacerlo, cómo no perder a la ciudad misma como lugar.

Globalización e inscripción en el paisaje urbano

Aunque la globalización como proceso involucra múltiples economías y culturas de trabajo, es en términos de la economía corporativa y de la nueva cultura corporativa transnacional que la globalización económica es usualmente representada en el paisaje urbano⁵. Sin embargo, la ciudad

5 La globalización es un espacio contradictorio; está caracterizado por disputas, diferenciación interna, cruce continuo de fronteras (Appadurai, 1996). La globalización es un

concentra diversidad. Sus espacios están inscritos en la cultura corporativa dominante, pero también en una multiplicidad de otras culturas e identidades, notablemente a través de la inmigración (King, 1996; Watson y Bridges, 1999; Zukin, 1991; Dawson, 1999). El desnivel es evidente: la cultura dominante puede englobar sólo parte de la ciudad. Y mientras el poder corporativo inscribe a culturas e identidades no corporativas como "otredad", devaluándolas, estas están presentes en todas partes. Las comunidades de inmigrantes y la economía informal en ciudades como Nueva York y Los Ángeles son sólo dos instancias. ¿Cómo podemos extender el terreno para esta representación de manera de incorporar estas otras condiciones? ¿Y cómo podemos hacer lecturas de las ubicaciones donde se ha instalado el poder corporativo, una lectura que capture las presencias no corporativas en esos mismos lugares? Una vez que hayamos recuperado la centralidad de lugar y de las múltiples culturas de trabajo dentro de las cuales las operaciones económicas se encuentran incrustadas, todavía nos quedamos confrontando un terreno altamente restringido para la inscripción de la globalización económica.

Sennett (1990: 36) observa que "el espacio de autoridad en la cultura occidental ha evolucionado como un espacio de precisión". Y Giddens nota la centralidad de la 'experticia' en la sociedad actual, con la correspondiente transferencia de autoridad y confianza a sistemas expertos (1991: 88-91). La cultura corporativa es una representación de precisión y experticia. Su espacio se ha convertido en uno de los principales de la autoridad en las ciudades de hoy. Las densas concentraciones de altos edificios en los grandes centros de las ciudades o en las nuevas ciudades a los "márgenes" son el sitio para la cultura corporativa —aunque como argumentaré más adelante también son el sitio para otras formas de habitación, pero estas han sido invisibilizadas. La grilla vertical de la torre corporativa está imbuida con la misma neutralidad y racionalidad atribuida a la grilla horizontal de las ciudades norteamericanas⁶, a través de la inmigración

proceso que ofrece diferenciación, sólo que la alineación de diferencias es de un tipo muy diferente de las asociadas con tales nociones diferenciadoras como el carácter nacional, la cultura nacional, y la sociedad nacional.

6 Para una crítica ver Marcuse, 1987.

una proliferación de, en su origen, culturas altamente localizadas que ahora se han convertido en presencias en muchas grandes ciudades, ciudades cuyas élites se creen cosmopolitas, es decir, que trascienden cualquier localidad. Culturas de alrededor del mundo, cada una enraizada en un país o aldea en particular, ahora son reterritorializadas en unos pocos lugares singulares, lugares como Nueva York, Los Ángeles, París, Londres, y más recientemente Tokio.⁷

El espacio de la comunidad inmigrante, del gueto negro, del creciente distrito manufacturero en decadencia emerge como el espacio de otro compuesto, constituido como un espacio devaluado, degradado en la narrativa económica dominante sobre la economía urbana posindustrial (King, 1996; Body-Gendrot, 1999). La cultura corporativa colapsa las diferencias, algunas minúsculas, algunas agudas, entre los diferentes contextos socio-culturales en una otredad amorfa, una otredad representada como sin lugar en la economía, o, supuestamente, sólo marginalmente vinculada a la economía. A partir de aquí reproduce la devaluación de aquellos empleos y de aquellos que tienen esos empleos. Al dejar por fuera estas articulaciones, al confinar el referente a los sectores ubicados al centro de la economía, la narrativa dominante sobre la economía urbana puede presentar la economía como conteniendo una unidad de más alto orden en vez de una segmentada.

La economía corporativa expulsa estas otras economías y sus trabajadores de la representación económica, y la cultura corporativa los representa como el otro. Lo que no está instalado en el centro corporativo es devaluado o tiende a ser devaluado. Y lo que ocupa el edificio corporativo en formas no corporativas es hecho invisible. El hecho de que la mayor

7 Tokio tiene ahora varias, en su mayor parte clase trabajadora, concentraciones de inmigrantes legales e ilegales que vienen de la China, Bangladesh, Paquistán, Filipinas. Esto es bastante destacable considerando la intolerancia legal y cultural de Japón hacia los inmigrantes. ¿Es esto una simple función de la pobreza en aquellos países? Por sí sola no basta como explicación, ya que la pobreza existe en esos países desde hace largo tiempo. Mi propuesta es que la internacionalización de la economía japonesa, incluyendo cierto tipo de inversiones en esos países, y la creciente influencia cultural del Japón han creado puentes entre esos países y el Japón, y han reducido la distancia subjetiva con el Japón (ver Sassen, 1991: 307-15; 1998: cap. 4).

parte de la gente que trabaja en la ciudad corporativa durante el día son secretarías mal pagadas, en su mayoría mujeres, muchas inmigrantes, no se incluye en la representación de la economía corporativa. Y el hecho de que durante la noche toda una nueva fuerza laboral se instala en esos espacios, incluyendo las oficinas de los ejecutivos en jefe, y que inscribe el espacio con una cultura del todo diferente (trabajo manual, frecuentemente música, horas de almuerzo nocturnas) es un evento invisible.

Otra dimensión con la cual explorar algunos de estos temas es la cuestión del cuerpo. El cuerpo es "ciudadizado", urbanizado como un cuerpo inconfundiblemente metropolitano (Grosz, 1992: 241; Sennett, 1994). Los arreglos particularmente geográficos, arquitectónicos, municipales que constituyen a una ciudad son un particular ingrediente en la constitución social del cuerpo. Para algunos eruditos (como Grosz, 1992), no son ni de lejos lo más importante. Ella argumenta que la estructura y particularidad de la familia y de los barrios influye más, aunque la estructura de la ciudad está ahí contenida también. "La ciudad orienta la percepción en tanto en cuanto ayuda a producir específicas concepciones de espacialidad" (Grosz, 1992: 250).

La ciudad contribuye a la organización de la vida familiar, de la vida laboral en cuanto contiene una distribución en el espacio de las ubicaciones específicas para cada actividad; similarmente, la espacialidad arquitectónica puede ser vista como un componente en particular de esta organización más amplia del espacio. A esto yo añadiría que la estructura, espacialidad y localización concreta de la economía también influyen. De estas muchas maneras, la ciudad es una fuerza activa que "deja su rastro en la corporeidad del sujeto". Este cuerpo ciudadizado es inscrito por los ambientes socio-culturales presentes en la ciudad, y a su vez, los inscribe (Bourgeois, 1995; Wright, 1997; Sennett, 1994). Hay dos maneras en que esto se entretiene en el espacio de la economía. Uno es que estas diversas formas en que el cuerpo es inscrito por los contextos socio-culturales que existen en la ciudad funcionan como un mecanismo para segmentar y, al final, para sobrevalorar y devaluar, y lo hace de maneras muy concretas (Anderson, 1990; Snow y Anderson, 1993; Feagin y Vera, 1996; Yuval-Davis, 1999).

La otra manera en que esta diversidad se entretiene en el espacio de la economía es que se incorpora al espacio del sector de la economía dominante como mercadería y como marketing. De interés en este punto es la observación de Stuart Hall de que la cultura global contemporánea es diferente de las culturas imperiales tempranas: es absorbente, un terreno continuamente cambiante que incorpora los nuevos elementos culturales cada vez que puede. En el período más temprano, Hall (1991) argumenta, la cultura del imperio, personificada por lo inglés, era exclusionaria, siempre buscando reproducir su diferencia. Al mismo tiempo la cultura global actual no puede absorber todo, siempre es un terreno para lo contestatario, y sus márgenes ciertamente están fluyendo permanentemente. El proceso de absorción nunca puede ser completo (Appadurai, 1996)⁸. Las grandes ciudades de hoy son un terreno estratégico donde las diversas dinámicas se materializan en patrones concretos.

8 Una pregunta es si es que el argumento desarrollado más temprano respecto de la neutralización del espacio producido por la grilla, y el sistema de valores que este entraña o busca producir en el espacio también ocurre con la globalización cultural. Como con la grilla, la cultura "global" nunca triunfa totalmente con esta neutralización; sin embargo la absorción sí altera al "otro" absorbido. En el caso de la cultura, uno puede ver que la absorción de múltiples elementos culturales junto con las políticas (*politics*) culturales tan evidentes en las grandes ciudades, han transformado la vida cultural, aunque permanece centrada en occidente, sus tecnologías sus imágenes.

¿Por qué importan las ciudades en un mundo electrónico y desterritorializado?

A mediados del siglo XX, muchas de nuestras grandes ciudades se encontraban en decadencia física, perdiendo su población, su actividad económica, perdiendo funciones claves en la economía nacional y perdiendo también su cuota de riqueza nacional. A medida que avanzamos hacia el siglo XXI, las ciudades han empezado a resurgir como lugares estratégicos para una amplia gama de proyectos y de dinámicas. Este ensayo explora los por qué, los cómo y los qué de este cambio. Lo hace a través de la dimensión económica, arquitectónica y política de las ciudades. Estas están brevemente descritas a continuación, antes de entrar en el inevitable mar de los detalles.

Crítico y en parte subyacente a todas las otras dimensiones, es el nuevo rol económico de las ciudades en un mundo cada vez más globalizado, y las correspondientes revoluciones arquitectónicas y técnicas que ello ha implicado. La formación de geografías inter-ciudades está contribuyendo con una significativa infraestructura para la aparición de una nueva economía política global, de nuevos espacios culturales y de nuevos tipos de política. Algunas de estas geografías inter-ciudades son amplias y altamente visibles: el desplazamiento de profesionales, turistas, artistas e inmigrantes, entre los grupos específicos de las ciudades.

Otras son menores y apenas visibles: las redes comerciales financieras altamente especializadas que conectan ciertas ciudades en particular, dependiendo del tipo de instrumento involucrado, o las cadenas mundiales

de mercancías para los diversos productos que van desde los centros de exportación hasta los centros de importación.

Estos circuitos son multidireccionales y atraviesan el mundo entero, alimentando las geografías inter-ciudades con nódulos estratégicos tanto previstos como imprevistos. Por ejemplo, Nueva York es el principal mercado mundial para el comercio de instrumentos financieros relacionados con el café a pesar de que allí no se cultiva ni un solo grano. Pero un centro financiero mucho menos poderoso, como Buenos Aires, es el principal mercado mundial para la comercialización de instrumentos financieros relacionados con las semillas de girasol. Las ciudades ubicadas en los circuitos globales, ya sean pocas o muchas, pasan a formar parte de distintas, y a menudo altamente especializadas, geografías inter-ciudades. Así, si uno fuese tras la pista de los circuitos mundiales del oro como instrumento financiero, serían Londres, Nueva York, Chicago y Zúrich las ciudades dominantes.

Pero si realizamos el seguimiento de la actividad comercial directa en la industria metalúrgica, aparecerá en el mapa tanto Johannesburgo, como Bombay, Dubái y Sídney. El mirar la globalización a través de la lupa de estas especificidades nos permite recuperar los roles particulares y diversos de las ciudades en la economía mundial. Cada una de las ciudades reseñadas en esta Bienal forma parte de circuitos globales particulares. Muchas otras, que no están reseñadas, también se encuentran en los circuitos, como lo indica, por ejemplo, el hecho de que las cien principales empresas de servicios globales, en conjunto, tienen filiales en 315 ciudades alrededor del mundo.

Aunque muchos de estos circuitos globales han existido por largo tiempo, lo que ha empezado a cambiar desde la década de los años ochenta, es su proliferación y sus encuadres organizativos y financieros cada vez más complejos. Este es el nuevo reto en la coordinación, gestión y mantenimiento de estos cada vez más complejos, especializados y vastos circuitos económicos, que han vuelto a las ciudades estratégicas. Esta es quizás una de las grandes ironías de nuestra era global digital, que ha producido no sólo la dispersión masiva, sino también concentraciones extremas de recursos de alto nivel en un número limitado de lugares. De hecho, el aspecto organizativo de la economía mundial actual está ubicado, y es

continuamente reinventado, en lo que se ha convertido en una red de cerca de cuarenta grandes y no tan grandes ciudades globales; esta red incluye la mayoría de nuestras dieciséis ciudades de la Bienal. Estas ciudades globales deben ser diferenciadas de los cientos de ciudades que, a menudo, se encuentran sólo en unos pocos circuitos globales; aunque estas ciudades están articuladas con la economía mundial, carecen de esa combinación de recursos que les permitiría administrar y mantener las operaciones mundiales de las empresas y los mercados.

Mientras más globalizadas sean las operaciones de una empresa y más digitalizado esté su producto, más complejas se volverán las funciones de su sede central y, por lo tanto, su ejecución se beneficiará más de los entornos urbanos ricos en recursos. Entonces, en las ciudades globales, la interacción entre la centralidad y la densidad adquiere un sentido estratégico completamente nuevo: la densidad física es la forma urbana, que implica un conjunto cada vez más complejo de actividades para el manejo, servicio, diseño, ejecución y coordinación de las operaciones globales de empresas y mercados.

La arquitectura y la ingeniería civil han desempeñado un rol fundamental en la construcción de los nuevos y amplios entornos urbanos, con relación al ámbito organizacional de la economía mundial. Esta es una arquitectura entendida como una infraestructura habitada. Me explico. La homogeneización del paisaje urbano, de la que tanto se ha hablado, en estas ciudades responde a dos condiciones diferentes. Una, es el mundo de los consumidores, con lenguajes homogeneizantes que ayudan a la expansión y estandarización de los mercados al punto que pueden llegar a ser globales. Pero esta debe diferenciarse de la homogeneización involucrada en el aspecto organizacional de la economía global: oficinas distritales, aeropuertos, hoteles, servicios y complejos residenciales con tecnología de punta para tareas estratégicas. La arquitectura y la ingeniería han inventado y producido estos ambientes de tecnología de punta, y han proporcionado las terminologías visuales claves para la remodelación de una parte significativa de estas ciudades. Esta restructuración responde a las necesidades relacionadas con la asimilación de estas nuevas economías y culturas, y de las políticas que éstas implican.

Yo diría que este ambiente homogeneizado para las funciones más complejas y globalizadas se asemeja más a una infraestructura, aunque no en el sentido convencional del término.

Tampoco es simplemente un código visual que tiene por objeto señalar un alto nivel de desarrollo, como tantas veces se ha planteado en gran parte del comentario sobre el tema, sino que además es la opinión de muchos desarrolladores.

Debemos ir más allá de los códigos visuales y del efecto homogeneizador, independientemente de cuán diferente sea la arquitectura. La clave es entender lo que habita en este paisaje urbano homogeneizado con tecnología de punta, que se repite en una ciudad tras otra. Vamos a encontrar mucha más diversidad y distintas especializaciones a través de estas ciudades, de lo que los paisajes urbanos recientemente construidos sugieren. La economía global requiere de una infraestructura global estandarizada, con ciudades globales que son las más complejas de estas infraestructuras. Pero las operaciones económicas reales, especialmente en la parte organizativa, prosperan en la diferenciación especializada. Así, a medida que la economía global se expande e incluye una diversidad creciente de economías nacionales, es en gran medida en las ciudades globales de cada una de estas que el trabajo de capturar la ventaja especializada de una economía nacional se produce. Para hacer este trabajo se requiere oficinas distritales, infraestructuras con tecnología de punta, y todos los requisitos de una vida lujosa. Entonces, en ese sentido, gran parte de este entorno arquitectónico está más cerca de la infraestructura habitada, habitada por funciones y actores especializados.

Pero estas condiciones en sí han producido una variedad de respuestas, desde pasiones renovadas por volver estéticas a las ciudades, preservando las ciudades y garantizando el aspecto del espacio público de las mismas.

La escala masiva de los sistemas urbanos de hoy ha traído consigo una revalorización de los “terrenos baldíos” y de los espacios modestos, en donde las prácticas de las personas pueden contribuir a la creación del espacio público, más allá de los espacios públicos monumentales del Estado y la corona. Las intervenciones micro-arquitectónicas pueden crear

complejidad en los espacios estandarizados. Este tipo de complejidad construida puede, a su vez, involucrar a los públicos temporales que adquieren forma en las ciudades, en espacios particulares y en determinados momentos del día o de noche.

La ciudad es un momento en los procesos a menudo complejos que son en parte electrónicos, tales como los mercados electrónicos, o son parte de infraestructuras ocultas, tales como cables de fibra óptica. El software instalado para el manejo de sistemas masivos, como el transporte público y la vigilancia pública, es una capa a menudo invisible en un creciente número de ciudades. Este tipo de software integrado está guiado por lógicas que no necesariamente son parte del repertorio social a través del cual entendemos esos sistemas. A medida que el uso de software integrado se expanda a más y más infraestructuras para la vida diaria, estaremos interactuando cada vez más con los artefactos de la tecnología.

Los artefactos técnicos gradualmente se convierten en actores de las redes a través de las cuales nos movemos. Los edificios de hoy son sitios densos para este tipo de interacciones. Estas concentraciones agudas de software integrado, y de infraestructuras de conectividad para el espacio digital, hacen de la ciudad un lugar menos penetrable para el ciudadano común y corriente.

Pero al mismo tiempo, la ciudad también es potencialmente el lugar en donde todos estos sistemas se pueden volver visibles, un potencial aún más reforzado por la múltiples globalidades –desde las económicas hasta las culturales y subjetivas– que se localizan en parte, en las ciudades. Esto, a su vez, plantea desafíos políticos; en varios puntos de la historia, las ciudades han funcionado como espacios que han politizado a la sociedad. Este es, de hecho, uno de esos períodos. Las ciudades de hoy en día constituyen el lugar en el que gente de todas partes del mundo se cruza de una manera en la que no lo haría en otro sitio. En estas complejas ciudades, se puede experimentar la diversidad a través de las rutinas de la vida cotidiana, de los lugares de trabajo, del transporte público y eventos urbanos, tales como manifestaciones o festivales. Por otra parte, en la medida en que los poderosos actores globales realizan crecientes demandas del espacio urbano, desplazando así a los usuarios menos poderosos, el espacio

urbano se politiza en el proceso de reconstrucción de sí mismo. Esto es política incrustada en el carácter físico de la ciudad. El movimiento mundial emergente de los derechos a la ciudad es un ejemplo emblemático de esta lucha. En los derechos de urbanización éste los vuelve concretos: el derecho al espacio público, al transporte público, a barrios tranquilos.

Me pregunto si un nuevo tipo de política se está formando a través de estos conflictos; una política que también podría convertir a la variedad de las redes inter-ciudades en plataformas para la gobernabilidad mundial. La mayor parte de los principales retos sociales, políticos y económicos de hoy en día están presentes en las ciudades, y a menudo, tanto en su forma más crítica como en su forma más prometedora: las yuxtaposiciones más agudas de los ricos y los pobres, pero también las luchas por la vivienda, la política antiinmigrante, así como también las múltiples formas de integración y mezcla; las economías más poderosas y globalizadas, y también una proliferación de la economía informal; los más poderosos promotores inmobiliarios, así como también el mayor grupo de constructores en el mundo de hoy: gente que hace casuchas para vivienda. ¿Cómo podemos no preguntarnos si las redes de las ciudades pueden convertirse en plataformas para nuevos tipos de gobernanza mundial?

Las ciudades del mundo: entonces y ahora

Las ciudades han estado, durante mucho tiempo, en la intersección de los procesos transfronterizos; flujos de capital, trabajo, bienes, productos básicos, comerciantes, viajeros. Asia y África han vivido algunos de los más antiguos y extensos flujos de este tipo, Europa, algunos de los más densos. Las ciudades constituían espacios estratégicos para las economías y las culturas que surgieron de esos flujos y para el alojamiento del poder: económico, político y simbólico. La formación generalizada de los estados-nación, que se inició hace casi cien años, trajo consigo un alejamiento de estos patrones más antiguos; el proyecto se convirtió en un proyecto de integración territorial nacional. Desde la perspectiva de esta nueva

economía política, las ciudades eran, en su mayoría, centros administrativos de rutina. En todo caso, los espacios estratégicos se habían convertido en suburbios y en barrios de fabricación en serie, con el Estado como el actor crítico, ya sea el Estado keynesiano o el Estado de planificación centralizada.

Es esta última condición, la del Estado como actor fundamental, la que comenzó a cambiar en la década de los años ochenta, se aceleró en los años noventa y continúa hasta nuestros días. Diversas dinámicas contribuyeron al cambio: económico, tecnológico, cultural y político. En la economía, se dio la privatización de las operaciones del sector público, la desregulación de la economía, la aparición de nuevas tecnologías de información, la apertura de las economías nacionales a empresas y a profesionales extranjeros y la creciente participación de las empresas y profesionales nacionales en los mercados mundiales. Los estados siguen siendo importantes y siempre que haya guerra, juegan un papel clave.

Aunque los estados siguen siendo los principales actores globales, éstos han perdido al menos cierto terreno económico, político y simbólico respecto a otros actores: las empresas mundiales y las ciudades globales. Las empresas mundiales se han hecho cargo de funciones y capacidades de la gestión pública de los estados nacionales y las 100 empresas más poderosas son más ricas que la mayoría de estos, con excepción de los 20 estados más ricos. Los principales flujos internacionales de personas que pueden haber dominado una era (los cruzados, los ejércitos, los funcionarios coloniales), una vez fueron coordinados por los estados. En los principales flujos internacionales de hoy en día es más probable que las personas sean inmigrantes, profesionales transnacionales y turistas. En muchas partes del mundo y entre muchos grupos de población, la cultura urbana es hoy una imagen mucho más atractiva que la cultura nacional y está siendo experimentada. Mientras cada vez más gente vive en pequeños pueblos y suburbios, las grandes y complejas ciudades se vuelven un atractivo turístico, no sólo por sus museos y monumentos, sino por sus sorpresas urbanas, los habitantes urbanos como algo exótico.

¿Pero por qué son importantes las ciudades para la economía global de hoy?

Se sabe mucho sobre la riqueza y el poder de las firmas globales de hoy en día. Su preponderancia en un mundo globalizador ya no sorprende. Y las nuevas tecnologías de la información y la comunicación son vistas como las empleadas domésticas de la globalización económica, tanto como herramientas y como infraestructura.

Menos claro es por qué las ciudades deberían ser más importantes hoy en un mundo globalizado que lo que fueron en el mundo keynesiano de mediados del siglo XIX. Hoy vemos un creciente número de ciudades emergiendo como territorios estratégicos que contribuyen a la articulación de una nueva economía política global. La arquitectura, el diseño urbano y la planificación urbana, han jugado a su turno roles críticos en la reconstrucción parcial de las ciudades como plataformas para una gama de actividades y flujos globalizados en rápido crecimiento, desde lo económico a lo cultural y lo político.

Una forma de pensar sobre la economía global es en términos de los muchos circuitos altamente especializados que la constituyen. Diferentes circuitos contienen diferentes grupos de países y de ciudades. Vista de esta manera, la economía global se vuelve concreta y específica, con una geografía bien definida. Los productos básicos (*commodities*) comerciados globalmente, como el oro, la mantequilla, el café, el aceite o las semillas de girasol, son redistribuidos a un vasto número de destinos, sin importar qué tan pocos sean en algunos casos los puntos de origen. Con la globalización, por supuesto, esta capacidad de redistribución global ha crecido abruptamente. El planeta está cruzado por estos circuitos comerciales.

Este sistema en red también alimenta movibilidades innecesarias, porque la economía intermediaria de los servicios especializados prospera con las movibilidades. Por eso en el caso de la economía del Reino Unido, un estudio de la New Economics Foundation (Fundación Nueva Economía) y la Open University of London (Universidad Abierta de Londres) encontró que en el 2004, el Reino Unido exportó 1 1.500 toneladas de papas frescas a Alemania, e importó 1.500 toneladas del mismo

producto y del mismo país; también importó 465 toneladas de pan de jengibre, pero exportó 460 toneladas del mismo producto; y envió 10.200 toneladas de leche y crema a Francia, y sin embargo importó 9.900 toneladas de los mismos productos lácteos de ese país.

El mapa global se restringe cuando lo que se está comerciando no es la mantequilla o el café como tales, sino más bien instrumentos financieros basados en esos productos básicos. El mapa de futuros de productos básicos (figura 3) nos muestra que la mayor parte de las negociaciones financieras se dan en 20 bolsas financieras de futuros, la mayoría de las cuales están incluidas en 16 ciudades perfiladas en esta Architecture Biennale (Bienal de Arquitectura). Estas 20 incluyen a los sospechosos de siempre, Londres y Nueva York, pero a lo mejor en roles menos familiares. Por eso, Nueva York, famosa productora de café, da cuenta de la mitad del comercio de futuros de café del mundo. Londres, no necesariamente conocida por su minería, es la mayor comerciante de futuros del metal paladio. Pero aparte de estos grandes centros financieros, estas 20 incluyen a Tokio como la mayor comerciante de platino, Sao Paulo como una de las mayores comercializadoras tanto de café como de platino, y Shanghái de cobre.

Finalmente, algunos de estos centros son altamente especializados de formas inesperadas: por ejemplo, tenemos a Londres en control de las papas.

El mapa se restringe aún más cuando agrupamos los 73 productos básicos así comercializados en 3 grandes grupos. Cinco grandes bolsas globales de futuros (NYME, LME, CBOT, TCOM e ICE) localizadas en Nueva York, Londres, Chicago, Tokio y Atlanta respectivamente, concentran el 76% del comercio de estos 73 futuros de productos básicos que se comercian globalmente. Constituidos en tres grandes grupos, un solo mercado domina en cada uno de ellos. Para futuros de productos agrícolas, el CBOT (Chicago) controla la mayor parte del comercio global; para energía es el NYME (Nueva York); y para metales, el LME (Londres).

Esta escalada en la capacidad de control apunta a los múltiples espacios económicos globales que están generándose. Así, los productos básicos en sí vienen de más de 80 países y se venden en todos los países del mundo, pero apenas 20 bolsas financieras controlan el comercio global de futuros

de productos básicos. Este mapa más restringido de los mercados de futuros de productos básicos nos muestra algo acerca del rol de las ciudades en la economía globalizante, y cada vez más electrónica, de hoy en día.

Y es aquí donde aparecen en la imagen las ciudades globales. No son los lugares donde se producen los productos básicos, sino los lugares donde los futuros de productos básicos son inventados para facilitar su comercio global y en parte administrar los riesgos asociados. Son lugares donde estos futuros se comercian. Esto trae a colación la diferencia entre los sitios y redes para la producción del bien real y los sitios y redes para la administración y coordinación del comercio del bien real y de los instrumentos financieros que ellos respaldan. Vuelve concreto aquello que constituye una de las principales tendencias contra-intuitivas que vemos en la economía global de hoy: que mientras más globalizada e inmaterial la actividad, más concentrado su mapa global. Este es un rompecabezas, especialmente porque la localización en grandes ciudades trae costos adicionales a las operaciones de las firmas y las bolsas. Las ciudades contienen las claves de la respuesta. Pero antes de desarrollar esa respuesta, hay que hacer un examen de otros mapas parecidos, más allá de los productos básicos y los futuros de productos básicos. Un examen de las redes globales de las firmas de servicios globales, flujos de migración y patrones de vuelos nos muestra un mapa global bastante más distribuido.

La conectividad global de las ciudades de la Bienal

Aquí examinamos el mismo tipo de preguntas, pero con un enfoque sobre las 100 mejores firmas especializadas en servicios corporativos legales, publicitarios, consultoría administrativa, contabilidad y seguros. Estas firmas operan en 315 ciudades alrededor del mundo, cada firma con oficinas (ya sean principales o sucursales) en al menos 15 países. Cada una de las ciudades participantes en la exhibición internacional de la 10ma Bienal de Arquitectura de Venecia tiene algunas de esas oficinas.

Estas firmas globales producen y entregan insumos críticos para las firmas, mercados e incluso gobiernos de todo el mundo. Dan servicios al

tipo de firmas involucradas en el comercio de productos básicos y mercados de futuros y a las firmas de servicios financieros que describiremos más tarde. Y también sirven a las firmas de arquitectura e ingeniería, grandes exhibiciones internacionales de arte, bienales y circos *avant-garde*. En resumen, están en el negocio de los servicios especializados y listos para facilitar los últimos inventos no solamente en el mundo de las firmas, sino en cualquier mundo.

El mapeo de sus operaciones globales muestra casi lo opuesto de la aguda concentración de las bolsas de futuros financieros. Las operaciones de servicios de estas firmas tienen demanda en todas partes. Cuando los países se abren a las firmas e inversionistas extranjeros y permiten que sus mercados se integren a mercados globales, a menudo son firmas de servicio extranjeras las que se hacen cargo de los servicios más especializados. Claramente este es un mapeo particular de las interconectividades entre un grupo de ciudades muy diversas. Lo que sigue queda confinado a las conexiones entre las 24 ciudades seleccionadas, incluyendo a nuestras 16 ciudades de bienal, en vez de las 315 ciudades que constaban en el conjunto de datos originalmente generado por Peter Taylor y sus colegas del proyecto GaWC, que generosamente pusieron los datos al acceso del público. Lo que capturan las cifras es en qué medida estas ciudades están conectadas a través de las redes de oficinas de estas 100 firmas. Esta información es un microcosmos de un patrón que se repite a sí mismo una y otra vez con una variedad de otros tipos de transacciones, tales como la casi insignificante medida con locales de McDonald's o la extrema concentración de futuros de productos básicos discutida anteriormente. Con este escenario de fondo, las medidas de conectividad de tales redes de oficinas son un terreno intermedio, parte importante de la infraestructura para las nuevas geografías inter-ciudades.

Excepto por Turín y Lagos, todas las ciudades en nuestra muestra están en el tercio superior de las 315 ciudades donde estas firmas tienen oficinas principales o sucursales. Cinco de las 24 ciudades están entre las 10 superiores del total mundial de 315 ciudades donde estas firmas tienen operaciones. Londres y Nueva York se destacan en nuestra muestra, como hacen en general en el mundo, con una conectividad de un nivel mucho

más alto que cualquiera otra ciudad. Un segundo grupo, más bien diverso, de 24 ciudades incluye a Tokio, Milán, Los Ángeles, y Sao Paulo. Un tercer grupo incluye a Ciudad de México, Yakarta, Buenos Aires, Bombay, Shanghai y Seúl; un cuarto grupo incluye a Moscú, Johannesburgo, Estambul, Manila y Barcelona; y un quinto grupo a Caracas, Bogotá, Berlín, Dubái, y El Cairo. Turín y Lagos están a un nivel considerablemente más bajo de conectividad. Sin embargo debemos aclarar que Turín, con la menor conectividad de nuestras ciudades seleccionadas, sin embargo alberga 14 oficinas de estas firmas globales, lo que destaca la dimensión en que estas firmas interconectan al mundo con sus redes, aunque sea en términos especializados y parciales.

Algunos de estos resultados reflejan patrones clave en la recreación de economías de espacio. Turín y Berlín aparecen bajas en el ranking porque los principales centros internacionales de finanzas y negocios en sus respectivos países, Fráncfort y Milán, son muy poderosos en la red global y concentran una creciente porción de los componentes globales en sus economías nacionales. Este es un patrón que se reproduce en todos los países; regresaré a este punto en la siguiente sección. La conectividad de Yakarta es alta en la banca y las finanzas porque es un gran centro bancario establecido desde hace tiempo para el mundo musulmán en la región geopolítica de Indonesia, y tiene por lo tanto un gran interés para las firmas occidentales pero también necesita de estas firmas para tender puentes hacia occidente. La conectividad de Shanghai es alta pues es uno de los grandes centros financieros de su región, y se ha vuelto el principal mercado de valores nacional de la China —con Hong Kong reposicionándose como el principal centro financiero internacional de la China. Corea del Sur es la décima economía más grande del mundo y se ha desregulado significativamente después de la crisis financiera asiática de 1997. Esto ha transformado a Seúl en un atractivo sitio para las firmas financieras occidentales y los inversionistas extranjeros han estado comprando una gama de participaciones tanto en Corea como en Tailandia a partir de la crisis de 1997.

Dubái es un caso interesante que apunta a la creación de toda una nueva región, una no centrada en el mapa operacional de nuestras 100 mejo-

res firmas globales de servicios. Únicamente en estos últimos años, Dubái se ha convertido en un importante centro financiero y de negocios en el corazón de una nueva región emergente que va desde el Medio Oriente hasta el Océano Índico; su conectividad financiera global no está derivada principalmente de las firmas financieras occidentales sino cada vez más de sus propias firmas y las de su región. Su conectividad financiera específica no es detectada cuando nos enfocamos en las interacciones entre las 24 ciudades, pero su conectividad contable es extremadamente alta por la muy simple razón de que la contabilidad occidental rige en el mundo.

Cuando separamos estas medidas de conectividad global por sectores especializados, hay una considerable reorganización debido al alto nivel de especialización que marca la economía global. En contabilidad, la Ciudad de México y quizás de forma más dramática, Dubái y El Cairo, van a la cabeza. Estas ciudades están conectándose profundamente con circuitos económicos globales, intermediando entre la economía global y sus regiones y por lo tanto ofreciendo a las firmas contables globales bastantes negocios. En contraste Shanghái declina abruptamente; las firmas contables globales han establecido sus operaciones en Beijing porque pasar a través del gobierno chino continúa siendo crítico.

Los otros sectores evidencian reorganizaciones similares. Los frecuentes cambios abruptos en el grado de conectividad en los diferentes sectores de una ciudad dada, son generalmente debidos a desalineamientos entre estándares globales para servicios legales y contables, y las especificidades de los sistemas nacionales. Las firmas globales de seguros han decidido claramente que ubicarse en Johannesburgo y Shanghái tiene sentido, pues estas ciudades se han colocado entre las diez que encabezan nuestras ciudades seleccionadas. Esto indica que el sector doméstico de los seguros está insuficientemente desarrollado o es muy poco “occidental” para satisfacer las expectativas de las firmas y los inversionistas, de ahí que las aseguradoras extranjeras puedan establecerse con fuerza. La baja conectividad de Seúl y Bombay nos indica que el sector doméstico de los seguros se está encargando del negocio. La alta conectividad de los servicios legales en el caso de Moscú, Sao Paulo y Shanghái, que se han movido hacia las diez a la cabeza, apunta a la necesidad de servicios legales de estilo occi-

dental en un contexto de crecientes números de inversionistas y firmas extranjeras. Sao Paulo, por ejemplo, aloja a cerca de 70 firmas de servicios financieros de Japón solamente. En administración y consultoría, Buenos Aires, Sao Paulo y Yakarta están entre las diez mejores entre 24 ciudades, en buena parte debido a la dinámica apertura de sus economías nacionales en los años noventa y las oportunidades resultantes para las firmas e inversionistas nacionales y extranjeros. Barcelona, Bombay y El Cairo han atraído muchas menos de nuestras 100 firmas de servicios debido a que su sector doméstico está en capacidad de ofrecer los servicios, como es el caso de Bombay o El Cairo, o porque las oportunidades están en otro lado, como lo sugieren las masivas inversiones de España en América Latina, y ahora incluso en la banca del Reino Unido. Para las 100 firmas de publicidad, Bombay y Buenos Aires, las dos con ricos sectores culturales e industrias, fueron una fuerte atracción.

Nuevamente, la menor presencia de firmas de publicidad globales en El Cairo y Dubái se debe a la marcada orientación de estas ciudades hacia su emergente región. Londres tiene la mayor presencia de empresas globales en contabilidad, banca y finanzas, y seguros, mientras Nueva York es más fuerte en publicidad y consultoría administrativa. Debemos anotar que este dominio se debe a la aguda concentración de oficinas principales así como de sucursales.

El mapa global producido por las operaciones de las 100 mejores firmas de servicios es dramáticamente diferente de aquel producido por el intercambio financiero de futuros de productos básicos, que a su vez es diferente de aquel del comercio de los productos básicos en sí. La concentración extrema, evidente en las finanzas, se destacaría aún más si hiciéramos un mapa del intercambio de bienes y del innumerable cruce de circuitos conectando puntos de origen y de destino.

De forma similar, los mapas globales de los flujos de inmigrantes y viajeros aéreos son mucho más amplios e involucran a cientos y cientos de ciudades. Muchas de las ciudades seleccionadas reciben inmigrantes. No debe sorprendernos que la proporción más alta sea la de Dubái, con un 82% de su población nacida en el extranjero, seguida por Los Ángeles y Nueva York con más de un 30%, Londres con poco menos de un 30%,

la mayoría de nuestras ciudades con menos de un 10% y apenas 1% en Yakarta, El Cairo y Ciudad de México.

Nos fijamos en los vuelos entre el grupo de 24 ciudades para obtener una medida del porcentaje de cada ciudad en relación al total de vuelos entre ellas. Esta información fue derivada de una muestra mucho mayor producida por Ben Derudder de la Universidad de Ghent, que amablemente la ha puesto a disposición del público. Para evitar una distorsión introducida por los centros de enlace utilizamos los viajes de ida y vuelta. No nos sorprendió que Nueva York, Londres y Los Ángeles tengan el mayor número de conexiones dentro del grupo de las 24 ciudades y del mundo.

Nueva York domina el tráfico con América Latina, Los Ángeles con el Asia y Londres con las rutas globales. Los nexos con estos tres centros de enlace son fuertes. Más aún, hay fuertes conexiones entre particulares grupos de ciudades: Dubái y El Cairo, Bombay y Johannesburgo; Johannesburgo y Londres; Lagos y Londres, Nueva York y Johannesburgo.

Una de las conexiones más fuertes es Shanghái con Tokio y también Shanghái con Taipéi. Seis de nuestras ciudades están entre las 20 primeras de las 315 ciudades cuando se las mide por tráfico aéreo. En cifras reales de llegadas y salidas, algunas de las 24 ciudades seleccionadas están entre las primeras de las 150 ciudades con las cifras más altas; Londres entre 30-32 millones, Nueva York entre 28-30 millones, París 18-20 millones, Los Ángeles 16-18 millones, Milán 8-10 millones, Madrid y Tokio entre 6-8 millones. Las cifras para México, Dubái, Sao Paulo, Berlín, Bombay, Johannesburgo y Seúl, cada una en un rango entre 4 y 6 millones; Buenos Aires, El Cairo, Estambul, Shanghái, Yakarta y Moscú manejan entre 2 y 4 millones, y las demás ciudades menos de 2 millones.

La geografía inter-ciudades más estratégica y estricta

Las finanzas son probablemente el caso más extremo para examinar la cuestión de por qué los densos lugares que son las ciudades deberían importar a los sectores económicos globales y mayormente electrónicos.

Y sabemos que sí importan. Las finanzas globales de hoy se mueven entre el espacio electrónico y una red de cerca de 40 centros financieros, muy materiales, alrededor del mundo. La pregunta que realmente tenemos que hacer es ¿por qué un mercado electrónico global para el intercambio de instrumentos digitales necesita de un centro financiero, y más aún, de una red de estos? Podríamos argumentar que un solo supercentro financiero debería bastar. Examinar la utilidad de una red de centros financieros nos da la respuesta más extrema a la pregunta general de por qué las ciudades importan.

La geografía de las finanzas globales evidencia tres grandes patrones. Uno es que el número de centros financieros globalmente articulados empezó a crecer abruptamente en los años 1990 con la desregulación de sus respectivas economías, una tendencia que continúa aún hoy pero a un ritmo menor. La Ciudad de México, Buenos Aires, Estambul, Bombay, Shanghái, y numerosos otros centros financieros se unieron a la red global en los años 1990. Tal integración no quiere decir que todos los centros financieros están localizados en los mismos circuitos financieros. Las finanzas globales están hechas de múltiples circuitos especializados, mucho más allá de aquellos para futuros de productos básicos que discutimos brevemente. Cada uno de estos circuitos especializados involucra grupos específicos de ciudades. Así, aunque Londres y Nueva York son los centros financieros más grandes del mundo, cuando separamos las finanzas globales en estos circuitos especializados, algunas otras ciudades dominan en algunos de estos circuitos, notablemente, Chicago domina en el intercambio de futuros de productos básicos.

Un segundo gran patrón es que no obstante el crecimiento en número de centros y en el volumen total de las finanzas globales, hay una aguda concentración en los centros principales. Los futuros de productos básicos lo dejaron muy claro. También es evidente en las bolsas de valores.

Un tercer patrón es la creciente concentración de las finanzas globales en un solo centro financiero dentro de cada país, aunque ese país tenga múltiples centros financieros. Además, esta consolidación de un centro financiero principal en cada país se debe al rápido crecimiento financie-

ro y no al declive de los otros centros. Hay excepciones, pero son raras. En Francia, París concentra hoy mayores porciones de la mayoría de sectores financieros de lo que concentraba hace 10 años, y mercados de valores que alguna vez fueron importantes como Lyon se han vuelto “provincianos”, a pesar de que Lyon es el eje de una próspera región económica. Milán privatizó su bolsa en septiembre de 1997 y fusionó electrónicamente los diez mercados regionales de Italia. Fráncfort ahora concentra una porción mayor del mercado financiero alemán de lo que concentraba a comienzos de los años 1980, y lo mismo sucede con Zúrich, que antes tuvo a Basilea y Ginebra como importantes competidores.

Podemos pensar que esta concentración dentro de los países se debe a su tamaño relativamente pequeño. Pero ese no es el caso. Por ejemplo, en los EE.UU. el sector financiero global de Nueva York en conjunto, empujeña a todos los otros centros financieros, incluso a Chicago. El hecho de que Chicago concentre mucho más de los futuros de productos básicos que Nueva York, no desafía significativamente la concentración financiera de Nueva York en su conjunto. La pregunta sería, entonces, ¿por qué se da tal concentración financiera en un solo centro en un país tan vasto y con un sistema urbano multipolar? Igualmente Sidney y Toronto han ganado poder en países de dimensiones continentales y han acumulado las funciones y participación de mercado de ciudades que alguna vez fueron importantes centros comerciales, a saber, Melbourne y Montreal respectivamente. Igual ha sucedido con Sao Paulo y Bombay que han ganado participación y funciones de Río de Janeiro en Brasil y de Nueva Delhi y Calcuta en la India. Estos son países enormes con varias ciudades grandes; uno podría haber pensado que estarían en capacidad de mantener centros financieros de dimensiones similares.

¿Por qué es que en tiempos de rápido crecimiento en la red de centros financieros, tanto en volumen total como en transacciones electrónicas sin domicilio, tenemos tales tendencias hacia una aguda concentración tanto a nivel global como al interior de cada país? Tanto la globalización como el intercambio electrónico se tratan de expansión y dispersión, más allá del confinado ámbito de las economías nacionales y de las transacciones en los recintos bursátiles.

La dispersión geográfica parecería ser una buena opción dado el alto costo de operar en los grandes centros financieros. Más aún, la movilidad geográfica de los expertos financieros y de las firmas de servicios financieros ha aumentado abruptamente. Resumiendo, el peso de los grandes centros al interior de cada país es de cierta manera un contra sentido, especialmente dada la multiplicidad de ciudades en esos países. Pero también lo es, para el caso, la existencia de una red en expansión de centros financieros. Ciertamente, uno puede preguntarse por qué estos centros financieros son necesarios del todo.

El omnipresente peso de la centralidad y la densidad: la otra cara de la dispersión global

Históricamente las ciudades han brindado a las economías nacionales, gobiernos y sociedades algo que podemos pensar como centralidad. La forma urbana usual de centralidad ha sido la densidad, específicamente, el denso centro de una urbe. Las funciones económicas disponibles a través de la densidad urbana en las ciudades han variado con el tiempo. Pero siempre son una variedad de economías de aglomeración, sin importar cuánto pueda variar su contenido dependiendo del sector involucrado. A pesar de que el sector financiero es muy diferente del sector cultural, los dos se benefician de la aglomeración, pero el contenido de esos beneficios puede variar mucho. Una de las ventajas de la densidad central urbana es que históricamente ha ayudado a sufragar el riesgo de una variedad insuficiente. Trae consigo diversos mercados de mano de obra, diversas redes de firmas y colegas, concentraciones de diversos tipos de información sobre los últimos acontecimientos y diversos mercados físicos.

Las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones, ICT (por sus siglas en inglés), deberían haber neutralizado las ventajas de la centralidad y la densidad. Sin importar dónde esté localizada una firma o un profesional, ellos podrían tener acceso a estos recursos. De hecho, las nuevas ICT no han eliminado del todo la centralidad y la densidad y por lo tanto el rol de las ciudades como entidades económicas y físicas. Aún

cuando mucho de la actividad económica se ha dispersado, los centros de una creciente cantidad de ciudades se han expandido físicamente, a veces simplemente por extensión y a veces de una forma multi-nodal. El resultado es un nuevo tipo de espacio de centralidad en estas ciudades: se ha expandido físicamente durante las últimas dos décadas, de hecho podemos medirlo y este puede asumir más formatos variados, incluso formatos físicos y electrónicos. El terreno geográfico para estas nuevas centralidades no es siempre simplemente aquel del centro de la ciudad; puede ser metropolitano y regional. En este proceso, el espacio geográfico en una ciudad o área metropolitana que se ve centralizada, a menudo se vuelve más denso de lo que era en los años 1960 y 1970. Esto es así para ciudades tan diferentes como Zúrich y Sídney, Sao Paulo y Londres, Shanghai y Buenos Aires.

La tendencia global del espacio centralizado expandido, recién construido o reconstruido, sugiere un irónico giro de acontecimientos para el impacto de las ICT sobre la centralidad urbana. Es claro que la dispersión espacial de las actividades económicas y de los trabajadores a nivel metropolitano, nacional y global, que empezó a acelerarse en los años 1980, representa apenas la mitad de lo que está sucediendo. Junto con estas bien documentadas dispersiones espaciales han aparecido nuevas formas de centralización territorial de administradores de alto nivel y de operaciones de control. Los mercados nacionales y globales, así como las operaciones globalmente integradas, requieren lugares centrales donde realizar el trabajo de globalización, como lo demuestra el caso de los centros financieros.

La centralidad continúa siendo un rasgo clave de la economía global de hoy. Pero hoy en día no existe una relación simple, sencilla, entre la centralidad y las entidades geográficas como el centro de la ciudad, o el distrito de negocios central o CBD (por sus siglas en inglés). En el pasado y hasta hace poco, el centro era sinónimo del centro de la ciudad o del CBD. Hoy en día, y en parte como resultado de las nuevas ICT, lo espacial correlacionado con el centro puede asumir varias formas geográficas, desde el CBD, hasta la nueva grilla global conformada por 40 ciudades globales discutidas anteriormente.

Hay varias lógicas que explican por qué son importantes las ciudades para los sectores más globalizados y digitalizados de una manera que era diferente hace apenas los años 1970. Aquí me enfoco brevemente en tres de estas lógicas.

La primera concierne a la tecnología y sus muchos malentendidos. Cuando en los años 1980 las nuevas ICT empezaron a utilizarse ampliamente, muchos expertos predijeron el fin de las ciudades como espacios estratégicos para las firmas y los sectores de vanguardia. Pero fueron los sectores de rutina los que dejaron las ciudades al tiempo que los sectores de vanguardia siguieron expandiendo sus operaciones en más y más ciudades. Las multinacionales de hoy tienen más de un millón de sucursales alrededor del mundo. Pero también han expandido las funciones de sus oficinas centrales y han alimentado el crecimiento de un sector aparte de servicios especializados, del que compran cada vez más lo que antes producían ellos mismos. ¿Por qué se equivocaron tanto estos expertos? Ellos ignoraron un factor clave: cuando las firmas y los mercados usan nuevas tecnologías lo hacen con objetivos financieros o económicos en mente, no con los objetivos del ingeniero que diseñó la tecnología. Como he explicado en detalle en algún otro trabajo, las lógicas de los usuarios pueden frustrar o reducir las capacidades técnicas de la tecnología. Cuando las firmas y los mercados globalizan sus operaciones gracias a las nuevas tecnologías, la intención no es renunciar al control sobre la operación mundial o la apropiación de los beneficios de esa dispersión. En la medida en que el control central es parte de la globalización de las actividades, sus operaciones centrales se expanden en la medida en que ellos expanden sus operaciones globalmente. Mientras más poderosas son estas nuevas tecnologías para habilitar el control centralizado sobre operaciones globalmente dispersas, más se expanden estas operaciones centrales. El resultado ha sido la expansión de oficinas de operaciones en las grandes ciudades.

De esta manera, mientras estas tecnologías permiten una mayor dispersión geográfica global de las actividades corporativas, se produce una mayor densidad y centralidad al otro extremo; las ciudades donde se realizan sus funciones de oficina principal.

Una segunda lógica que explica las ventajas de la aglomeración espacial tiene que ver con la complejidad y el nivel de especialización de las funciones centrales. Estas se elevan con la globalización y con la incrementada velocidad que permiten las nuevas ICT. Como resultado, las firmas y los mercados globales cada vez necesitan comprar más servicios legales, contables, consultorías y otros por el estilo. Estas firmas de servicios tienen que hacer algunos de los trabajos más difíciles y especulativos. Para realizarlos, se benefician de estar en ambientes complejos que funcionan como centros de conocimiento porque contienen otras firmas especializadas y profesionales de alto nivel con experiencia mundial. Las ciudades son tales ambientes, con 40 o más de ellas como los más significantes de estos ambientes, pero con un creciente número de ciudades desarrollando uno u otro elemento de tales ambientes.

Una tercera lógica tiene que ver con el significado de información en una economía de la información. Existen dos tipos de información. Uno, son los datos, que pueden ser complejos aún como conocimiento estándar: el nivel al que cierran los mercados de valores, la privatización de algún servicio público, la quiebra de un banco. Pero hay un tipo de "información" mucho más difícil, cercana a una interpretación, evaluación o juicio. Entraña la negociación de una serie de datos y de una serie de interpretaciones de una mezcla de datos, con la esperanza de producir unos datos de un orden superior. El acceso al primer tipo de información es ahora global e inmediato prácticamente desde cualquier lugar del mundo altamente desarrollado, y cada vez más desde el resto del mundo gracias a la revolución digital. Pero es el segundo tipo de información el que requiere de una complicada mezcla de elementos (la infraestructura social para una conectividad global), que es lo que da a los grandes centros financieros la ventaja. Cuando las formas más complejas de información necesaria para ejecutar grandes tratos internacionales no se pueden obtener de las bases de datos existentes, sin importar cuanto esté uno dispuesto a pagar, entonces uno depende del circuito de información social y de las asociadas interpretaciones e inferencias de facto que vienen del "rebote" de información que se da entre gente talentosa e informada. Es la importancia de estos insumos lo que, por ejemplo, ha dado toda una nueva importancia a las agencias

calificadoras de crédito. Parte de la calificación tiene que ver con interpretación e inferencia. Cuando esta interpretación se vuelve “autorizada” se vuelve “información” disponible para todos. El proceso de transformar inferencias e interpretaciones en “información” toma una mezcla de talentos y recursos. Resumiendo, la densidad de los lugares centrales provee la conectividad social que permite a una firma o mercado maximizar los beneficios de su conectividad tecnológica.

Los espacios urbanos especializados y las conectividades inter-ciudades: un mundo aparte

Una red de cerca de 40 ciudades de mundo hoy en día provee la arquitectura organizacional para los flujos transfronterizos. Un rasgo clave de esta arquitectura organizacional es que contiene tanto las capacidades para organizar una enorme dispersión y movilidad geográfica y las capacidades para mantener un control centralizado sobre esa dispersión. La administración y el servicio de una buena parte del sistema económico global tienen lugar en esta creciente red de ciudades y regiones globales. Aunque este rol involucra sólo ciertos componentes de las economías urbanas, ha contribuido al reposicionamiento de las ciudades tanto nacionalmente como globalmente.

Los tipos de actividades arriba descritos son parte de un nuevo tipo de economía urbana que es extremadamente pronunciada en ciudades globales pero que también está emergiendo en ciudades más pequeñas y menos globalizadas. Este nuevo núcleo urbano centrado en los servicios, ha reemplazado mayormente al antiguo núcleo de actividades de servicio y producción mayormente orientado hacia la manufactura. En el caso de ciudades que son centros globales de negocios, la escala, el poder y los niveles de ganancias de este nuevo núcleo sugieren que estamos viendo la formación de una nueva economía urbana. A pesar de que estas ciudades han sido por largo tiempo centros para los negocios y la banca, desde los años 1980 tempranos ha habido cambios dramáticos en la estructura de los sectores de negocios y en los financieros, y una aguda ascendencia

del sector cultural. Los abruptos incrementos en la magnitud total de estos sectores, su peso dentro de la economía urbana, y la masa crítica de los empleos profesionales de altos ingresos que ellos generan, todos ellos, han alterado el carácter de las ciudades. Esta mezcla ha contribuido a unos patrones económicos, sociales y espaciales definidos en las ciudades, comenzando a partir de los años 1980 tardíos y de los años 1990 tempranos en la mayor parte del mundo desarrollado, y de los años 1990 en adelante en las grandes ciudades del resto del mundo. El crecimiento de este núcleo de servicios para las firmas es también evidente en las ciudades que no son globales. Algunas de estas ciudades sirven a los mercados regionales o subnacionales; otros sirven a mercados nacionales y/o globales. Aunque las firmas orientadas regionalmente y nacionalmente no necesitan negociar las complejidades de las fronteras internacionales y las regulaciones de diferentes países, todavía tienen que enfrentar una red de operaciones regionalmente dispersas que requieren de un control y de servicios centralizados y de una gama completa de servicios para negocios corporativos: de seguros, legales, contables, publicidad y demás. También vemos en las ciudades un incremento de empleos para profesionales de altos ingresos y por ende el crecimiento en sectores vinculados a la calidad de vida, incluyendo al sector cultural. Así, la diferencia específica que hace la globalización en esta tendencia generalizada de crecimiento de la intensidad de los servicios en la organización de la economía, es elevar la escala y la complejidad de las transacciones y los órdenes de magnitud de las ganancias y los ingresos.

La implantación de procesos y mercados globales ha tenido enormes consecuencias para la reestructuración de grandes tramos de espacio urbano. Los significados y roles del diseño urbano y la arquitectura son desestabilizados en ciudades marcadas por las redes digitales, la aceleración, las enormes infraestructuras para la conectividad. Los antiguos significados de la arquitectura y el diseño urbano no desaparecen, continúan siendo cruciales. Pero no siempre pueden manejar estos nuevos significados y presencias en el paisaje urbano.

Espacios urbanos en particular se están convirtiendo en enormes concentraciones de nuevas capacidades técnicas. Edificios en particular son los

sitios para una multiplicación de tecnologías interactivas y computación distribuida. E infraestructuras de comunicación global en particular están conectando conjuntos de edificios específicos alrededor del mundo, produciendo una geografía interactiva altamente especializada, con firmas globales dispuestas a pagar altos precios con tal de estar ubicados allí. La red de negocios globales de AT&T conecta hoy cerca de 485.000 edificios alrededor del mundo. Esta es una geografía inter-ciudades específica que fragmenta a las ciudades donde estos edificios están ubicados. Las áreas más altamente valoradas de las ciudades globales, en particular los centros financieros, ahora contienen infraestructuras de comunicaciones que pueden ser separadas del resto de la ciudad, permitiendo su continua actualización sin tener que extenderla al resto de la ciudad. Y contienen capacidades técnicas particulares, tales como los *frame relays*, que no están disponibles para el resto de la ciudad. Esta capa especializada de conectividad es tal vez más visible y fácil de apreciar si tomamos los tipos de redes globales que AT&T, por ejemplo, ha establecido para firmas multinacionales. Multiplicar este caso por miles de firmas multinacionales empieza a darnos una idea de estas nuevas conectividades inter-ciudades, en su mayor parte invisibles para el ciudadano promedio.

Tales espacios de centralidad conectados globalmente en redes, son en su conjunto una plataforma para operaciones globales de firmas y mercados. Una pregunta que esto provoca, y a la que volveré al final de esta sección, es si estos pueden también usarse para propósitos de gobernanza. El sector globalizado ha impuesto una nueva dinámica de valorización en la economía urbana; un nuevo conjunto de criterios para la valoración y fijación de precios en varias actividades y resultados económicos. El resultado no es simplemente una transformación cuantitativa. Puede tener efectos devastadores en grandes sectores de la economía urbana, aún cuando contribuye un enorme dinamismo. En diferentes momentos, diferentes ciudades han sido emblemáticas de esta destrucción creativa: Nueva York, Tokio y Londres en los años 1980, Buenos Aires y Bombay en los años 1990 (y hoy nuevamente Bombay) y Shanghái a lo que entramos al siglo XXI.

La otra economía en las ciudades globales

En estas ciudades también vemos una rápida proliferación de tipos de firmas y tipos de espacios económicos que consideramos como atrasados, como desconectados de la economía urbana avanzada. Esto es más visible y controversial en las ciudades globales de países altamente desarrollados. Involucradas están mayormente algunas actividades familiares: la manufactura de prendas, la construcción, el transporte, el embalaje, la preparación de alimentos, la reparación de automóviles y demás. Pero lo están haciendo fuera del marco regulatorio en un contexto donde estas actividades son reguladas. Llamamos a estas economías “informales”, y en un contexto de regulación estatal estas economías sólo pueden ser entendidas en su relación con la economía formal, es decir, actividades generadoras de ingresos que adhieren a regulaciones existentes. Tales economías informales han existido desde hace tiempo en las ciudades del mundo menos desarrollado y estas incluyen a las vastas poblaciones de las barriadas de hoy, el más grande grupo de constructores del mundo. Un problema en la comprensión de estas economías informales en las ciudades globales del mundo altamente desarrollado, es que los analistas y diseñadores de políticas a menudo agrupan por igual a las actividades informales y a las ilegales. Las dos son simplemente clasificadas como quebrantando la ley. Esto oscurece las dos preguntas que deberíamos estar haciendo. ¿Por qué estas actividades lícitas se han vuelto informales? Estas son actividades que podrían ser realizadas a plena luz del día, a diferencia de actividades ilegales como la evasión de impuestos o el comercio de drogas prohibidas. Segundo, ¿por qué se han vuelto informales ahora, después de un siglo de esfuerzo exitoso para regularlas en la mayor parte de países desarrollados y ciertamente en Europa y Japón?

Vistas de esta manera, el reciente crecimiento de las economías informales en las ciudades más grandes de Norte América, Europa Occidental, y en menor medida, en Japón, plantea una cantidad de preguntas acerca de lo que es y lo que no es parte de las avanzadas economías urbanas de hoy. Normalmente esta informalidad es vista como un fracaso de las regulaciones del gobierno y como algo importado del mundo menos desarro-

lado por los inmigrantes, replicando estrategias de supervivencia típicas de sus países de origen. Relacionada con esta visión está la noción de que los sectores “atrasados” de la economía son mantenidos atrasados, o hasta vivos, pro la disponibilidad de una gran oferta de trabajadores inmigrantes baratos. La noción de fracaso del gobierno y de atraso económico, también excluye la posibilidad de un nuevo tipo de economía informal emergiendo en las ciudades globales de los países menos desarrollados; lo que asume es que nada ha cambiado en realidad en las antiguas economías informales del sur global.

En mi lectura de la evidencia todas estas nociones son inadecuadas; capturan apenas una pequeña parte de esta nueva realidad en creación. Muchas de las actividades informales de hoy son en realidad nuevos tipos de economías vinculadas a rasgos clave del capitalismo avanzado, como lo desarrollo en la siguiente sección. Esto a su vez explica la particularmente fuerte presencia de las economías informales en las economías informales de las ciudades globales. Y esto contribuye a explicar un evento vastamente ignorado: la proliferación de una economía informal de trabajo creativo profesional en estas ciudades: artistas, arquitectos, diseñadores y desarrolladores de software. Finalmente, estamos viendo tendencias similares hacia la emergencia de nuevos tipos de economía informal también en las grandes ciudades de América Latina, África y una gran parte de Asia.

Abreviando, la nueva economía informal de las ciudades globales es parte del capitalismo avanzado. Una forma de decirlo, es que los nuevos tipos de informalización del trabajo son el equivalente de bajo costo de la desregulación formal de las finanzas, las telecomunicaciones y la mayor parte de los sectores económicos, en nombre de la flexibilidad y la innovación. La diferencia radica en que la desregulación formal fue costosa, y las recaudaciones fiscales así como el capital privado sirvieron para costearlo, la informalización es de bajo costo y descansa sobre las espaldas de los propios trabajadores y firmas.

En el caso de la nueva economía informal creativa profesional, estos rasgos negativos están prácticamente ausentes, y la informalización expande grandemente las oportunidades y el potencial de interconexión en redes. Existen fuertes razones para que estos artistas y profesionales operen

informalmente al menos en forma parcial. Eso les permite funcionar en los intersticios de los espacios urbanos y organizacionales a menudo dominados por los grandes actores corporativos, y escapar de la corporativización del trabajo creativo. En este proceso ellos contribuyen con un rasgo muy específico de la nueva economía urbana: su innovación y un cierto tipo de espíritu de frontera. De muchas maneras esto representa una reinención de la creatividad económica urbana de Jane Jacob.

En vez de asumir que la inmigración del tercer mundo está causando la informalización en las ciudades globales del norte, debemos examinar el rol que dicha inmigración puede o no jugar en este proceso. Los inmigrantes, en tanto tienden a formar comunidades, pueden estar en una posición favorable para aprovechar las oportunidades representadas por la informalidad. Pero las oportunidades no son necesariamente creadas por los inmigrantes. Estas pueden muy bien ser un producto estructurado por las tendencias actuales en las economías avanzadas. Nuevamente el caso de las economías informales creativas profesionales en ciudades tan variadas como Berlín, Nueva York y Buenos Aires, hacen este vínculo más transparente dado el valor que hoy se da a las "clases creativas". Pero de hecho, la economía inmigrante informal es igual de valiosa para la nueva economía urbana en muchas de estas ciudades.

Igualmente, un fracaso gubernamental puede estar involucrado, pero los gobiernos habían solucionado el tema del trabajo informal allá por la mitad del siglo XX. Y por décadas había dejado de ser un problema: ¿por qué ahora? Más aún, si ciertamente existe una infraestructura global para operar y mantener la economía global, entonces también es muy posible que las ciudades globales del sur estén pasando por una transformación similar pero con sus propias especificidades. Condiciones similares a aquellas de las ciudades globales del norte pueden también estar produciendo un nuevo tipo de economía informal en las ciudades globales del sur, incluso la economía informal creativa profesional. ¿Por qué asumir que estas ciudades no están desarrollando una nueva economía informal emergente que responde a las necesidades de sus sectores económicos avanzados? Estas nuevas economías informales necesitan distinguirse de las viejas que continúan operando en el sur global, y que aún son más bien el

resultado de la pobreza y la supervivencia que de las necesidades de los sectores económicos avanzados.

La misma reestructuración político-económica que llevó al surgimiento de la economía urbana de finales de los años 1980 en adelante, también contribuyó a la formación de nuevas economías informales. El declive del complejo industrial dominado por las manufacturas que caracterizó la mayor parte del siglo XX, y el surgimiento de un nuevo complejo económico dominado por los servicios, establecen el contexto general dentro del cual tenemos que ubicar a la informalización si queremos ir más allá de una mera descripción de instancias de trabajo informal.

Segmentaciones espacio-económicas en la ciudad

La ascendencia de una economía de servicios, particularmente el nuevo complejo de finanzas y servicios, y hasta cierto punto, el sector cultural, trae consigo los elementos de un nuevo régimen urbano, porque aunque este sector puede dar cuenta de apenas una fracción de la economía de una ciudad, ésta se impone sobre el resto de la economía. Una de las nuevas presiones es hacia un tipo de polarización espacio-económica que va más allá de las viejas formas de desigualdad que siempre han marcado a las ciudades.

Lo crítico aquí es el hecho de que los sectores de vanguardia pueden producir superganancias para las firmas y superingresos para los trabajadores de alto nivel. La posibilidad de superganancias en los sectores de vanguardia contribuye a devaluar los sectores urbanos que no pueden generar superganancias, sin importar cuánto necesite la ciudad de sus productos y servicios. La creciente demanda por distritos de oficinas de última tecnología y por vivienda urbana de lujo, desplaza a las firmas de bajas ganancias y a los hogares de bajos ingresos. Los sectores más modestos de la clase media a menudo abandonan las ciudades, al igual que las firmas que no necesitan estar en la ciudad. La gente pobre cae en la indigencia de los sin techo, inclusive un número significativo de mujeres y niños. Las

firmas de bajas ganancias que necesitan estar en la ciudad luchan por su supervivencia, con muchas de ellas cerrando o informalizando parte de su producción.

Los altos niveles de precios y de ganancias en el sector globalizado y sus actividades auxiliares, tales como restaurantes y hoteles de gama alta, le han hecho muy difícil competir por espacio e inversiones a los otros sectores. Muchos de estos otros sectores han experimentado una degradación y/o desplazamiento considerables, como por ejemplo las tiendas de barrio adaptadas a las necesidades locales son reemplazadas por boutiques y restaurantes de gama alta que satisfacen a las nuevas élites urbanas de altos ingresos. La ascendencia de la pericia en la organización económica ha contribuido a su vez a toda una nueva valoración de los servicios especializados y de los trabajadores profesionales. Y esto ha contribuido a marcar a muchos “otros” tipos de actividades económicas y de trabajadores como innecesarios o irrelevantes para una economía avanzada.

En esta mezcla de condiciones yacen algunas de las fuentes clave para la informalización del trabajo informal de bajos ingresos y profesional creativo. El rápido crecimiento de las industrias con fuertes concentraciones de empleos de bajos y altos ingresos, ha asumido formas definidas en la estructura de consumo, lo que a su vez tiene un efecto retroalimentador en la organización del trabajo y del tipo de empleos que se están creando.

La expansión de la fuerza laboral de altos ingresos, en conjunción con la emergencia de nuevas formas culturales, ha llevado a un proceso de regeneración de altos ingresos que descansa, de acuerdo a un último análisis, en la disponibilidad de una vasta oferta de trabajadores de bajos ingresos. La regeneración de altos ingresos es intensiva en mano de obra, en contraste con los típicos suburbios de clase media que representan un proceso intensivo en capital: los conjuntos habitacionales, la construcción de carreteras y caminos, la dependencia en el automóvil privado o los trenes conmutadores, la marcada utilización de electrodomésticos y equipos aparatos de todo tipo, y los grandes centros comerciales con operaciones de auto servicio. La regeneración de altos ingresos reemplaza mucho de esta intensidad de capital, directa o indirectamente, con trabajadores. De forma similar, los residentes de altos ingresos en las ciudades, dependen mucho

más de un personal de mantenimiento contratado, que los hogares de clase media suburbanos con su concentrado aporte de trabajo familiar y de maquinaria.

Detrás de las tiendas de alimentos especializadas y de las boutiques que han reemplazado a muchos de los grandes supermercados de auto-servicio y tiendas de departamentos en las ciudades, yace una organización del trabajo muy diferente de la que prevalece en los grandes establecimientos estandarizados. Esta diferencia en la organización del trabajo es evidente tanto en la venta al por menor como en la producción. La regeneración de altos ingresos genera una demanda de bienes y servicios que con frecuencia no son producidos en masa o vendidos en almacenes de venta masiva. La producción a la medida, las pequeñas corridas, los artículos especializados, los platos de comida fina, generalmente son producidos con métodos intensivos en trabajo, y vendidos a través de pequeños puntos de servicios integrales. La subcontratación de parte de su producción a operaciones de bajo costo y a operaciones informales explotadoras de mano de obra o unidades de producción doméstica, es común. El resultado final para la oferta de mano de obra y para aquella gama de empresas involucradas en esta producción y suministro, es más bien diferente de aquella que caracteriza a las grandes tiendas por departamentos y supermercados donde prevalece la producción estandarizada. La producción en masa y los puntos de distribución masiva facilitan la sindicalización; las tiendas de alimentos especializados y los muebles de diseño, no.

Otra condición más que impulsa la informalización en este proceso de regeneración de altos ingresos, es el rápido crecimiento en el volumen de renovaciones de edificios, modificaciones, y construcción en pequeña escala, asociada con la transformación de muchas áreas de la ciudad a partir de barrios de bajos ingresos, a menudo dilapidados, en áreas residenciales y comerciales de altos ingresos. Lo que en los suburbios o en las áreas periféricas de las ciudades puede involucrar masivos programas de construcción nueva, en las áreas urbanas centrales fácilmente puede ser la rehabilitación de viejas estructuras que probablemente puede ofrecer mejores tasas de retorno en el caso de la renovación de antiguos edificios. El

volumen de trabajo, su pequeña escala, su alto contenido de trabajo manual y destreza, la presión del tiempo y los cortos plazos de cada proyecto, conducen a una fuerte incidencia de trabajo informal.

La expansión de la población de bajos ingresos en busca de bienes de bajo precio también ha contribuido a la proliferación de pequeñas operaciones y al alejamiento de las fábricas estandarizadas de gran escala y de las grandes cadenas de almacenes. En buena parte, las necesidades de consumo de la población de bajos ingresos son satisfechas por pequeñas unidades de manufactura y de venta al detal, que dependen del trabajo en familia y con frecuencia no cumplen con las mínimas normas de seguridad y salud. Las prendas de vestir baratas, producidas en manufactureras informales donde se sobreexplota la mano de obra, pueden competir con las importadas de bajo costo. Una creciente gama de productos y servicios, desde muebles de bajo costo fabricados en sótanos, hasta taxis piratas y cuidado de niños, están disponibles para cubrir la demanda de la creciente población de bajos ingresos.

La inadecuada provisión de bienes y servicios por parte del sector formal también contribuye a los aspectos informales de producción de los mismos. Esta incapacidad puede consistir de precios excesivamente altos, ubicaciones de proveedores formales imposibles o difíciles de acceder, o simple inexistencia. Parecería que esta incapacidad de la producción formal involucra mayormente a los individuos o áreas de bajos ingresos.

La existencia de un clúster de almacenes informales puede eventualmente generar unas economías de aglomeración que inducen a más empresarios a unirse. Esto es ilustrado por el surgimiento en casi todas las ciudades globales de distritos de talleres automotrices, distritos de vendedores, o clústeres de fábricas reguladas o informales en áreas no zonificadas como industriales; estas áreas están surgiendo como las únicas ubicaciones viables para tales actividades, dada la demanda por espacio de aquellos con mayor capacidad de pago. Las ciudades mucho más reguladas de Europa o de Japón han mantenido este fenómeno a un mínimo, comparado con los EE.UU. y el resto del mundo. Una vez que una ciudad tiene un conjunto diverso de firmas informales que usan una variedad de fuentes de mano de obra, los costos de entrada de los nuevos empresarios son

menores, y por lo tanto pueden funcionar como un factor que induce a una mayor expansión de la economía informal.

En cualquier gran ciudad, existe también la tendencia a la proliferación de operaciones de servicios pequeñas y de bajo costo, posibilitada por la masiva concentración de gente en tales ciudades, y por el diario flujo de trabajadores y turistas. Esto tenderá a crear fuertes incentivos para abrir tales operaciones, así como una intensa competencia y retornos muy marginales. Bajo tales condiciones, el costo de la mano de obra es crucial y contribuye a la probabilidad de una alta concentración de empleos de bajos ingresos. Esta tendencia es confirmada por una variedad de conjuntos de datos que muestran que cada aumento de un 1% en, por ejemplo, empleos en ventas al por menor, resulta en un incremento de un 0,8% en empleos por debajo del nivel de pobreza en las grandes áreas metropolitanas del norte global. Contra este escenario podemos ahora preguntarnos, ¿cuál es entonces el lugar que ocupan en una economía urbana avanzada, las firmas y los sectores que parecen ser atrasados o que carecen de las avanzadas tecnologías y la base de capital humano de las industrias de vanguardia? ¿Son superfluas? ¿Y qué decir del tipo de trabajadores contratados por tales firmas? La evidencia disponible muestra varias fuentes para la expansión de las actividades informales.

La informalidad: un modo de incorporación en las ciudades dualizadas

La demanda por bienes y servicios producidos o distribuidos informalmente en las ciudades globales de hoy tiene diferentes fuentes y características. Puede originarse en la economía formal ya sea por firmas o consumidores finales. La mayor parte del trabajo en las industrias de ropa, muebles, construcción, embalaje y electrónica es de este tipo. Una segunda fuente es la demanda desde el interior de las comunidades donde muchas, aunque ciertamente no todas las actividades informales tienen lugar. Las comunidades de inmigrantes son un ejemplo de primera y probablemente dan cuenta de mucho de este segundo tipo de demanda. Un

tipo muy diferente de economía informal surge de la concentración de artistas y profesionales, tal vez especialmente profesionales urbanos ligados a los medios en el tipo de ciudades en las que nos enfocamos en la bienal.

Hay diferencias en los tipos de empleos que se encuentran en la economía informal. Muchos de los trabajos son no calificados, no tienen oportunidades de capacitación, e involucran tareas repetitivas. Otro tipo de trabajo demanda adquirir destrezas. El crecimiento de la informalización en la construcción y la industria de los muebles puede ser visto como responsable de la necesidad de dotar de habilidades a la fuerza de trabajo, en contraste con el sector más estandarizado de las viviendas prefabricadas de las áreas suburbanas. Algunos empleos pagan salarios extremadamente bajos, otros pagan salarios promedio y otros pagan bastante bien, especialmente en la economía informal creativa profesional. A lo largo de este rango parece haber un ahorro para los patronos y contratistas comparado con lo que hubieran tenido que pagar en el mercado formal. Finalmente, podemos identificar diferentes tipos de localizaciones en la organización espacial de la economía informal. Las comunidades de inmigrantes son una localización clave para las actividades informales cubriendo la demanda interna y externa de bienes y servicios. Las áreas en regeneración son una segunda localización importante; estas áreas contienen una amplia selección de actividades informales en renovación, modificación y nuevas construcciones a pequeña escala. Este también es el espacio para mucho de la economía informal creativa. Una tercera localización puede ser caracterizada como un área para la manufactura informal y el servicio industrial sirviendo a un mercado que abarca la ciudad.

El conjunto específico de procesos mediadores que en última instancia promueven las nuevas economías informales son: una creciente desigualdad de los ingresos y la asociada reestructuración del consumo en los grupos de altos ingresos y en los grupos de bajos ingresos; una creciente desigualdad en la capacidad de generar ganancias de los diferentes tipos de firmas; y, la imposibilidad para muchos de los proveedores de los bienes y servicios demandados por los hogares de altos ingresos y por las firmas

generadoras de grandes ganancias, de continuar operando en las ciudades globales donde los sectores de vanguardia han empujado hacia arriba los precios del espacio comercial, la mano de obra, los servicios auxiliares y otros costos básicos de los negocios.

La informalización de una parte, o de todas estas operaciones, ha resultado ser una de las maneras en que pueden seguir funcionando en estas ciudades y cubrir la demanda real, y a menudo expandida, de sus bienes y servicios. Es esta combinación de crecientes desigualdades en la capacidad de generar ingresos y ganancias de los diferentes sectores de la economía urbana, lo que ha promovido la informalización de una creciente selección de actividades económicas. Estas son condiciones integrales en la presente fase del capitalismo avanzado, en tanto se materializan en las grandes ciudades dominadas por el nuevo complejo de servicios avanzados normalmente engranados a los mercados mundiales y caracterizados por la capacidad de generar ganancias extremadamente altas. Estas no son condiciones importadas de los países menos desarrollados vía la inmigración.

Más aún la nueva economía informal creativa emergente está también atrapada en estas desigualdades espacio-económicas aún cuando sus contenidos y proyectos son radicalmente diferentes de aquellos de las economías informales orientadas a la manufactura y los servicios. Berlín, con su gran concentración de artistas, diseñadores, activistas de los nuevos medios y de espacios recientemente vaciados y sin reclamar, probablemente ofrece el ejemplo más dramático de la mezcla de dinámicas aquí en juego.

A un nivel más abstracto, tres rasgos de la informalidad en las grandes ciudades se destacan. Uno es que la informalización de las actividades de producción y distribución es un modo de incorporación en la economía urbana avanzada. Segundo, la informalización del trabajo creativo es uno de los aspectos más empresariales de la economía urbana; un ejemplo actual de la muy elogiada creatividad económica que hacen posible las ciudades. Tercero, la informalización es el equivalente de bajo costo de lo que en la cumbre del sistema llamamos desregulación; pero mientras la desregulación de las finanzas, las telecomunicaciones y otros grandes sectores fue costosa y altamente formalizada, en las economías informales de hoy el costo es absorbido por los propios actores.

En suma, el nuevo núcleo urbano incorpora una mezcla mucho más grande de firmas, trabajadores y espacios económicos de lo que usualmente se reconoce. Partes de las comunidades inmigrantes del norte global y partes de las barriadas de sur global son también parte de la nueva economía urbana avanzada. Pero experimentarlas como tales es mucho más difícil. El complejo corporativo exuda *techné*, precisión, poder y es por ende fácilmente experimentado como parte de la economía urbana avanzada. Y sin embargo, no está solo en el marcar la especificidad de las ciudades globales.

Retos y potenciales

Me gustaría concluir este ensayo con cuatro observaciones que están cargadas de retos y de potenciales. Y es, después de todo, esta cualidad de estar cargada y de ser un poco incontrolable lo que marca la condición urbana. Una primera observación le concierne a un rasgo crítico de la condición urbana, tanto del pasado como de hoy: vastas escalas yuxtapuestas con espacios intersticiales. La ciudades en las que nos enfocamos y sus emergentes geografías inter-ciudades son espacios de estructuras masivas, mercados masivos, y capacidades masivas. Podemos preguntarnos qué opciones ofrecen tales espacios urbanos a los diseñadores urbanos, planificadores y arquitectos para expresar sus ideas e intereses. El tema aquí no es tanto los pocos diseñadores excepcionales o afortunados que han ganado un espacio en el escenario global en su campo específico. Más bien mi preocupación aquí es un más difuso paisaje urbano de oportunidades para “hacer” en espacios urbanos dominados por estructuras masivas y actores poderosos. No es el diseño en sí lo que me preocupa, sino la más grande economía política del diseño en ciudades que son parte de estas nuevas geografías globales conectadas en red. ¿Cuál es este paisaje dentro del que tiene que funcionar el diseño hoy en día? Existen, y es claro, muchas maneras de postular los retos que enfrentan la arquitectura y la planificación como práctica y teoría. Lo admito, al enfatizar el lugar crucial que son las ciudades para la arquitectura, yo construyo un problema que no sólo está posicionado, sino que también es, y quizás inevitablemente, parcial.

Una consecuencia de los patrones descritos en la primera mitad de este ensayo es la ascendencia, parcialmente objetiva y tal vez mayormente subjetiva, de proceso y flujo sobre fijeza y lugar. Las crecientes velocidades convierten a una creciente gama de experiencias urbanas más en flujos que en cosas, no obstante la vasta cantidad de “cosidad” (*thingness*) a nuestro alrededor. Una de mis preocupaciones al investigar la globalización y la digitalización es el recuperar la fijeza y la materialidad que subyace a mucho de lo global y lo digital y que es oscurecido por las nociones dominantes de que todo se está convirtiendo en un flujo. La primera mitad de este ensayo mostró que la globalización de las actividades y los flujos depende en buena parte de una vasta red de lugares, en su mayor parte ciudades globales. Estos sitios contienen muchas clases de recursos fijos (y móviles). Las cosas y la materialidad son críticos para la digitalización y la globalización; y los lugares son importantes para los flujos globales.

Aún cuando proliferan los proyectos masivos, estas ciudades contienen muchos espacios subutilizados, a menudo caracterizados más por la memoria que por su significado actual. Estos espacios son parte de la interioridad de una ciudad, y sin embargo yacen fuera de sus lógicas movidas por la utilidad y de sus marcos espaciales. Son terrenos vagos que permiten a muchos residentes conectarse a las ciudades en que viven y que cambian rápidamente, y subjetivamente evitar las infraestructuras masivas que han venido a dominar más y más espacios en sus ciudades. Lanzarse a estos terrenos vagos con el objetivo de maximizar el desarrollo de los bienes inmuebles sería un error desde esta perspectiva. Mantener algo de esta apertura tendría más sentido en términos de disminuir opciones futuras en momentos en que las lógicas de utilidad cambian tan rápido y a menudo tan violentamente, el exceso de rascacielos de oficinas es un gran ejemplo de esto.

Esto abre un dilema notable acerca de la condición urbana actual de maneras que la llevan más allá de las más transparentes nociones de arquitectura de alta tecnología, espacios virtuales, simulacros, parques temáticos. Todos estos últimos importan, pero son fragmentos de un rompecabezas inconcluso. Existe un tipo de condición urbana que habita entre la

realidad de las estructuras masivas y la realidad de los lugares semi abandonados. Creo que es algo central a la experiencia de lo urbano y hace legibles las transiciones y desestabilizaciones de específicas configuraciones espacio temporales.

El trabajo de capturar esta elusiva cualidad que producen y hacen legibles las ciudades, no se ejecuta fácilmente. Las lógicas de utilidad no sirven. No puedo sino pensar que los artistas son parte de la respuesta; ya sean efímeras presentaciones e instalaciones en público, o tipos más duraderos de esculturas públicas, ya sea arte específico al sitio o basado en la comunidad, o esculturas nómadas que circulan por las localidades.

Iguales son las prácticas arquitectónicas localizadas en espacios poco comunicativos. Existe una diversidad de tales espacios. Un ejemplo es aquel de las intersecciones de múltiples redes de transporte y de comunicaciones, donde el simple ojo o la comprensión del ingeniero no ve ninguna figura, ninguna posibilidad de una forma, sólo infraestructura pura y sus usos necesarios. Otro ejemplo es un espacio que requiere del trabajo de detectar arquitecturas posibles donde ahora sólo existe un silencio formal, una no existencia, como un modesto terreno vago, no uno grandioso que se vuelve magnífico a través de la escala de su decadencia, como un antiguo puerto industrial abandonado. Adicionalmente a las otras formas de trabajo que representan, la arquitectura y el diseño urbano pueden funcionar como prácticas artísticas críticas que nos permiten capturar algo de esa elusiva cualidad urbana; yendo más allá de lo que está representado por nociones tales como hacer un parque temático de lo urbano. La creación y emplazamiento de un espacio público es un lente sobre estos tipos de cuestiones. Estamos viviendo a través de una especie de crisis del espacio público resultado de su creciente comercialización, transformación en parques temáticos y privatización. Los espacios públicos transformados en grandes monumentos del Estado o de la corona, especialmente en las antiguas capitales imperiales, domina nuestra experiencia del espacio público. Los usuarios los vuelven públicos a través de sus prácticas. ¿Pero qué de la real creación de espacio público en estas complejas ciudades, tanto a través de las intervenciones arquitectónicas como a través de las prácticas de los usuarios? El espacio de acceso público es un recurso enorme y nece-

sitamos más de él. Pero no confundamos el espacio de acceso público con el espacio público. Este último requiere de creación, a través de las prácticas y las subjetividades de la gente. A través de sus prácticas, los usuarios del espacio terminan haciendo varios tipos de “lo público”. Una segunda observación le concierne al carácter político de estas ciudades. El otro lado de la gran ciudad compleja, especialmente si es global, es esa especie de nueva forma de frontera donde converge una enorme mezcla de gente. Aquellos que carecen de poder, aquellos que son desaventajados, forasteros o minorías discriminadas, pueden lograr presencia en tales ciudades, presencia frente al poder y presencia frente a los demás. Esto para mí señala la posibilidad de un nuevo tipo de política centrada en nuevos tipos de actores políticos. No es simplemente asunto de tener poder o no. Existen nuevas bases híbridas desde las cuales actuar.

El espacio de la ciudad es un espacio mucho más concreto para la política que el de la nación. Se vuelve un lugar donde los actores políticos no formales pueden ser parte de la escena política de una manera que es mucho más difícil a nivel nacional. La política nacional necesita transitar a través de sistemas formales existentes, ya sea el sistema político electoral o el judicial. Los actores políticos no formales se vuelven invisibles en el espacio de la política nacional. Las ciudades, por el contrario, pueden alojar a una amplia gama de actividades políticas; la ocupación de edificios abandonados (*squatting*), las demostraciones en contra de la brutalidad policial, la lucha por los derechos de los inmigrantes y los sin techo, la política de la cultura y de la identidad, la política de los gays y las lesbianas. Mucho de esto se hace visible en las calles. Mucho de la política urbana es concreta, representada por la gente en vez de ser dependiente de las tecnologías de los medios de masas.

La gran ciudad de hoy, especialmente la ciudad global, emerge como un sitio estratégico para estos nuevos tipos de operaciones. Es un sitio estratégico para el capital corporativo global. Pero también es uno de los sitios donde la formación de nuevas demandas por parte de los actores políticos informales se materializa y asume formas concretas.

Una tercera observación le concierne a la relación de estas ciudades con las típicas representaciones topográficas urbanas que continuamos

usando. Los tipos de desarrollos examinados en este ensayo pueden ser capturados sólo parcialmente a través de las tradicionales representaciones topográficas de las ciudades. Esto no es un problema nuevo, pero se ha vuelto más agudo bajo las condiciones actuales. De este modo, aunque una descripción topográfica puede hacer visible el momento global en cuanto se materializa en el espacio urbano, tal descripción oscurece las conexiones subyacentes entre el espacio globalizado y las economías informales examinadas con anterioridad. Las comunidades de inmigrantes y crecientes sectores de barriadas, que son uno de los sitios para las economías informales vinculadas a la economía globalizada avanzada, serían típicamente representadas como marginales a todo. En segundo lugar, las descripciones topográficas no capturan la multiplicación de las geografías inter-ciudades que conectan los espacios específicos de las ciudades, tales como las redes de centros financieros, o las redes de cientos de sucursales de las firmas globales, o las infraestructuras especializadas que conectan a unos pocos miles de edificios alrededor del mundo. Tampoco pueden dichas descripciones capturar a la ciudad informal como un sitio para los hogares y empresas de inmigrantes transnacionales y para las nuevas redes de artistas y empresas de nuevos medios.

Más y más espacios urbanos están hoy parcialmente enraizados en los sistemas globales y digitales. Tal vez el caso más emblemático es el centro financiero que está mucho más articulado con los mercados financieros globales que con la economía de la ciudad o del país en que está localizado. En una escala muy diferente, pero yendo en la misma dirección, no pasará mucho tiempo antes de que muchos residentes urbanos empiecen a experimentar lo “local” como un tipo de microambiente con alcance global. Esto incluirá a actores pobres y hasta marginales. El resultado para el espacio urbano es que por lo menos algo de lo que seguimos representando y experimentando como local; un edificio, un lugar urbano, un hogar, una organización activista de nuestro vecindario, está localizado no sólo en los lugares concretos donde lo podemos ver, sino también en las redes digitales que cubren el globo. Un creciente número de entidades localizadas en las ciudades globales están siendo conectadas con otras entidades similares en ciudades cercanas y lejanas.

¿Qué significa para una ciudad alojar a una proliferación de estas oficinas, viviendas, y organizaciones orientadas globalmente pero que sin embargo están muy localizadas? ¿Y cuál es el significado del contexto bajo estas condiciones? El centro financiero de una ciudad global, o el hogar del activista pro derechos humanos, no están orientados hacia lo que les rodea, sino hacia un proceso global. En su versión más extrema, la ciudad se vuelve una amalgama de múltiples fragmentos localizados en diversos circuitos transurbanos. En tanto las ciudades y las regiones urbanas se ven cada vez más atravesadas por circuitos no locales, e incluso globales, mucho de lo que experimentamos como lo local porque está implantado localmente, no es necesariamente local en el sentido tradicional del término.

Esto produce un conjunto específico de interacciones en la relación de una ciudad con su topografía urbana. La nueva espacialidad urbana así producida es parcial en un sentido doble. Da cuenta de sólo parte de lo que sucede en las ciudades y de lo que se tratan las ciudades. Y ocupa sólo parte de lo que podríamos pensar como el espacio de la ciudad, ya sea que lo entendamos como los límites administrativos de una ciudad, o en el sentido de los múltiples imaginarios públicos que pueden estar presentes en diferentes sectores de la población de una ciudad. Si consideramos el espacio urbano como productivo, como posibilitando nuevas configuraciones, entonces estas evoluciones señalan hacia múltiples posibilidades.

Esto me lleva a una cuarta y final observación. ¿Podría ser que precisamente lo que la topografía urbana no ve, es un nuevo tipo de potencial inter-ciudades? En momentos en que un creciente número de personas, oportunidades económicas, problemas sociales y opciones políticas se concentran en las ciudades, necesitamos explorar cómo pueden los gobiernos urbanos trabajar internacionalmente para mejorar la gobernanza global. Permítanme plantear el caso de que las ciudades —más precisamente las redes internacionales de ciudades— pueden contribuir al funcionamiento de la gobernanza global por lo menos por dos razones. Una de estas es el hecho de que las ciudades concentran una creciente porción de justamente todos los componentes clave de nuestras arquitecturas sociales y políticas, incluso componentes organizacionales clave de la eco-

nomía global. Una segunda razón es que la mayor parte de las dinámicas globales pasan por las ciudades, en algunos casos sólo momentáneamente y en otros de maneras más duraderas. Las corporaciones globales aún necesitan de las masivas concentraciones de recursos especializados de última generación que sólo las ciudades pueden concentrar; y, como ahora sabemos, las redes terroristas globales organizadas también necesitan de varios recursos que ofrecen las ciudades, incluso el anonimato. Más aún, estas dinámicas tienden a juntarse en las ciudades de una manera que no se da en otro tipo de lugares. Esto hace de las ciudades sitios enormemente concretos y a su vez, hace a muchos de estos procesos globales algo concreto y más legible. Estas condiciones pueden ayudar en el trabajo de gobernanza global.

Pero existe un paisaje más amplio dentro del cual entender este potencial urbano para contribuir a la gobernanza global. Históricamente las ciudades han sido los lugares para muchas de nuestras mejores innovaciones políticas, entre ellas los ideales cívicos y la ciudadanía. Vivimos un tiempo de transiciones que requiere de innovaciones políticas, del desarrollo del ámbito de la política y de la ciudadanía. El sistema político formal es cada vez menos capaz de encarar algunos de los temas clave, incluso el poder y la globalidad de los grandes actores económicos que hemos discutido en este ensayo. Muchos de estos retos se desarrollan en las ciudades, al menos parte de sus trayectorias. Los residentes y los liderazgos urbanos deben ser parte del esfuerzo de manejar los retos de gobernanza que enfrentamos en este nuevo contexto global. Mucho de lo que pensamos como, y llamamos “global”, en realidad se materializa en las ciudades y en las geografías inter-ciudades producidas por la globalización económica, cultural y política. Los múltiples circuitos especializados que constituyen estas geografías inter-ciudades son sedes de facto para la política inter-ciudades. No se trata de las “Naciones Unidas de las Ciudades”. Es más bien, aterrizar lo global a su momento urbano concreto y reconocer la medida en que los retos específicos de una ciudad pueden ocurrir en otras pocas o muchas ciudades. Esto cubre una creciente y amplia gama de temas económicos, culturales y políticos, e incluso de tipos de violencia armada que pensamos sólo podían darse en campos de batalla formales. Los residentes

y los líderes de las ciudades están acostumbrados a lidiar con situaciones concretas. La recurrencia de condiciones globales particulares en pocas o muchas ciudades nos da una plataforma incorporada para un gobierno transfronterizo de tales condiciones globales. La mayor parte de lo que las ciudades deben manejar permanecerá doméstico. Pero un creciente número de condiciones globales están tocando tierra en las ciudades. Son estas lo que los esfuerzos de gobernanza inter-ciudades pueden ayudar a manejar. No significa remplazar la gobernanza nacional y supranacional. Significa capturar las condiciones urbanas específicas que están en juego cada vez más en las grandes dinámicas de nuestro tiempo.

En la penumbra de categorías maestras

Haber crecido en tres países y saber cinco idiomas debe haber tenido algo que ver con mi elección de temas académicos, o al menos eso es lo que me dicen. Pero ésta no es una proposición auto-evidente. Puede ser el caso –y podría ser interesante estudiar si esto es así en realidad– que tales comienzos necesariamente llevan a un interés en los temas internacionales o globales. Posiblemente, podrían llevar a la dirección opuesta: una búsqueda de temas claramente definidos, donde el cierre es primario y lo indefinido de lo internacional es arrojado fuera de la categoría. Más interesante, tal vez, es si el saber una sola lengua perfectamente influencia la propia manera de pensar. De mi experiencia, un imperfecto conocimiento de las lenguas en las que trabajo tiene consecuencias. Continúo cayendo en condiciones que no son bien capturadas en ninguno de estos idiomas. El resultado es una proclividad a inventar términos o a usar palabras que existen en aplicaciones inesperadas o inusuales. El lenguaje es ver. Yuxtaponer diferentes lenguas es ver diferencias en ese ver. Cuando se lanza en esa mezcla el tercer componente, un conocimiento imperfecto de las lenguas en juego, obtiene mi experiencia: pequeñas brechas a través de estas lenguas, brechas que apuntan a espacios intersticiales donde hay trabajo que hacer. Un movimiento posible, y ese fue mi movimiento, compensar el imperfecto conocimiento del lenguaje con teoría. Es esta conexión indirecta, en vez del hecho mismo de crecer en más de un país, el que captura la influencia de mi vida en mi conoci-

miento, en mi forma de pensar. Ha dado forma tal vez a mi particular manera de teorizar —la teoría se constituye a través del texto mismo, en vez de a través de un modelo que está afuera de las especificidades del tema en consideración. Y ha dado forma a mi necesidad de desarrollar nuevas categorías para el análisis, tales como la ciudad global, y, más recientemente, el Estado desnacionalizado.

Hubo un segundo marco temprano que vino a influir en mi trabajo futuro. Estar fuera de sitio, leve pero permanentemente, me llevó a ver condiciones y a fijarme en acciones que no eran del lugar. Mi recuerdo más agudo de esto —aunque me dicen que hubo muchos y anteriores incidentes como este— es de cuando tenía 8 años, escapándome de la casa con una gran maleta llena de ropa y comida, para llevarla a un área de desastre afectada por una inundación. Fue una exploración. Y era extremadamente irregular que una niña haga esto sola, mucho menos sin el conocimiento de sus padres.

Se dieron inundaciones más o menos anuales en Buenos Aires que golpeaban a los pobres que sólo podían encontrar un lugar donde construir sus covachas en aquellas áreas de la ciudad que nadie más quería. Yo preparé mi propio plan para cuando la estación llegara: empecé a “recolectar” (desde mi propia casa, por supuesto) ropa y comida antes de que las inundaciones se dieran. Tomar un bus era un gran evento —no por mi edad y por el tamaño de la maleta, sino más bien por el bus en sí. Esta era una línea de buses muy popular, en todos los sentidos de la palabra. También era un viaje bastante largo. Yo había estudiado la precisa ubicación del lugar al que pretendía llegar: un área particularmente pobre donde la iglesia recibía donaciones —detalles que yo había captado de los noticieros. Yo era una voraz lectora de periódicos desde una edad muy temprana, en parte porque mi padre todos los días compraba cinco importantes periódicos del país. En retrospectiva, creo que dos aspectos del evento tuvieron consecuencias. Uno fue que me permitió el experimentar a plenitud el reconocimiento de la pobreza y la miseria y mi deseo de ayudar. Creo que estos deseos son bastante comunes en los niños. Pero es menor la posibilidad de experimentarlos plenamente, y actuarlos encuentra obstáculos, especialmente por el sentido que tienen los padres (y la

sociedad) de lo que es apropiado para un niño o niña. El otro fue que planear e implementar la pequeña expedición me dio un sentido (aunque elemental) de “creación”, en el sentido griego de *poiesis*. Una pequeña persona podía actuar e intervenir en lo que parecía ser una función de fuerzas mayores. Estos dos marcos contienen la respuesta a una pregunta que me hacen con frecuencia: ¿Qué me llevó a enfocarme en ciudades, a escala subnacional, cuando empecé mi investigación sobre la globalización? El enfoque más esperado hubiera sido hacerlo sobre instituciones evidentemente globales. Esta pregunta de las analíticas de escalamiento en mi trabajo ha recurrido. Hoy, la pregunta está reenmarcada en términos del escalamiento que organiza mi nuevo libro —la importancia de enfocarse en lo subnacional en la forma de la rama ejecutiva del gobierno y su creciente alineamiento con la globalización.

Estoy escuchando el mismo tipo de sorpresa: ¿por qué enfocarse en la rama ejecutiva del gobierno para comprender la globalización? Un camino hacia esta biografía intelectual es comenzar por elaborar sobre estas dos preguntas, y después regresar hacia lo que es el tercer mayor tema: progresar en mi investigación de los últimos veinte años —la inmigración, tal como está contenida en, y como constitutiva de sistemas globales específicos. Este también es el tema donde todo empezó —mi opción del tema de disertación, el rechazo de esa disertación, y mi regreso a Europa para estudiar filosofía.

¿Por qué enfocarse en las ciudades cuando se investiga la globalización?

El enfocarse en las ciudades tiene el efecto de bajar lo global, bajarlo hacia los viscosos ambientes de las ciudades, abajo hacia las múltiples culturas de trabajo a través de las cuales el trabajo corporativo global es realizado. Y esto se inserta dentro de la noción de lo global como un espacio concreto para lo político, incluida la política de los desfavorecidos. Y al hacerlo también hace legible la complejidad de la impotencia —no es simplemente cuestión de no tener poder. Es precisamente la coexistencia de las

más agudas concentraciones de los poderosos y los impotentes, lo que da a la ciudad global un carácter político estratégico también. Si consideramos que las grandes ciudades dan cabida tanto a los sectores más avanzados del capital global como a un creciente sector de poblaciones desfavorecidas –inmigrantes, muchas mujeres desfavorecidas, en general gente de color, y en las mega ciudades de los países en desarrollo, masas de habitantes de los arrabales– entonces podemos ver que las ciudades se han convertido en un terreno estratégico para toda una serie de conflictos y contradicciones.

Podemos entonces también pensar en las ciudades como uno de los emplazamientos para las contradicciones de la globalización del capital. Esto nos retrotrae hacia algunas formaciones históricas tempranas que giran alrededor de cuestiones de ciudadanía y luchas por derechos, y el prominente rol que juegan las ciudades y la sociedad civil. La nueva ciudad de hoy emerge como un emplazamiento estratégico para estos nuevos tipos de operaciones. Es uno de los nexos en que la formación de nuevas demandas se materializa y asume formas concretas. La pérdida parcial de poder del Estado a nivel nacional produce la posibilidad de nuevas formas de poder y de política al nivel subnacional. Lo nacional como recipiente del proceso social y del poder está en parte resquebrajado. Esta envoltura resquebrajada abre nuevas posibilidades para una geografía de la política que enlaza espacios subnacionales. Las ciudades son lo más destacado en esta nueva geografía. Una pregunta que esto engendra es cómo y si es que estamos presenciando la formación de nuevos tipos de política que se localizan en estas ciudades.

La ciudad global permite, posibilita, que una fuerza de trabajo amalgamada y desfavorecida emerja como una fuerza social. Puede haber un gran grupo de inmigrantes trabajando en alguna gran firma corporativa, pero en tal escenario no pueden surgir como una fuerza social. Lo mismo pasa con el lugar de trabajo suburbano. Estos son lugares de trabajo que los reducen a mano de obra, que obstruyen todo lo que estos inmigrantes pueden ser. La ciudad global es un espacio productivo, tanto en términos de la producción de las capacidades especiales requeridas por el capital global, como en términos de su productividad política: al transfor-

mar tanto al capital global en una fuerza social, como al posibilitar a esa fuerza de trabajo amalgamada y desfavorecida emerger como una fuerza social.

Desarrollaré esto utilizando a Henri Lefebvre y Max Weber para ponerlo en un contexto histórico. Hay una productividad de espacio, del ambiente mismo. Max Weber encuentra que las aldeas medievales posibilitan a los burgueses emerger como una fuerza social, como actores políticos. En los años 1950, Henry Lefebvre ve a las ciudades industriales de ese tiempo, y argumenta que la burguesía deja de necesitar a la ciudad. Estas ya no son ciudades de la burguesía, sino las ciudades de la clase trabajadora organizada, donde la clase trabajadora puede surgir como un actor, como un sujeto político, como una fuerza social —la ciudad donde los trabajadores pueden hacer demandas sobre los aparatos de consumo colectivo, desde el transporte público hasta la salud y la vivienda. Las ciudades no siempre han jugado este rol. En lo culminante del capitalismo industrial, los emplazamientos clave para las luchas eran las minas, las grandes fábricas; áreas que no eran ciudades —como el norte de Francia.

Miro a las ciudades globales y veo que ya no son las ciudades de la clase trabajadora organizada o de aquella vieja noción de burguesía que encuentra en la ciudad el lugar para su auto-representación y la proyección de su poder (incluyendo su poder civilizador). Veo en las ciudades globales un espacio que posibilita otros dos tipos de actores estratégicos. Las ciudades globales es donde aquella crecientemente elusiva, privatizada, digitalizada categoría que llamamos “capital global”, toca tierra y por un momento, en su compleja trayectoria se vuelve hombres y mujeres. Estos son hombres y mujeres que lo quieren todo y que lo obtienen todo. Por eso proyectan su trabajo diario y sus estilos de vida sobre la ciudad. Esto requiere de mucho espacio, por lo que invaden las áreas residenciales de otras personas (aburguesamiento) y las áreas de otras empresas (nuevos y glamorosos edificios de oficinas reemplazando economías urbanas más antiguas). Es a través de esta proyección e invasión, de la concretización de la vida cotidiana de hogares de altos ingresos y firmas de alta rentabilidad, que el capital global se manifiesta como una fuerza social. En estos términos puede ser enfrentada directamente. La otra fuerza social

emerge del hecho de que la fuerza de trabajo amalgamada (y por lo tanto “desorganizada” en contraposición a, por ejemplo, “mano de obra organizada”) es parte de los sectores económicos globalizados de la ciudad; sin importar qué tan contingente o transitoria sea, también proyecta su trabajo y estrategias de supervivencia sobre el espacio urbano —comunidades de inmigrantes, la *banlieue* en París, áreas comerciales de bajo costo, restaurantes baratos, vendedores callejeros, y así por el estilo. Esto, argumentaría yo, es también una especie de estructuración de la multitud. Utilizo fuerza social para capturar a ambos actores emergentes, porque no son clases, o no todavía. Este es un proceso concreto mucho más desorganizado, localizado, que el significado más complejo que Marx le dio a clase social.

Tampoco hay un programa común. Estas son fuerzas sociales emergentes. Pero uno de los efectos es hacer al capital global concreto, no una categoría global espectral. Y da a la fuerza de trabajo amalgamada y desfavorecida una forma política más allá de sujeto trabajador. Esto a su vez posibilita varios tipos de práctica política —desde la teatralización de lo político como en los desfiles de inmigrantes, o la exitosa organización de los limpiadores a través de Justicia Para Los Conserjes.

Ya sean extranjeros o nacionales esto es secundario en la formación de esta fuerza de trabajo amalgamada. Muchos inmigrantes de tercera generación y ciudadanos “minorizados” son parte de esta fuerza social emergente. Los ciudadanos minorizados, en este contexto, tienen la opción de experimentarse a ellos mismos como algo parecido a lo diaspórico en el sentido de que pueden salir de la membresía subjetiva de esa entidad colectiva llamada Estado nacional. Aquí no me refiero sólo a los económicamente desfavorecidos: pueden ser ciudadanos minorizados de ingresos medios, o pueden ser anarquistas, o gay, o lesbianas, o excéntricos que se sienten alienados, o para el caso todo tipo de persona o identidad que no se sienta parte del “nosotros” nacional. Lo que empieza a suceder aquí es la noción de diaspórico como una herramienta, una instrumentalidad, una forma de identificar un nuevo sujeto político. La ciudad global conecta todas estas luchas o identidades subalternas, una mezcla de personas que en su mayor parte no se relaciona con las otras, que en su

mayoría ni siquiera habla con las otras, pero que emerge como una fuerza social amalgamada. La misma mezcla en un diferente tipo de lugar —una universidad, un hotel, un hospital, un suburbio— no estaría necesariamente posibilitada para surgir como una fuerza social porque su posición sistémica no estaría allí.

Hay muchas globalizaciones. Cada una tiene su particular geografía y arquitectura. Cuando se trata de globalización económica corporativa y argumento que su lado organizacional es muy diferente del lado consumidor. Más atención se ha prestado a las multinacionales del consumo: McDonald's, Nike, y demás. El proyecto de estas firmas de consumo es que mientras más gente alrededor del mundo use o coma sus productos es mejor. En contraste, el lado organizacional no requiere ir a todas partes y llegar a tantos consumidores como sea posible. El lado organizacional es estratégico: da servicio a las operaciones globales de firmas y mercados, ambos proveedores de consumidores y de otras firmas. El lado organizacional se hace visible únicamente cuando es realmente necesario. No se anuncia en mercados de consumo; sólo se anuncia a otras firmas. La red de ciudades globales es una geografía estratégica para el lado organizacional del capital global. Las ciudades globales tienen la mezcla de recursos para producir capacidades especializadas para el capital global. Quiero enfatizar que el capital global necesita ser construido, ser producido, ser atendido, necesita servicios legales y contables, etc. La ciudad global representa este momento, muy legible, donde estas capacidades que las firmas globales y los mercados globales necesitan que sean globales, son producidas, inventadas, creadas.

La función económica clave de la ciudad global es que es una especie de *Silicon Valley* para inventar y producir capacidades especializadas para las operaciones globales, operaciones que en gran medida son electrónicas. Me gusta esta yuxtaposición de redes electrónicas globales y la masiva concentración de materialidades (edificios, infraestructura, el hecho de que los profesionales y ejecutivos necesitan viviendas, alimentos....la materialidad de todo esto).

Generalmente, sabemos que desde hace tiempo han habido procesos económicos transfronterizos —flujos de capital, mano de obra, bienes, ma-

terias primas, viajeros. Y por siglos ha habido enormes fluctuaciones en el grado de apertura o cierre de las formas organizacionales dentro de las que estos flujos han tenido lugar. En los últimos cien años, el sistema interestatal ha suministrado la forma organizacional dominante para los flujos a través de las fronteras, con los estados nacionales como actores clave. Es esta la condición que ha cambiado dramáticamente en la última década como resultado de la privatización, desregulación y apertura de las economías nacionales a las empresas extranjeras, y la creciente participación de los actores económicos nacionales en los mercados globales.

En este contexto vemos un reescalamiento de lo que son los territorios estratégicos que articulan el nuevo sistema. Con el desate parcial, o al menos con el debilitamiento de lo nacional como una unidad espacial, vienen las condiciones para el ascenso de otras unidades espaciales y escalas. Entre estas están las subnacionales, destacándose ciudades y regiones; regiones transfronterizas abarcando dos o más entidades subnacionales; y entidades supranacionales, como son mercados globales digitalizados y bloques de mercado libre. Las dinámicas y los procesos que se territorializan o lugarizan a estas diversas escalas, pueden en principio ser regionales, nacionales y globales. Hay una proliferación de circuitos globales especializados para las actividades económicas, que igual contribuyen a, como constituyen, estas nuevas escalas y son realizadas por su surgimiento.

La arquitectura organizacional para flujos transfronterizos que surge de estos reescalamientos y articulaciones diverge incrementalmente de aquella del sistema interestatal. Los articuladores clave ahora incluyen no sólo a estados nacionales sino también a empresas y mercados cuyas operaciones globales son facilitadas por nuevas políticas y estándares transfronterizos producidos por estados dispuestos y no tan dispuestos. Entre los referentes empíricos para estas formas no estatales de articulación están el creciente número de fusiones y adquisiciones transfronterizas, la creciente red de afiliadas extranjeras, y el creciente número de centros financieros que están siendo incorporados a los mercados financieros internacionales. Como resultado de estos y otros procesos, un creciente número de ciudades hoy en día juegan un rol cada vez más importante al enlazar sus economías nacionales a los circuitos globales. Mientras las

transacciones transfronterizas de todo tipo crecen, también lo hacen las redes que unen configuraciones particulares de ciudades. Esto a su vez contribuye a la formación de nuevas geografías de centralidad que conectan a las ciudades en una creciente variedad de redes transfronterizas. Es con ese panorama de fondo que veo a las ciudades como emplazamientos estratégicos hoy en día.

Un enfoque en las ciudades me obliga a ver que lo global no es simplemente aquello que está fuera de lo nacional, y en ese sentido, a ver también que lo nacional y lo global no son dominios mutuamente excluyentes. La ciudad global es un ambiente espeso que endogeniza lo global y lo filtra a través de órdenes e imaginarios institucionales “nacionales”. También ayuda a prestar componentes globales internos (nacionales) de la economía, y especialmente, los imaginarios de varios grupos. Estudiar la globalización de esta manera significa que uno puede dedicarse a descripciones elaboradas y a hacer investigación empírica en sitios específicos en vez de tener que ubicarse a sí mismo como un observador global. Ahora que he estado dedicada a esto por algún tiempo puedo ver que no importa qué aspecto estoy estudiando, por más de los últimos quince años he gravitado hacia estos ambientes viscosos, se siente como que fueron cien años de excavar.

Trayendo de vuelta lo nacional

Mi preocupación y dedicación a las especificidades de lugar también me llevaron a cuestionar la noción común de que lo nacional y lo global eran mutuamente excluyentes, y que cuando la una gana la otra pierde —en una suerte de titánica lucha de suma cero. Estamos viviendo a través de un cambio de época. Pero el término usual utilizado para describir esta transformación, globalización, no captura lo suficiente. Argumento esto porque esta transformación es ciertamente un cambio de época, necesita involucrar las estructuras más complejas y mejor logradas que hemos construido. El Estado nacional es uno de ellos. Y no es el caso que la soberanía esté desapareciendo; está siendo parcialmente desnacionalizada. La soberanía

en estos tiempos tiene que acomodar el régimen de derechos humanos y a ONG tanto en casa como internacionalmente. Tiene que reconocer las dispersas soberanías de los pueblos de Naciones Aborígenes (*First Nations*) y las demandas históricamente acariciadas por los subalternos. Estas y otras dinámicas evidentes hoy en día tienen el efecto de desagregar aquello que hemos llegado a pensar y experimentar como una categoría unitaria, la nación Estado. Más aún, el Estado nacional no es más el único actor formalmente reconocido en el dominio internacional. El Estado ya no puede pretender ser el representante exclusivo de su pueblo en foros internacionales.

La globalización económica corporativa es un sistema de poder que utiliza algunas de las viejas capacidades que provenían del Estado nacional, pero las reposiciona. En este reposicionamiento, lo que podría haberse orientado hacia economías nacionales e intereses nacionales cambia hacia intereses globales más estrechos de actores particulares. No hay una ruptura total con el Estado nacional, absolutamente. Pero marca la formación de un tipo de espacio institucionalizado que delinea al sistema interestatal.

¿Qué es lo que estamos tratando de nombrar con el término “globalización”? En mi lectura de la evidencia es en realidad dos conjuntos distintos de dinámicas. Una de ellas involucra la formación de instituciones y procesos explícitamente globales, tales como la Organización Mundial de Comercio, los mercados financieros globales, el nuevo cosmopolitanismo, los Tribunales para Crímenes de Guerra. Las prácticas y formas organizacionales a través de las cuales operan estas dinámicas son constitutivas de lo que típicamente se entiende como escalas globales.

Pero hay un segundo conjunto de procesos que no necesariamente escalan al nivel global como tal, sin embargo, yo argumento son parte de la globalización. Estos procesos tienen lugar en lo profundo de territorios y de dominios institucionales que han sido construidos mayormente en términos nacionales, en gran parte del mundo, aunque ciertamente no en todo él. Lo que hace a estos procesos parte de la globalización aunque estén localizados en entornos nacionales y ciertamente subnacionales, es que ellos involucran redes y formaciones transfronterizas que co-

nectan o articulan múltiples procesos y actores locales o “nacionales”. Entre estos procesos yo incluyo redes transfronterizas involucradas en luchas localizadas específicas con una agenda global explícita o implícita, como es el caso de muchas organizaciones de derechos humanos o ambientalistas; aspectos particulares del trabajo de los estados, por ejemplo ciertas políticas monetarias y fiscales críticas para la constitución de mercados globales que están siendo implementados en un número creciente de países; el uso de instrumentos internacionales de derechos humanos en cortes nacionales; formas no cosmopolitas de política internacional e imaginarios que permanecen profundamente arraigados o enfocados en asuntos y luchas localizados, y sin embargo son parte de redes globales laterales que contienen otros múltiples esfuerzos localizados. Un reto particular en el trabajo de identificar estos tipos de procesos y actores como parte de la globalización es la necesidad de decodificar por lo menos algo de lo que continúa siendo experimentado y representado como nacional.

En mi trabajo me he querido enfocar particularmente en este tipo de prácticas y dinámicas y he insistido en conceptualizarlas como también constitutivas de la de la globalización, a pesar de que usualmente no las reconocemos como tales. Cuando las ciencias sociales se enfocan en la globalización —todavía es raro en la academia que lo hagan con suficiente profundidad— típicamente no es en estos tipos de prácticas y dinámicas sino más bien en la auto-evidente escala global. Y aunque las ciencias sociales han hecho importantes contribuciones al estudio de esta auto-evidente escala global, al establecer el hecho de múltiples globalizaciones, sólo algunas de ellas corresponden a la globalización económica corporativa neoliberal; queda mucho trabajo por hacer. Al menos algo de este trabajo implica distinguir (a) las varias escalas que constituyen los procesos globales, abarcando desde lo supranacional y global hasta lo subnacional, y (b) los contenidos específicos y las ubicaciones nacionales de esta globalización multiescalar. La geografía más que ninguna otra de las ciencias sociales ha contribuido a una posición crítica respecto de la escala, reconociendo la historicidad de éstas y resistiendo la reificación de la escala nacional tan presente en la mayoría de las ciencias sociales.

Esto sugeriría que la globalización no es sólo la extensión de ciertas formas al globo, sino también un reposicionamiento de lo que hemos construido y experimentado históricamente como lo local y lo nacional. Adicionalmente, esto sucede de muchas maneras diferentes y específicas en un creciente número de dominios —económicos, políticos, culturales, ideacionales. Esto para mí significa que necesitamos nuevas arquitecturas conceptuales. Pero no significa que debemos lanzar por la ventana todas las técnicas de investigación y conjuntos de datos existentes. Uso con cuidado el término arquitectura conceptual: una lógica organizacional que puede acomodar múltiples componentes diversos operando a diferentes escalas (por ejemplo datos acerca de varias dinámicas localizadas y aquellas auto-evidentemente globales) sin perder el cierre analítico, o al menos un módico nivel de tal cierre.

Por lo tanto, estudiar lo global entraña no sólo un enfoque en aquello que es explícitamente global en su escala, sino también un enfoque en prácticas y condiciones a escala local que están articuladas con dinámicas globales, y un enfoque en la multiplicación de conexiones transfronterizas entre varias localidades. Más aún, implica reconocer que muchas dinámicas de escala global, tales como el mercado de capital global, en realidad están empotradas en los sitios subnacionales y se mueven entre estas diferentes prácticas escaladas y formas organizacionales. Por ejemplo, el mercado global de capitales está constituido tanto por mercados electrónicos con cobertura global como a través de condiciones empotradas localmente, por ejemplo, centros financieros.

Un enfoque en tales procesos y dinámicas de globalización basados subnacionalmente requiere de metodologías y teorizaciones que engranan no sólo en escalamientos globales sino también en escalamientos subnacionales como componentes de procesos globales, por lo tanto desestabilizando jerarquías de escala más antiguas y concepciones de escalamientos anidados. Estudiar procesos y condiciones globales que se ven constituidos subnacionalmente tiene ciertas ventajas sobre estudios de dinámicas escaladas globalmente; pero también presentan desafíos específicos. Esto hace posible la utilización de técnicas de investigación de larga data, de cuantitativo a cualitativo, en el estudio de la globalización. También nos

proporciona un puente para utilizar la abundancia de conjuntos de datos nacionales y subnacionales así como los conocimientos especializados y los estudios por áreas. Ambos tipos de estudios necesitan, sin embargo, ser ubicados en arquitecturas conceptuales que no son exactamente aquellas manejadas por los investigadores que desarrollaron estas técnicas de investigación y conjuntos de datos, ya que sus esfuerzos mayormente tenían poco que ver con la globalización.

Una tarea central que enfrentamos es la de decodificar aspectos particulares de lo que aún está representado o experimentado como “nacional”, que puede de hecho haberse alejado de lo que históricamente ha sido considerado o constituido como nacional. Esta es de muchas maneras una lógica de investigación y teorización que está presente en estudios globales de la ciudad. Pero hay una diferencia: hoy hemos vuelto a reconocer y codificar una variedad de componentes en ciudades globales como parte de lo global. Hay una amplia gama de condiciones y dinámicas que aún están codificadas y representadas como locales y nacionales. Deben ser diferenciadas de aquellas que ahora son reconocidas como componentes de la ciudad global. En mi proyecto de investigación actual me enfoco en cómo esto funciona en el ámbito de lo político.

La mayor parte de la literatura sobre globalización ha sufrido profundamente de lo que yo llamo problema de endogeneidad en las ciencias sociales. Estamos demostrando en términos de sus propios rasgos: la globalización es “explicada” como una creciente interdependencia. Esto no es explicar; es describir. Se convirtió en una de mis obsesiones el construir una analítica que nos permita explicar. Comenzó con *The Global City* (La ciudad global) (Sassen, 2001) y ahora con el libro que acabo de terminar, *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages* (Territorio, autoridad, derechos: de ensamblajes medievales a globales) (Sassen 2006a). Para evitar caer en la trampa de dos categorías maestras –la nación-Estado y la globalización– tomo tres categorías transhistóricas: territorio, autoridad y derechos. Son transhistóricas aunque asumen contenidos y formas específicamente históricos, porque ellas han estado presentes en todas nuestras formas societales, incluyendo las sociedades tribales. Miro cómo estos tres elementos se acoplan en lo nacional, y después, en lo global, que

hasta cierto punto entraña un desensamblaje de lo que ha sido ensamblado como nacional en el último siglo. También examino la formación de nuevos tipos de ensamblajes globales digitales de “territorio”, autoridad y derechos. Yo utilizo aquí digital para describir tecnología interactiva centrada en computadoras. Estoy interesada en cómo se pueden constituir nuevas formas de personajes en el espacio digital, con sus propias nociones particulares de autoridad y derechos y territorialidad. Uno de los temas que estoy contemplando son los activistas contestatarios. Hay formas de activismo global que permiten a personas localizadas y tal vez inmóviles, experimentarse a sí mismas como parte de una red global o un dominio público que está a otra escala de la localidad desde la que trabajan. Como parte de una red más grande, activistas por los derechos humanos o activistas ambientales, que pueden estar obsesionados por el torturador en su cárcel local, o con el bosque cerca de su pueblo, o con el suministro de agua en su región, pueden empezar a experimentarse a sí mismos como parte de un esfuerzo global más amplio sin tener que renunciar a su localismo. Es esta combinación la que es crítica para mi argumento sobre el cosmopolitanismo, o más bien en contra de la generalizada suposición de que si es global es cosmopolita. Entonces hablo de formas no cosmopolitas de globalidad. Las nuevas tecnologías de la información, diseñadas para eliminar la distancia, para producir una compresión del espacio/tiempo, pueden en realidad también tener el efecto de revalorizar la localidad y los actores locales. Y planteo este argumento para una diversidad de actores, por ejemplo, los mercados financieros como también los activistas. Yo refuto este colapso de lo global con lo cosmopolita. Los financistas son globalistas no cosmopolitas, y yo argumento que la mayoría de los activistas por los derechos humanos o por el medio ambiente que están realmente sobre el terreno, lo son también. Quiero llegar a la multivalencia de ambos, la globalización y lo que significa ser un globalista no cosmopolita —reinventando lo local como una alterglobalización. En un dominio del todo diferente, yo diría que se va a dar un verdadero empuje hacia la relocalización de todos los tipos de mercados, arrancándolos del mercado supranacional y haciéndolos locales pero insertos en redes globales horizontales, o por lo menos, transfronterizas.

No necesitamos la producción estandarizada de las multinacionales que te pueden vender la misma producción sin importar donde te halles.

La academia y la política

A través de esta forma de pensar y representando a los temas, transcurre una racionalidad substantiva centrada en última instancia en temas de justicia social y en la posibilidad de que los impotentes también pueden hacer historia. Fue de hecho la protopolítica, que evidentemente ya tenía cuando niña, lo que le dio forma a mi decisión de hacerme socióloga. Cuando oí por primera vez de la sociología tenía trece años; yo comprendí que se refería a una pasión por un mundo más justo que había descubierto en mí misma años antes. Empecé entonces a crear una fantasía alrededor del término “sociología”, un proyecto utópico projusticia social (Sassen, 2005a). Y mantuve la idea de la sociología en mi mente a través de la turbulencia de mi activismo de los años 1960 y más¹. La mía fue siempre una política en contra del abuso del poder —no tanto contra el poder *per se*. Una lucha llevo a la otra. Estos fueron compromisos políticos, que aunque no se cruzaban directamente con mi vida como académica en el sentido más estrecho del término, sí me dieron forma e incidieron en mis intereses investigativos.

Creo que el haber sido una extranjera y simultáneamente estar en casa debió permitirme el sobrevivir de una manera no traumatizante a los potencialmente traumáticos rechazos que sufrí al comienzo de mi vida académica: mi disertación fue rechazada y mi primer libro fue refutado por trece editores. Al continuar mi vida académica, de alguna manera se demostró que incluso una multitud de rechazos no significa necesariamente que estés fuera; aún puedes cruzar esa frontera (Sassen, 2005a). Pero durante mis años en la academia hubo muchos que me ayudaron, que me apoyaron, que hicieron una diferencia crítica para mi supervivencia. La primera persona, y quizás la más decisiva, fue Bill D’Antonio, en ese

1 Para una descripción más detallada de este lado político, ver Sassen 2005a.

momento el presidente de sociología en la Universidad de Notre Dame, a donde llegué sin papeles legales y sin un título universitario. El confió en mí y me puso a prueba para establecer si yo podía manejarme en una escuela superior —sin haber hecho nunca la universidad. Fue duro pero funcionó.

Ir a la Universidad de Notre Dame fue una experiencia algo devastadora después de haber vivido en Roma. Sin embargo fue ahí donde adquirí las herramientas para el análisis crítico en las ciencias sociales de los EE.UU.. Algunos seminarios se destacan como experiencias excepcionales que me abrieron el mundo académico, el mundo de la erudición profunda en vez del debate intelectual con el que me había familiarizado en Buenos Aires y Roma. El seminario avanzado de Andrew Weigert para no diplomados, que tenía que tomar por no tener un título universitario, me introdujo a la perspectiva de Berger y Luckman de la construcción de la sociedad, a los cambios de paradigma de Thomas Kuhn, y a algunos otros clásicos. La experiencia fue tan dramática como aquella que tuve como una joven de trece años en América Latina, cuando leí mi primer ensayo sobre análisis social, “La rebelión de las masas” de Ortega y Gasset, un texto algo peculiar para mí, ya que para entonces ya me había hecho comunista y estudiaba ruso para estar a la altura de mis ideales. Tuve la experiencia que los griegos tenían en mente cuando usaron el término *theoria*: ver lo que no se puede aprehender con los sentidos, lo que requiere una construcción diferente que posibilite el ver. Nunca olvidaré ese seminario, incluso hoy después de tantas décadas, reuniones y cursos, todavía recuerdo lo que leímos y la experiencia de descubrimiento que tuve.

Una segunda experiencia pero de un tipo muy diferente fue el curso de antropología de Arthur Rubel. En ese curso, yo reviví mi experiencia más temprana en la Universidad de Buenos Aires: estaba nadando sin rumbo —simplemente no podía comprender de qué se trataba todo esto. Comprendía el inglés, por así decirlo; pero las palabras, no los conceptos. Escribir el ensayo para ese curso —mi primer ensayo largo— me tomó el día y la noche. Me tomé tan en serio ese ensayo como si fuera mi disertación: todos los componentes clásicos de una disertación entraron en

juego. Trabajé día y noche y fines de semana. No paré nunca. Se transformó en el modo dominante de mi primer semestre (No había ido a la universidad; nunca había escrito un ensayo, ni siquiera los pequeños ensayos que estaba haciendo para otras clases). Bueno, pues resultó lo suficientemente bueno para conseguir mi entrada al programa para graduados, me sacó de la condición de prueba y me estableció como una estudiante seria y apta. A pesar de los muchos artículos (*papers*) que he escrito en mi vida, del que más me acuerdo es de ese: tomé las teorías de Edmund Leach y trabajé en los Ashanti. Ambos son materias y temas a los que no he vuelto, al menos de forma directa —quién sabe cómo se establecieron en las estructuras profundas de mi pensamiento académico. Nunca olvidaré la experiencia de escribir ese ensayo.

Y entonces aparece esta persona que se convertiría en un mentor clave, Fabio Da Silva. Atendí a su clase de teoría y yo no sabía realmente sobre qué estaba disertando, excepto por unos fugaces vistazos de lo que me parecía un discurso hermético. Sabía que ahí había algo. Algunos de nosotros, todos con alguna conexión latinoamericana excepto uno, empezámos a gravitar alrededor de Da Silva: estábamos interesados en la teoría, los discursos críticos, la política. Da Silva era un gran cocinero y conocedor de vinos, definitivamente una presencia civilizatoria en South Bend, Indiana. En algún punto nos invitó a los cinco a su casa, para con buena comida y un gran vino, tener nuestras discusiones sobre teoría. Nos reunimos cada viernes por cerca de dos años.

Este era un grupo algo inusual, y todos los latinoamericanos tuvimos problemas con que nos acepten nuestras disertaciones. Fue algo a la vez cohesionante e iluminador el compartir este problema. En cada caso había una razón específica, y visto de cierta distancia, uno no podía dejar de percibir algo sistémico, tal vez algo que ver con nuestra condición de extranjeros y nuestra selección de temas para nuestras disertaciones y con el llevar nuestras preocupaciones teóricas muy lejos de lo establecido, incluso para la sociología. Por ejemplo, uno de los miembros era Jorge Bustamante, un abogado ya algo conocido en México que decidió trabajar con inmigrantes mexicanos en los EE.UU.. Como parte del trabajo de campo para su disertación, él entró ilegalmente a los EE.UU. cruzando el Río

Grande, después de dejar todos sus documentos en México. Esta fue una experiencia desgarradora pero muy iluminadora sobre temas clave de la migración. Yo recuerdo oírle contar esta historia en detalle en una de nuestras memorables noches de viernes. Esta no era el tipo de experiencia con la cual se sentía muy cómoda la academia, y Jorge, considerado uno de los alumnos más brillantes del departamento en esos días, tuvo que luchar para que su disertación sea aceptada. Terminó convirtiéndose en uno de los más distinguidos asesores sobre migración para varios presidentes mexicanos y fundó el Colegio de la Frontera Norte, una institución especializada en temas de la frontera que hoy es reconocida por su excelencia, y recibe un generoso apoyo de importantes fundaciones de los EE.UU.. Otro miembro del grupo, Gilberto Cárdenas, que había crecido en un barrio de Los Ángeles, también tuvo problemas con sus compañeros estudiantes de doctorado y terminó dejando la universidad sin su doctorado y lo sacó en otro lado. Como lo recordaré más tarde, también me rechazaron mi disertación y me fui sin un título (Lo que frecuentemente me puso en la situación de mencionar mi diploma de secundaria como mi título más alto, ya que nunca obtuve un título universitario, y básicamente pasé de la secundaria a la escuela de posgrado).

Esos fueron años de intensa actividad antiguerra en los EE.UU.. En Notre Dame la lucha antiguerra tenía una alta dosis de espiritualismo, tanto genérico como particular. Recuerdo que el movimiento católico de renovación carismática era una gran manifestación antibélica centrada en valores cristianos. El budismo era grande. Los menos espirituales nos lanzamos a la campaña de Mc Govern —aunque era una inmigrante (legal para entonces). La otra lucha política a la que me uní fue a la de César Chávez para organizar a los trabajadores agrícolas. El medio oeste es el hogar para varias corrientes migratorias de México, algunas que vienen desde los años 30. Uno de nuestros esfuerzos fue la creación de un centro de cuidado infantil para los hijos de los inmigrantes. Recuerdo haber recibido una beca de la Ford Foundation Minority Fellowship y haber usado la mayor parte del dinero para establecer dicho centro de atención en South Bend. Me sentí muy bien al respecto, y estaba segura de que la Ford Foundation, siempre en la búsqueda de lograr más justicia social,

estaría encantada, sin embargo no se los pregunté. Parecía justo que si yo estaba escribiendo una disertación sobre negros y latinos en la política económica de los EE.UU. debía utilizar el dinero, no para hacerlos trabajar más contestando cuestionarios para mi disertación, sino para ayudarlos, siendo los más necesitados. En breve, yo tenía fundamentos para esta particular asignación de mi beca doctoral.

Mi disertación era un intento de una política económica de los EE.UU. desde la perspectiva de la condición de los negros y latinos. No era ni sociología ni economía, y evidentemente resultó irritante para prácticamente todos los miembros de mi comité de disertación. Todo estaba bien a nivel de discusiones individuales. “La civilidad de Harvard” era la norma. Pero cuando se reunían como comité, los múltiples odios —entre la sociología y la economía, entre la economía y mi posición económico/política— fueron demasiados. Fui rechazada. Aunque fue un choque, de alguna manera no fue devastador. Cuando pienso en un estudiante de doctorado recibiendo este tipo de rechazo hoy en día, tengo la sensación de que sería mucho más traumático. Bueno, uno podría decir que mi experiencia demuestra que no debería ser así.

La siguiente parada fue filosofía en Francia. Esos fueron días embriagadores: Deleuze-Guattari, Foucault, Althusser, Poulantzas, todos habían explotado en escena, todos en Francia. Dado el agudo dominio de la lectura althusseriana de Marx —la “ruptura epistemológica”— yo estaba convencida de que había tiempo para ahondar en esas lecturas. Por otro lado, la lectura hegeliana de Marx estaba amenazada, especialmente cuando hablamos de la interpretación clásica de Jean Hypolitte, el gran traductor francés de Hegel. Descubrí que Jacques D’Hondt, uno de los principales intérpretes hegelianos de Marx, y el último estudiante de Hypolitte con vida, estaba enseñando en Poitiers. El también dirigía el Centre sur la Recherche et Documentation sur Hegel et Marx. El Centro había sido el destino de muchos de los marxistas hegelianos de Italia, como Lucio Colletti. Más aún, habiendo crecido en América Latina, en un ambiente intelectual más bien marxista cuando era estudiante, todos sabíamos que Jean Garody había pasado muchos años en América Latina, especialmente en Brasil, y que también era profesor en Poitiers. Así que para mí no fue la

glamorosa París sino Poitiers. Yo estaba a la búsqueda de lo que estaba en riesgo de perderse en vez de lo que había irrumpido en escena con enorme vigor y glamour.

Poco después de mi fallida defensa doctoral, urgida por mi entonces esposo D.J.Koob, yo había circulado uno de mis escritos, parte propuesta, parte ensayo, sobre la creciente importancia de las migraciones transfronterizas para la construcción de relaciones transnacionales. Recuerdo vagamente, pero no estoy segura, haberla enviado al Consortium for Peace and World Order (Consortio para la paz y el orden mundial) —sonaba como mi tipo de lugar. El resultado final fue que me habían dado una beca postdoctoral, sin importar que no tenía un doctorado. La carta encontró el camino hasta Poitiers, y nos pusimos en camino hacia el Harvard's Center for International Affairs (Centro para asuntos internacionales de Harvard). Algunos eruditos de Harvard —Ray Vernon, Joseph Nye, Robert Keohane, Samuel Huntington— habían estado trabajando en la identificación y medición de la existencia de relaciones transfronterizas que no involucraban como actores principales a los estados: las corporaciones multinacionales, el turismo, las organizaciones religiosas, etc.. Mi propuesta sobre migraciones internacionales como una instancia de relaciones transnacionales encajaba perfectamente.

Trabajar durante la siguiente década en la inmigración fue el comienzo de una larga trayectoria de estudio que me llevó a ciudades globales y estados desnacionalizados. Ahora, en mi nuevo libro, he vuelto a recorrer esa trayectoria, con nuevas preguntas en mi mente. Me gustaría terminar con una de ellas —el reposicionamiento del sujeto inmigrante como uno en el creciente campo de los nuevos tipos de sujetos.

Sobre el inmigrante y otros sujetos

Vemos el surgimiento de varios tipos de sujetos disputando varios aspectos del poder, del sistema —gente trabajando contra el mercado tal como está concebido por la Organización Mundial de Comercio y el Fondo Monetario Internacional, en contra de las minas terrestres, en contra del

tráfico de personas, en contra de la destrucción del medio ambiente. Estos cientos de actores contestatarios en diferentes localidades han terminado por producir una especie de efecto sintético —ellos constituyen una multitud.

La pregunta crítica es, entonces, comprender las muchas arquitecturas políticas informales a través de las cuales la multitud es constituida en la realidad. Hay “creación”, *poiesis*, en estas arquitecturas políticas informales. Hay muchas clases diferentes de creación en proceso de construcción desde los cimientos hacia arriba, y hay diferentes terrenos en los que nuevos tipos de sujetos políticos y luchas están emergiendo. Una ciudad en singular puede tener cientos de terrenos para la acción política. Todo esto comienza a darle textura, estructuración a la noción de multitud. Lo que me interesa es la creación de estas arquitecturas políticas específicas, diversas, dentro de la multitud. Quiero capturar esta negociación, la constitución de una multitud global de cualquier tipo, pero una que está profundamente localizada (¡y puede que no tenga nada que ver con el cosmopolitanismo!). Hay un tipo de política global en creación, que tiene como componente crítico, multitudes que pueden ser globales aunque no son móviles.

Siempre extranjera, siempre en casa

En mayo de 1968 mi familia vivía en Roma. Roma ardía en rabia por los bombardeos de los EE.UU. a Vietnam. La embajada de los EE.UU. ubicada en un increíblemente hermoso paraje de la Via Veneto, se había convertido en un lugar de demostraciones públicas. Día tras día nosotros marchábamos, cantábamos, quemábamos banderas, sufríamos los ataques de la policía con gas lacrimógeno y toletes, y corríamos como no sabíamos que podíamos. Durante uno de los ataques más violentos de la policía –ahora que Génova 2002 ha acontecido sabemos algo más sobre de qué son capaces– recuerdo haber corrido enganchada de los brazos de dos amigos altos, uno a cada lado, que corrían tan rápido que apenas tocaba el suelo y mis cortas piernas se movían rápido, tan rápido que tuve la sensación de despegar, de dejar el suelo. Esa experiencia de escapar de un ataque, y de al hacerlo, despegar en el sentido de un nuevo comienzo, es una de las dos experiencias que se convirtieron para mí en marcos organizadores por lo que tenían de significado político. Es una que se ha repetido aunque con lenguajes diferentes. Cuando uno le pone pasión y convicción a sus acciones, al ser atacado no se transforma necesariamente en una víctima. Algo más sucede. Y eso es algo que también me ha funcionado en la academia. Lo que podemos llamar la vida de la mente ofrece muchas diferentes maneras de fundir el acto de escapar con el de despegar.

La otra experiencia es aquella de siempre ser un extranjero pero nunca un expatriado. Ahí afuera no había una patria para mí. Esta es una expe-

riencia que puede tomar diferentes formas —estar fuera de lugar, ser el extraño, o el nativo de la tierra fronteriza, una vulnerabilidad que contiene potenciales complejos. Ya había experimentado esto cuando crecí en América Latina como una chica holandesa en un hogar muy holandés. Reapareció bajo muchos rostros, al tiempo que mi vida continuaba en cinco idiomas y cuatro diferentes países. Vivir mi vida significó fortalecer mi conocimiento de mi condición de extranjera y simultáneamente su diferencia con la condición de expatriado. Hay algo peculiar en esa condición. Se volvió lugar común para mí, que cuando mis preocupaciones políticas y teóricas me ponían al margen de cualquier cosa que fuera el centro “real” de la academia, yo me sentía como se dice, en casa. Creo que ser una extranjera, y sin embargo sentirme en casa, debe haberme permitido sobrevivir sin ninguna lesión psicológica algunos de los potencialmente traumáticos rechazos que recibí temprano en mi vida académica: que hayan rechazado mi disertación, o que trece editores hayan rechazado mi primer libro, o que mi propio primer maestro de cátedra me haya dicho que ni siquiera me tome la molestia de aplicar para la posición.

Al proseguir mi vida académica, ésta de alguna manera demostró que los rechazos por parte del sistema de los que cuidaban el ingreso, inclusive trece rechazos, no significa necesariamente que estás fuera. Todavía puedes cruzar la frontera, aunque estés solo parcialmente “documentado”. La disonancia puede ser una fuente para la política.

Estas fronteras internas también capturaron la ligeramente binaria calidad de mi vida política y académica y el hecho de que ambas eran lo suficientemente importantes para ser una vida a tiempo completo. Su considerable autonomía mutua, y hasta cierto punto su considerable incompatibilidad, significaba que raramente compartía la existencia de la una con los compañeros de trabajo de la otra. Yo raramente comentaba sobre mi vida política con mis colegas académicos, y viceversa, pocas veces comentaba sobre mi vida académica con mis colegas políticos. Sigo siendo así. Uno podría replicar que la Universidad de Chicago podría no estar muy cómoda con mis tipos de política, pero ellos le preceden a mi arribo aquí. La excepción a esta regla se da cuando al cruzar fronteras pueden ser puestos a buen uso; el conocimiento de algún asunto político

que posibilite una lucha, y su anverso, una lucha política que se transforme en un buen objeto de estudio. En mi experiencia, hay límites definidos a este tipo de retroalimentación. Los míos eran compromisos políticos que no se cruzaban directamente con mi vida como académica, aunque sí le daban forma e inscribían mis intereses investigativos. Pero el trabajo académico también era una isla de compromiso deliberativo con asuntos alejados de la tormenta de la política, la guerra, la muerte....

El escenario político que me llevó al activismo en Roma a finales de los años 1960 era uno muy específico. Al irse desgajando las décadas, cada una trajo un conjunto de versiones particulares de injusticia alrededor de las cuales comprometerse políticamente. Una lucha llevó a la siguiente. En mi experiencia, esto nunca paró. Como muestra el recuento que hago más adelante, en aspectos cruciales fue una vida de dos carriles en vez de una en que la política y el trabajo académico estaban profundamente entrelazados.

La gran movida: de viaje a los EE.UU.

Cuando mi familia se mudó a Roma, mi obsesión era convertirme en una estudiante universitaria terriblemente seria. Roma no era el lugar. Me matriculé en el primer año de teoría política. Nadie parecía ser serio, y nadie parecía tomar en serio mi seriedad. Mientras tanto, yo había conocido varios académicos en alguna de las cenas que organizaba mi madre, donde la regla básica siempre era mezclar mundos y juntar nuevos conocidos con viejos amigos. Podía haber un cardenal (sin sotanas) junto con un artista, y así por el estilo, compartiendo con viejos y queridos amigos de la familia. Roma estaba llena de cardenales, así que uno que otro terminaba incluso en casa de mi madre, una atea militante; generalmente tampoco uno podía escaparse del circuito católico si es que no tenía en casa un ambiente de salón en sus eventos sociales domésticos. En uno de estos eventos, pude conocer a William D'Antonio que al momento ostentaba la cátedra del Departamento de Sociología de la Universidad de Notre Dame y que debió llegar a casa de mi madre a través del circuito

católico. Cuando le expresé mis pasiones sociológicas me urgió a considerar aplicar a la universidad en Notre Dame. Recuerdo haber contestado con vehemencia, oh no, no, universidad no, sólo escuela de postgrado. Me parecía inconcebible que valga la pena ir a una universidad americana. Yo estaba profundamente desinformada y fuertemente inclinada a menospreciar las instituciones de los EE.UU.. Sin embargo, aquella conversación me quedó dando vueltas en la cabeza, y no mucho después decidí darle a los EE.UU. una oportunidad.

Yo quería salir de mi casa. La asfixia de “la sociedad correcta” en Roma se estaba haciendo intolerable. Además, al irme no quería seguir dependiendo de mi familia. Así que conseguí un empleo como niñera residente, de todas las personas posibles, con un alto funcionario de la embajada de los EE.UU. en Roma que estaba regresando a los EE.UU. —aquella misma embajada delante de la cual participé en manifestaciones y aquel país cuyo gobierno yo odiaba—. Hay un tono familiar en este tipo de tensión; alimenta más de una buena novela. Pero esto también es algo emblemático acerca de los EE.UU.: la necesidad de diferenciar, por un lado, el poder del gobierno de los EE.UU. y sus grandes corporaciones y su facilidad para abusar de dicho poder, y por el otro, la relativa apertura de la sociedad norteamericana hacia los extranjeros, el peso del trabajo político a nivel de barrio y ciudad, y la proliferación de iniciativas de pequeñas agrupaciones, todo tan diferente de Europa Occidental.

No recuerdo muy bien mi estado de ánimo cuando fui a aquella entrevista de trabajo en Roma, pero había un elemento de aventura y un sabor a peligro. Y así que fui. Mi futuro patrono me instruyó como debía comportarme cuando tenga que pasar por los controles de migración —ya que él esperaba que yo vaya con una visa de turista y no quería darse el trabajo de conseguirme un permiso de trabajo—. Esa fue mi primera experiencia directa con el gobierno americano. Muy instructiva en cuanto a cómo entrar en el país violando sus leyes, cómo ganar dinero sin pagar impuestos y, como pronto comprendería, lo fácil que es transformarse en un trabajador de muy bajos ingresos en la rica Norteamérica. Claramente esta experiencia hizo muy poco por atemperar mi actitud

crítica hacia el poder, hacia cómo se constituye el poder, y cómo este se auto-complace de muchas maneras, grandes y pequeñas.

Pero los EE.UU. es también el país donde la generosidad de un solo individuo hizo posible que yo empezara una nueva vida. Después de algunos meses yo ya estaba cansada de mi empleo como nana/limpiadora. Había estado estudiando para mi examen GRE (*Graduate Record Exam*) cuando tenía cualquier oportunidad —de noche, o temprano en la mañana. Cuidar de dos pequeños de 1 y 2 años, y además hacer algo de limpieza era agotador y me dejaba poco tiempo libre. Decidí irme a Notre Dame. Le di a mi patrono un mes de aviso. Ellos decidieron no pagarme el último mes por “rompimiento de contrato”. Y no era por ahorrarse el dinero, ¡yo ganaba 50 dólares al mes! Supongo que era para enseñarme algo acerca de la ley. ¡Cómo no percibir la ironía de su mayor rompimiento de contrato para con su gobierno para el cual además él trabajaba! Era el 3 de febrero de 1970 cuando salí hacia Notre Dame —a mitad del año académico—. Recibí mi primera prueba de lo que vendría, cuando una gran tormenta de nieve en Chicago nos dejó varados en el aeropuerto, y la única manera de llegar a South Bend, Indiana era por bus. Me presenté en la oficina de D’Antonio, él era profesor de la cátedra de sociología. En ese momento no pensé en cómo se debe haber sentido cuando se dio cuenta de que yo era una inmigrante ilegal, que no tenía un título universitario, que no había aplicado apropiadamente, que no había hecho ninguna preparación de nada, y que aspiraba que me acepten en una escuela de posgrado. Era una aventurera, si esto fallaba habría otra aventura que experimentar. Pero a él todo esto debe haberle parecido irreal. Él sí me recordaba de la reunión en casa de mi madre, y yo le había escrito algunas largas cartas sobre sociología, pero nada de esto contribuía necesariamente a que me consideren para ser admitida. En una de las más generosas y solidarias decisiones que yo haya visto tomar a nadie, el decidí convertirse en mi representante legal, lo que no fue un procedimiento sencillo, e introducirme en el programa de posgrado del departamento —algo más fácil que aceptarme como estudiante universitaria de pregrado.

Estaría a prueba por un año para ver si podía lograrlo; después de todo, mi título de secundaria, mi año de estudios en Roma, y anteriormente,

cuando tenía 16 años, un año de estudios en la Universidad de Buenos Aires, y haber hecho varios años de secundaria en uno solo, no contaban para un título formal, ni siquiera para lo que se llama una educación.

La política en los Estados Unidos

Las pasiones que me movieron en los años 1960 no se habían ido, aunque hayan cambiado de contenido y de objetivos. Siempre fue una política en contra de los abusos de poder lo que me agitaba, más que el poder en sí. Nunca he sido muy weberiana en mi concepción del poder. Veo el poder como una capacidad que se construye y que no puede ser reducida a algo que uno tiene o no tiene. Partiendo de ahí, mi preocupación radica en la complejidad de la condición de “impotencia”, de cómo las prácticas de los excluidos han sido un factor, históricamente, de la eventual formalización de nuevas inclusiones —en vez de estas inclusiones ser simplemente concesiones hechas por los iluminados o por un poder civilizado. Esto concierne a mi teorización, como lo hace el hecho de que ningún sistema formal de poder ha durado para siempre —excepto al parecer la Iglesia Católica. Estoy más interesada en detectar aquellos abusos de poder que son legales en vez de aquellos fraudulentos e ilegales, porque esto me permite comprender algo acerca de la construcción del poder y del carácter problemático del “imperio de la ley”, con sus inequidades congeladas y sus reglas de permisos escondidos para aquellos con el poder suficiente para acceder a ellos. Descubrí que los EE.UU. son un extraordinario “experimento natural” para comprender estos varios temas.

Pero estas preguntas surgieron más tarde. Fue de hecho la protopolítica, que evidentemente ya tenía cuando niña, lo que le dio forma a mi decisión de hacerme socióloga. Cuando oí por primera vez de la sociología tenía trece años; yo comprendí que se refería a una pasión por un mundo más justo que había descubierto en mí misma años antes. Empecé entonces a crear una fantasía alrededor del término “sociología”, un proyecto no utópico pro justicia social. La palabra permaneció un tanto

incomprensible para mí (como les sucede a muchos de los estudiantes que enseño hoy en día). La encarnación más temprana de esta pasión prototípica en mí me la dio el inevitable libro que en su momento leían todos los niños en las escuelas inglesas: *La dama con la linterna*. Si, yo quería ser Florence Nightingale y pensé en ello como en una profesión: Florence la reformista —la parte de la enfermería no me interesaba tanto. A mis ocho años todavía no captaba los subtemas imperiales de la historia.

Un verano en el desierto tejano

Una de las experiencias memorables que me conectaron con algunos aspectos políticos específicos de los Estados Unidos se dio después de mi primer año en Notre Dame. Me invitaron a ser parte de un gran equipo de investigación dirigido por Bill D'Antonio que se iba por carretera hasta Fabens, Texas. Este era un pequeño pueblo fronterizo no muy lejos de El Paso. Fuimos financiados por la fundación Robert J. Kennedy y debíamos mapear el pueblo con el objeto de despejar ciertos temas concnecientes a las relaciones entre anglos y la población de origen mexicano. Uno de estos temas tenía que ver con la tierra tomada por los granjeros anglos de sus legítimos dueños de origen mexicano.

Otros temas se relacionaban con la mano de obra migrante, los inmigrantes indocumentados, y el trato dado por la policía a los residentes de origen mexicano —resumiendo, temas que no dejaban de ser controversiales. Debíamos pasar ahí dos meses. Hicimos tan buen trabajo desenterrando la historia invisible de esta comunidad y los robos de tierras por parte de los granjeros anglos, que fuimos llevados a juicio y la corte nos prohibió, por medio de una orden, publicar nuestro estudio.

Ese fue un verano que no se volverá a repetir. Condujimos hasta Tejas en una mezcla variopinta de carros, desde un Impala imponente pero de insoportable mal gusto, o algo de ese tipo, hasta un pequeño Volkswagen. Manejamos por tres días, y así probé por primera vez ese tipo de experiencia americana. Nos repartimos en varias casas del pueblo. Aquella en que nos quedamos las tres —pronto sería conocida como la casa de las mu-

jeros— tenía el desierto como patio trasero. Cuando abrías la puerta trasera, todo lo que podías ver era una extensión de arena y arbustos.

El equipo tenía estudiantes de varias disciplinas. Entre ellos estaba Tim McCarthy, una persona excepcional, extremadamente activo en el movimiento contra la guerra y fundador de una comuna en South Bend que practicaba el budismo. Los miembros de la comuna eran pacifistas, vegetarianos, y parece que muchos otros “ismos” valiosos. Tim era una mezcla de pasión, espiritualidad e inteligencia. Yo me enamoré de él inmediatamente pero nunca se lo dije ni se lo dejé saber —él era tan espiritual, tan dedicado a su pacifismo y su lucha por la justicia que hubiera parecido una invasión. Durante esos dos meses en el desierto lo amé, lo deseé, pero sentí que cualquier expresión sería una violación de esa serenidad que él parecía haber construido a su alrededor. Pocos meses después de regresar se disparó delante de la tienda donde había comprado el arma, sentado en la calle, a mitad del día, en Berkeley. Se había despechado del mundo. El horror y desolación que sentí por su muerte y la absoluta desesperanza que él debe haber sentido eran casi intolerables. Tuvieron el efecto de enfocar mi mente con una intensidad que era una forma de violencia. Sentí la soledad, el silencio ensordecedor que Tim debe haber sentido a su alrededor cuando decidió suicidarse. Para muchos de nosotros la lucha contra la guerra y la injusticia era —y es— política. Para Tim se había vuelto existencial.

Pero aquel verano en el desierto, la muerte de Tim aún no había ocurrido, como tampoco la orden judicial contra nuestro estudio. Ese verano experimenté mis sentidos en alerta total, y mi mente adentrándose a toda velocidad en cualquier entorno o momento en el que me encontraba. Me sentía como un periodista investigativo rastreando la sucia historia del pueblo. Y me sentí suspendida en el tiempo y en el lugar, mi vida universitaria un vago recuerdo. Recuerdo un paseo con Tim, los dos solos trepando en la profundidad de las montañas en busca de un curandero que nos iba a iniciar en el peyote. Sí, todos habíamos leído *Las Enseñanzas de Don Juan* de Carlos Castañeda. Caminamos y caminamos por el paraje más impresionante, extremo y solitario, con el sol poniéndose sobre nosotros. No vimos ningún otro ser humano. No encontramos al curandero, pero

encontramos lo que pensamos era peyote. Nos quedamos sentados hasta entrada la noche sobre una cornisa de roca. El regreso no fue nada fácil.

Mientras estuve en ese pueblo de Tejas me involucré con algunos activistas locales, muy vinculados a la teología de la liberación y las comunidades de base, dos movimientos radicales al interior de la Iglesia Católica que habían crecido como hongos entre los pobres de América Latina. Tim y yo fuimos con uno de los curas, un jesuita, que iba a dar misa en alguna comunidad remota. Eso significaba cruzar el Río Grande al ir hacia México, y por supuesto al regreso. Esto no era una operación de rutina aunque sí algo frecuente para el sacerdote. Había riesgos, no sólo para él sino también para las comunidades que visitaba en el lado mexicano —más que nada porque la teología de liberación era un enemigo del poder. El sacerdote era muy querido, respetado y honrado en esta comunidad. Un sacerdote dando misa era un evento raro y precioso aquí. Venían también pobladores de las aldeas vecinas. Nunca olvidaré nuestro arribo a la pequeña agrupación de chozas al otro lado del río. Fue una experiencia visual sobrecogedora: una mezcla de vastos espacios, amplias estructuras de barro, y escasez extrema; no era el usual amontonamiento de pequeñas covachas que generalmente asociamos con este tipo de pobreza. Todo era del color de tierra seca del río —beige en el vocabulario de mi mente. Igual era el agua que nos ofrecieron. Pero el calor y la sed eran insoportables; mientras bebía el agua me aferraba a la idea de que haber crecido en América Latina me había dado una saludable mezcla de inmunidades a diversas bacterias. No, no me enfermé. Como práctica común mantienen el agua en un tanque grande, de manera que la tierra tipo arcilla del río filtra el agua a lo que ésta se hunde hasta el fondo lentamente, hora tras hora. Lo que queda es ciertamente agua de color de tierra ligera, pero filtrada al fin y al cabo. Cuando viajo alrededor del mundo, llevo esta experiencia como un hecho tranquilizador. Confieso que considero que tengo un estómago de acero, lo cual no es cierto en ningún sentido de la palabra.

La academia de los EE.UU.: en busca de la economía política

Reingresar a la academia después de ese extraño verano en Tejas fue arduo. Decidí que la sociología no me estaba llevando a los temas que me importaban básicamente, la economía política crítica. Le propuse al decano de artes y ciencias tomar un programa de política económica obligatorio, o dos áreas de especialización doctorales en economía. Esto fue en mi segundo año. Fue aceptado después de una elevada oratoria de mi parte, y la promesa de reclutar estudiantes del departamento de sociología para mi nuevo “programa”. Recluté uno: Gilberto Cárdenas, uno de mis camaradas de armas del grupo de teoría. Desertó después de unas pocas semanas. Así que el programa tenía una estudiante —*moi*.

Estudiar economía en Notre Dame, incluía la historia de las ideas económicas tal como las enseñaba Stephen Worland, lo que significaba empezar con el *oikos* del tratado de Aristóteles, llegar a los fisiócratas, y finalmente arrastrarse hasta la economía neoclásica. El efecto era por supuesto el declarar problemática a la categoría economía en sí, para hacer legible el trabajo de construir conceptualmente un dominio definido y relativamente autónomo en la sociedad —trabajo que se extiende a través de los siglos y que involucre a muchas y diferentes escuelas de pensamiento. Desde que tomé el seminario de Weigert no me habían estimulado intelectualmente como cuando tomé el curso de Worland. En esa época también me había involucrado con la Union of Radical Political Economics (URPE) / Unión Economías Políticas Radicales. Recuerdo a Herb Gintis, uno de los fundadores, dando una charla en Notre Dame que me convenció de que esto era para mí. Esos eran días excitantes para la URPE, un esfuerzo colectivo para producir una economía política crítica sobre los Estados Unidos, la guerra, el racismo. Cuando años más tarde me mudé a Nueva York, el colectivo URPE local, especialmente la junta de mujeres, se convirtió en uno de mis principales hogares intelectuales.

Mi disertación era un intento de economía política crítica de los Estados Unidos desde la perspectiva de los negros y los latinos. No era ni economía ni sociología y evidentemente era algo irritante para cada uno

de los miembros de mi comité de disertación. En discusiones individuales todo estaba bien. La “civildad de Harvard” prevalecía. Pero cuando se reunían como un comité para que yo la defendiera, los múltiples odios —entre la sociología y la economía, entre la economía y mi posición política económica— fueron demasiado. Fui rechazada. Aunque fue impactante no fue devastador. Cuando pienso en algún estudiante de un doctorado de hoy en día recibiendo este tipo de rechazo, tengo la sensación de que sería mucho más traumático. Pues bien, pienso que mi experiencia demuestra que no debe ser así necesariamente.

La próxima parada fue filosofía en Francia: Gilles Deleuze y Felix Guattari, Michel Foucault, Louis Althusser y Etienne Balibar, Nicos Poulantzas, todos habían explotado en la escena intelectual, y todos en Francia. Para entonces estaba recién casada con un filósofo político radical —un terror en el campus de Notre Dame— que había obtenido una Fulbright para enseñar en Francia. Así que nos fuimos, la vida una aventura y un vago recuerdo de mi fracaso al intentar obtener un PhD. (aunque mi lado holandés práctico, uno de los canales a través de los cuales experimento la vida, se aseguró que todas las copias requeridas queden a buen recaudo en la casa de un amigo en Notre Dame, por si acaso...)

En busca de Hegel

Ahora comenzaba una tercera fase en mi *Bildung* (educación general) y en mi educación política. Como de costumbre tenía alguna idea acerca de lo que realmente quería hacer, sin importar que a lo mejor no lo podría encontrar. Dado el agudo dominio de la lectura Althusseriana de Marx, la “ruptura epistemológica” —yo estaba convencida de que había tiempo para hurgar en esa lectura. Por el contrario, la lectura hegeliana de Marx estaba amenazada, especialmente cuando se trataba de la interpretación clásica de Jean Hypolitte, el gran traductor francés de Hegel. Descubrí que Jacques D’Hondt, uno de los prominentes intérpretes hegelianos de Marx, estaba enseñando en Poitiers. Él había fundado el Centre de la Recherche et Documentation sur Hegel et Marx. El centro

había sido el destino de muchos de los marxistas hegelianos de Italia, tales como Lucio Colletti. Además, habiendo crecido en América Latina como estudiante en un entorno intelectual marxista, todos sabíamos de Jean Garaudy, que había pasado muchos años en América Latina, especialmente en Brasil, y que también era profesor en Poitiers. Así que para mí fue Poitiers y no París, la glamorosa. Yo buscaba aquello que estaba en riesgo de perderse en vez de aquello que había brotado en la escena con enorme vigor y glamour con la promesa de un futuro. Ciertamente, ser estudiante en Poitiers y en la clase de Jacques D'Hondt era un recordatorio constante de esto.

D'Hondt daba una clase obligatoria para todos los estudiantes en su último año del curso de grado en filosofía. Lo suyo no era una perspectiva de moda. Y los estudiantes en la clase (cerca de 50) se lo hacían saber: continuamente conversaban y hacían ruido, abiertamente no lo escuchaban. El caminaba de arriba abajo dando su clase, sin importarle el nivel de ruido, sin importarle la falta de atención. Poco a poco me fui sentando cada vez más adelante hasta la primera fila para poder escucharlo. El primer día pensé que los estudiantes no se habían percatado de que él ya había empezado la clase y traté de que hagan silencio. Bueno, me la cobraron. Había logrado transformarme en un instante en algo así como una estudiante extraña —no importaron mis credenciales de estudiante latinoamericana, como tampoco importó mi cercanía a la lectura althusseriana. Los estudiantes deseaban una lectura althusseriana pero estaban atrapados en una hegeliana. Yo había experimentado la intensidad con que los estudiantes podían rechazar a un profesor en nombre de las ideas cuando era estudiante de primer año de filosofía en la Universidad de Buenos Aires (donde había ido a parar a los dieciséis años después de terminar la secundaria tempranamente al combinar años, y era por lo tanto lo suficientemente joven para sorprenderme de cómo los estudiantes manejaban a sus profesores). Aún así Poitiers me impactó.

Dado que los estudiantes habían condenado a D'Hont a un exilio interno, yo tenía un gran acceso a él y fui invitada a ser docente en el centro. Se convirtió en mi librería, mi oficina, mi hogar intelectual. Típicamente era la única estudiante ahí. Hice mi tesis con D'Hondt sobre la po-

sibilidad de métodos centrados en la lógica dialéctica. Llegué a leer a los matemáticos y lógicos que Jean Piaget había congregado a su alrededor para explorar los temas de la lógica formal y dialéctica o “no formal”. Y llegué a leer a los lógicos de Alemania Oriental, tales como Ivan Narsski –¡sí, y en alemán! Fue más fácil que leer Kant en alemán a los quince años en Buenos Aires, aunque eso fue definitivamente una buena práctica de resistencia.

La defensa de mi tesis fue con Jacques D’Hondt y Guy Planty-Bonjoura, un muy respetado erudito heideggeriano con el que había hecho una de mis áreas de especialización –y una tercera persona que juro que no puedo recordar. Uno de los comentarios del jurado, aún cuando me dieron altos honores, fue que a pesar de estar escrita en francés, ésta era una tesis inglesa: muy analítica y frugal, sin el serpenteo en los surcos y grietas del conocimiento erudito del estilo francés. Todavía puedo verlos llegar a esta observación, la lucha por articularlo y ponerle el dedo encima a aquello que les pareció foráneo, aún cuando expresaban admiración por el trabajo.

La defensa era a eso de las 7:00 a.m., no la hora usual para estos profesores. Fueron muy gentiles al hacerlo; ese día estaba regresando a los Estados Unidos, estaba en cinta de siete meses, con mi esposo esperando en la estación para tomar el tren hacia el aeropuerto de París. Al dejar el bello edificio medieval que albergaba en esos tiempos a la Faculte des Sciences Humaines, tenía una sensación muy dulce: había completado este proyecto y eso me daba un bien definido sentido que podría describirse mejor como posesión.

Escribir esta tesis fue una experiencia extraordinaria. De muchas maneras me había encerrado en un mundo que, aunque real, no era uno al que me pertenecía, ni correspondía al momento, estando el momento marcado por pasiones y preguntas de tipos muy diferentes. Yo era una inmigrante ilegal por así decirlo, ciertamente indocumentada. Fue estimulante escribir esta tesis sobre lógica dialéctica, algo tan radicalmente diferente de lo que había estado haciendo. Tuvo un impacto profundo sobre mi forma de pensar como erudita, como investigadora. Pero es un eslabón invisible, no registrado en mi vida académica/intelectual: la tesis está ar-

chivada en el sistema bibliotecario francés, pero nunca me refiero a ella, nunca la cito, y nunca he intentado publicarla aunque me lo han solicitado durante años que se han topado con ella.

De vuelta a los EE.UU.: segundo “round”

Volver a los Estados Unidos se sintió extraño. Sabía que iba al nuevo mundo una vez más. Y lo que me esperaba era un proyecto nuevo que se había iniciado sin mi conocimiento algunos meses atrás. Cuando dejé Notre Dame, parece que hubieron problemas por lo que había sucedido durante mi defensa. Yo nunca escribí ni me quejé a nadie en Notre Dame. Simplemente me fui. Pero el asunto llegó hasta el decano de artes y ciencias, en parte porque mis exámenes doctorales en ambas disciplinas, economía y sociología, habían sido considerados los mejores “alguna vez presentados” (lo que sea que eso quiera decir) por lo que el rechazo de mi disertación fue cuestionado. El decano encontró que al menos parte de la culpa yacía en la conducta del comité. Poco después de la defensa, urgida por mi esposo D.J. Koob, yo había hecho circular uno de mis escritos, parte propuesta, parte ensayo, sobre la creciente importancia de las migraciones transfronterizas para la construcción de relaciones transnacionales. Recuerdo vagamente, sin certeza, haberlo enviado al Consortium for Peace and World Order (Consortio para la Paz y el Orden Mundial) —me había sonado como mi tipo de lugar. El resultado final fue que me habían otorgado una docencia postdoctoral, sin importar mi falta de doctorado; más increíble aún, la oferta me llegó hasta Poitiers después de haber rodado por el circuito académico de los EE.UU. en busca de su destinatario.

El postdoctorado era para el Harvard's Center for International Affairs (Centro de Harvard para Asuntos internacionales). Varios eruditos de Harvard —Ray Vernon, Joseph Nye, Robert Keohane, y Samuel Huntington— habían estado trabajando en identificar y medir la existencia de relaciones transfronterizas que no involucren a estados nacionales como actores clave: corporaciones multinacionales, turismo, organizacio-

nes religiosas, y demás. Mi propuesta sobre migraciones internacionales como una instancia de las relaciones transnacionales añadía lo que al momento era una instancia novedosa a esta lista.

Que de todas las posibles yo haya terminado en esa institución, es, dependiendo de su gusto, gracioso o ridículo. Era una oferta generosa a nivel salarial de profesor asistente, difícil de rechazar en ese momento de nuestras vidas. Pero no tenía un PhD. Escribí a Notre Dame, y dado el incidente que se dio después del rechazo del comité, estaban dispuestos a más o menos enviarme mi PhD por correo. Julián Samora jugó un papel crucial en asegurar el tema. Nunca regresé. Recibí mi PhD por correo.

Ir a parar en el Center for International Affairs (Centro para Relaciones Exteriores), fue para mi negativo ojo europeo, irónico. Por entonces conocido como CFIA, para evitar confusiones, había sido un objetivo clave para el activismo antibélico. Uno de sus miembros prominentes, Henry Kissinger, había servido como Secretario de Estado durante uno de los períodos más tempestuosos de la historia de los EE.UU.. Los docentes eran hombres enormemente reconocidos de varios campos: ex gobernadores, antiguos editores de periódicos importantes, así como académicos. Entre nosotros los más nuevos, estaba Dan Yergin, que después escribiría el éxito de ventas *The Prize*, y Enid Bok —la única otra mujer—.

El anfitrión del primer almuerzo fue Henry Rosofsky, el muy admirado decano de artes y ciencias. Yo fui con mi esposo —una metedura de pata de mi parte pues se nos había advertido que no vayamos con cónyuges—. Estaba embarazada, y debo haberme visto inusualmente redonda en ese entorno, y en esa redondez, mucho más joven de lo que era. Fui recibida por los anfitriones del centro, y era claro, aunque no se dijo una sola palabra, ellos pensaban que mi esposo era el docente. Puedo estar recordando mal, o proyectando mi propio asombro al hecho de porqué estaba ahí, pero cuando tímidamente aclaré que yo era la docente, se produjo un silencio enorme. Así empezó mi nueva vida en el nuevo mundo, segundo “round”.

D. J. Koob y yo decidimos que el único lugar en el que se podía vivir en “América” era en Nueva York. Recibí una oferta del New York —at Queens College of the City University of New York (CUNY) (Colegio

de Nueva York en Queens de la Universidad de la Ciudad de Nueva York) ¡donde más! –la tomé. Harvard había tenido un efecto en Koob, el filósofo radical, le había convencido de que la banca internacional era su única opción de ganarse la vida. Su brillante disertación sobre Heidegger, el lenguaje y la política no había sido bien recibida por los académicos en capacidad de ofrecerle un empleo. Sus temas eran de aquellos que tenían aún un precario apoyo en la academia de los EE.UU.. Además, su trato de estos temas implicaba una crítica a Hannah Arendt por no ser lo suficientemente radical –en el sentido de no alcanzar a llegar a los aspectos fundacionales de la política, a las raíces de las categorías de análisis– en momentos en era la reina suprema, al menos en algunos círculos. Y Heidegger aún era visto como un teórico/apologético del nazismo. Demasiados rechazos habían llevado a Koob a un alejamiento radical, hacia un mundo radicalmente diferente, uno transparente en sus premisas fundacionales. Cuando la banca puede convertirse en un alivio para un intelectual, estamos mirando directamente a los horrores de un academicismo estrecho y autocomplaciente. Eso me dio escalofríos en un momento en que me preparaba a iniciar una vida como profesora.

**La movida inevitable:
la ciudad de Nueva York, el único lugar**

Nueva York me arrastró a un mundo de presencias espesas y entrelazadas. De todos los colegios de la CUNY, el de Queens era probablemente el que tenía la más alta concentración de judíos ortodoxos –tanto profesores como alumnos– y de latinos, en su mayoría estudiantes. Cada una de estas dos presencias era enormemente definida. Mi vida universitaria oscilaba entre estos dos mundos: claramente ajena a uno de ellos, fui profundamente arrastrada por el otro. Así comenzó mi vida en Nueva York –no fue una ruta muy cosmopolita hacia esta extraordinaria ciudad–.

Un año después de llegar a Manhattan, decidí ir a MIT en Cambridge y matricularme en un seminario de seis semanas dictado por Nicos Poulantzas y Manuel Castells. Esto significó dejar a mi hijo de 18 meses

y a mi esposo. Asistir a este seminario resultó una significativa decisión intelectual en el sentido de que trabajar con estos dos teóricos europeos me reconectó con un tipo de erudición que era tanto teórica como política. Después de trabajar en filosofía en Francia, se me hizo difícil reconectarme con la teoría en el contexto de las ciencias sociales en las universidades americanas —lo que aquí pasaba por teoría parecía muy epifenoménico o mecánico—. Así que me lancé hacia temas altamente controversiales, tales como la inmigración, la pobreza urbana, el poder policial, las movidas imperialistas americanas en América Central, y el significado de ser de izquierda en “América”. Personalmente, pensé que el seminario en Cambridge había sido fenomenal pues me encontré con una mezcla de académicos, en su mayoría jóvenes profesores o estudiantes de doctorado avanzados que compartían muchas preocupaciones teórico-políticas. Pudimos construir una gran confianza entre nosotros. Algunas personas que ahí conocí llegaron a convertirse en amistades de toda la vida, como María Patricia Fernández Kelly, hoy en la Universidad de Princeton.

Para cuando regresé a Nueva York, sentí como que me había ausentado un año. Mi pequeño hijo se negaba a reconocermelo. Y yo no podía reconocer a mi esposo —esas semanas en Cambridge habían sido para mí una historia personal e intelectual demasiado intensa—. Dejé a mi esposo, con el bebé bajo un brazo y con una maleta llena de expectativas en el otro. Era una aventurera nuevamente. Decidí vivir en una comuna —ésta era una tendencia en crecimiento en Nueva York a finales de los años setenta, repletas de izquierdistas y niños de las flores. Busqué en muchos lugares diferentes. Recuerdo un lugar en Borum Hill en Brooklyn que estaba empezando a ser habitado por izquierdistas blancos de clase media en busca de un estilo de vida alternativo. Casi voy allá, pero después opté por el lado occidental del alto Manhattan. Apenas pude atreverme a decirles que era una académica: los otros eran todos artistas. Esta era, como decirlo, en cuanto a comunas, de lo más alto de la escala. Consistía de dos apartamentos grandes, uno al frente del otro, en el décimo segundo piso de un edificio de la avenida West End, con una vista gloriosa de Río Hudson. Viví allí por cinco años y me enamoré como nunca antes de un compositor y músico salvaje, brillante, loco, políticamente apasionado llamado Rip Keller.

Vivir en esta comuna me alejó, nuevamente, de lo que debía ser la vida normal de un académico. Esto facilitó el seguir haciendo trabajo político, y eventualmente convertirme en artista escénica, específicamente, poeta sonora. Ese era mi trabajo nocturno.

Habiéndome involucrado con varias comunidades latinas, cuando llegué a Nueva York me lancé a una nueva fase de investigación y a una nueva fase política. En Notre Dame había habido un movimiento antibélico, la campaña por McGovern y los trabajadores agrícolas. En el mundano Nueva York, mi vida política al comienzo estuvo exclusivamente centrada en la comunidad de inmigrantes latinos. De ahí pase a la organización de sindicatos laborales y, eventualmente, a la solidaridad con Centro América. Dados los grandes acontecimientos que se articulaban alrededor de los latinos, notablemente los refugiados de las sangrientas guerras civiles en El Salvador y Guatemala, inevitablemente uno se involucraba con la política centroamericana. Había un movimiento de santuarios para recibir a los refugiados de las guerras, el movimiento de solidaridad había empezado, y el tema de los refugiados indocumentados llegaba a los titulares.

Mi investigación sobre los inmigrantes latinos me llevó a involucrarme con las organizaciones de activistas y a conectarme con un grupo de organizadores del International Ladies Garment Workers Union (ILGWU) (Sindicato Internacional de Trabajadores de Prendas de Mujer) y el Amalgamated Clothing and Textile Workers Union (ACTU) (Sindicato de Amalgamado de Trabajadores de la Ropa y Textiles).

En ese momento, el movimiento sindical en Nueva York vio surgir una ruptura entre un nuevo equipo de jóvenes organizadores que creían que había que gastar más dinero en organización, y los altos líderes que —como me gustaba describirlo entonces— creían que el desarrollo de bienes raíces era la mejor manera de utilizar los recursos del sindicato. Organizar a los trabajadores en Nueva York significaba relacionarse con inmigrantes, muchos de ellos indocumentados. Coincidió frecuentemente con el brillante abogado y organizador del ILGWU, Muzaffar Chishti, de quien aprendí mucho sobre lo que significa organizar a toda una nueva generación de inmigrantes, muchos chinos y latinos, que no hablaban

mucho inglés, y que no necesariamente tenían el pasado político y de organización que tenía la generación anterior de trabajadores, en su mayoría judíos, que había tenido el sindicato. Yo estaba promoviendo una organización basada en la comunidad para organizar a los trabajadores independientemente de su condición —si están empleados o no, si son ciudadanos o no, sean inmigrantes legales o no. Esa era la línea de pensamiento de algunos de los jóvenes organizadores de estos dos sindicatos. Gary Stephenson, un organizador de los camioneros, era apasionado, dedicado e innovador, y recuerdo muchas conversaciones sobre sus tácticas y sus frustraciones con el liderazgo. Mi hijo, entonces de cinco años, adoraba a Gary y escuchaba sus historias de trabajo con arrobamiento —la educación política de un joven. Había conocido a Gary a través de Barbara Ehrenreich, también docente del New York Institute for the Humanities (Instituto para las Humanidades de Nueva York), con la que nos hicimos amigas, y a cuya casa en Syosset, Long Island, íbamos a veces con mi hijo. Ahí conocí a su hija Rosa —siempre leyendo novelas, y hoy una de las abogadas emergiendo en el movimiento por los derechos humanos, y su hijo Benji, un escritor independiente con algunas buenas historias a su nombre.

Estar en Nueva York en los años ochenta tempranos y medios significaba poder hacer política solidaria con América Central. Los líderes sandinistas venían a menudo a la ciudad, y había frecuentes marchas de rechazo a los “contras” financiados por los EE.UU. y a los regímenes militares de El Salvador y Guatemala. En una famosa marcha de solidaridad, caminábamos en una sola línea, cada uno cubierto por una mortaja negra con el nombre de alguno de los muertos o desaparecidos en la brutal guerra salvadoreña. En la plaza donde terminó la marcha, cada uno de nosotros subió a la plataforma y leyó en voz alta el nombre que llevaba encima. No más palabras, no más sonidos.

Los artistas se involucraron profundamente en el movimiento de solidaridad. Recuerdo realizar eventos con la poeta Carolyn Forché y la salvadoreña Claribel Alegría, a quien más tarde visité en Managua, a donde se había mudado desde El Salvador años antes. Una de las marchas más impresionantes fue organizada por un artista salvadoreño que vivía en

Nueva York que se convirtió en una figura algo legendaria en la ciudad, pero también levantaba sospechas ya que era un hombre de muy pocas palabras —lo que no es la norma en Nueva York. Aun cuando desarrollé una amistad y más con este hombre, nunca supe muy bien quién era, que hacía. Su apellido, me dijeron, no era real, un nombre que no existía en El Salvador; cómo lograron establecer esto, nadie sabe, pero evidentemente alguien se había encargado de descubrirlo, y eso en sí era ya decididor.

Yo organizaba eventos en mi casa, un departamento/desván grande en el Soho, en la calle Greene en el edificio de Broadway justo al sur de Prince, a donde me había mudado en 1982. Recuerdo haber organizado un evento para el Padre Ernesto Cardenal, el legendario jesuita que se había convertido en Ministro de Cultura de Nicaragua bajo los sandinistas. Fue un evento de solidaridad con múltiples propósitos, una de ellas mostrar el arte primitivista de la comunidad de Solentiname fundada por Cardenal. Como puede ser el caso en Nueva York —ciertamente en el movimiento de solidaridad— una vasta mezcla de gente asistió, en gran parte atraídos por el legendario Cardenal. Yo había invitado gente de varios de los mundos en los que me movía, desde inmigrantes indocumentados hasta activistas políticos clave como Cora y Peter Weiss, hasta figuras más literarias como Frankie Fitzgerald, el periodista y autor de la conmovedora memoria de Vietnam *Fire in the Lake* (Fuego en el lago). Todos vinieron. También había invitado a los miembros de mi grupo musical —mi vida nocturna como poeta sonora en la vanguardia marginal de Manhattan— y tocaron música. Este tipo de eventos se daban por todos lados en Nueva York, aparte de los acontecimientos elegantes orientados a levantar fondos.

En esa época había un sentido de urgencia acerca de los eventos en Centroamérica. Los sandinistas estaban en el poder y prometían un nuevo tipo de sociedad: la educación y salud para todos se estaban convirtiendo en una realidad en Nicaragua. Los militares salvadoreños y guatemaltecos y los “contras” eran financiados por el gobierno de los EE.UU.. Había muertos todos los días, y todos los días había algún sabotaje de los “contras” en Nicaragua. Me involucré con la *Nation*, entonces regentada por Hamilton Fish, que como editor había transformado a la revista y a las

actividades que la circundaban. Con él, y con el apoyo de Victor Navasky, el editor que era profundamente político, organizamos una gran conferencia de varios días y en varios sitios: “Diálogo de las Américas”, como parte de un movimiento de solidaridad más amplio. La idea organizadora era que los artistas deberían poder comunicarse y romper las perversas barreras políticas que estaban destrozando a la América Central. Juntamos a importantes artistas e intelectuales latinoamericanos con sus homólogos norteamericanos.

De América Latina tuvimos a Ariel Dorfman y Luisa Valenzuela. Recuerdo haber estado encargada de traer a Susan Sontag y Edgar Doctorow para que participen, yo los conocía vagamente porque todos éramos docentes del *New York Institute of the Humanities* (Instituto de Nueva York para las Humanidades). (En esa época el instituto, dirigido por Richard Senté, era uno de los lugares más excitantes y de vanguardia en Nueva York, convocando a intelectuales de muchos y diferentes antecedentes). De este diálogo organizador surgió una amistad especial, enraizada en preocupaciones políticas compartidas con Doctorow. Mucha gente en la ciudad de Nueva York, que no eran necesariamente jóvenes izquierdistas fervientes, pero que tenían un agudo sentido de la justicia y una actitud crítica hacia los abusos de poder, participaron del diálogo: Rose Styron, Arieh Neier, Alfred Stepan –todos fueron de gran ayuda. Hamilton Fish estuvo brillante al momento de poner todo a funcionar. El evento fue sensacional.

Para mí, en ese entonces, había un fuerte carácter político en la vida de Nueva York. Hasta mi hijo estaba atrapado en esto, en el sentido de que desarrolló su propio sentido de iniciativa. En primer grado organizó un grupo de “músicos para la acción política”; diseñó unos hermosos afiches pequeños sobre diferentes temas que después colocó en los (muy pocos) árboles de nuestro vecindario en el Soho. Recuerdo una cena en casa con June Nash –yo estaba continuamente organizando cenas aunque en realidad no sabía cocinar, estaba bien, porque no se trataba del fino arte de la vida doméstica–. En cierto instante ella hablaba sobre el debate acerca de si todavía existían los campesinos, y mi hijo de tres años respondió, “todavía hay campesinos en el mundo”, una frase que obviamente había reco-

gido de alguna otra reunión. En otra de estas cenas —y esta vez se dio con gente que no solamente nos visitaba por primera vez sino que no eran del tipo hippie/artístico que usualmente invitaba— mi hijo, entonces de seis años, salió y regresó con un músico callejero, un viejo y pintoresco personaje de nuestro vecindario. Todavía estábamos bebiendo nuestros tragos y por lo tanto convenientemente sentados para conformar una audiencia. Él presentó al músico. Después de un par de canciones nos informó que el músico debía dejarnos pues tenía que regresar a presentarse en la calle. Tomó uno de los chistosos y coloridos zapatos de tela que estaba confeccionando por entonces y lo circuló para recoger monedas. Realmente me tomó por sorpresa: nunca había hecho algo así antes, y me admiré mucho por su sentido de oportunidad, la forma en que no dejó que el acto se extienda demasiado. Mis invitados —Arie y Vera Zolberg, Tony Heilbut, y Ronald Steel— manejaron la situación de una manera que sugería que eso era una rutina en las cenas de Manhattan. De hecho, hoy mi hijo es un artista y una persona profundamente política. Estoy convencida que crecer en ese tiempo y lugar le ayudaron a llegar a ambas condiciones.

Yo tenía otras conexiones. En la ciudad de Nueva York era fácil terminar en el lugar equivocado, o por lo menos en alguno muy raro. Estaban los encuentros demasiado frecuentes con la organización y reclutamiento, que llevaban a cabo Lyndon LaRouche y sus seguidores. A ese me resistí. Pero me las arreglé para engancharme en unos esfuerzos políticos algo inusuales. Uno de ellos liderado por una figura un tanto obscura y dudosa que se llamaba a sí mismo Vince Ramos, una clara referencia a Venceremos —las brigadas de Cuba, donde había pasado algún tiempo. Él definitivamente tenía también una conexión clandestina con los Weathermen¹. Nunca olvidaré el día en que se consideró que yo estaba ya lista para conocerlo —después de haber tratado con algunos de los “subalternos”. Fui recogida, vendada los ojos, colocada en la parte trasera de un carro y conducida una cierta distancia hasta lo que describieron

1 N.d.T: grupo radical de los años sesenta y setenta en los EE UU, que abogaban por la lucha armada.

como una “célula”. Nunca supe a donde me llevaron pero supongo que era en lo profundo del Brooklyn. Cuando llegamos y me quitaron la venda una vez dentro del edificio, me sentí reconfortada, aunque sólo en parte, de ver algunas caras que conocía —Franny Moulder era una de ellas; al momento aún era profesor de Rutgers, pero eventualmente, si recuerdo correctamente, dejó la academia y se unió a otra organización liderada por otro personaje inusual, Marlies. Había una causa que me importaba en esa extraña organización, y era lo que me había llevado hasta ahí y lo que me mantuvo involucrada por un tiempo; era un esfuerzo por organizar a los trabajadores más pobres y desvalidos: trabajadores migrantes del campo en Long Island, conserjes y trabajadores domésticos en Los Ángeles, y así por el estilo. Esto fue mucho antes que *Justice for Janitors* (Justicia para los Conserjes) se convierta en la organización que es hoy en día con sus recientes victorias en Nueva York, Boston, Los Ángeles, y Chicago.

En las simetrías de largo plazo que uno puede construir en una vida algo politizada, recientemente me encontré a mí misma en la inauguración de un evento de la Contra Cumbre o Cumbre Alternativa a la *World Information Geneva Summit* (Cumbre de Información Mundial de Ginebra) en diciembre de 2003, en un panel con un organizador clave de las Naciones Unidas para la Justicia para los Conserjes, Valery Rey Alzaga.

También estaba mi grupo musical, la Orquesta Ocarina (yes!), un grupo de músicos que eran políticos a su manera. Practicamos, nos presentamos, participamos en festivales internacionales, y grabamos. Tenía intérpretes desconocidos como yo. Tenía algunos intérpretes conocidos como el percusionista Glen Vélez, en ese tiempo parte del grupo de Stephen Reich, y compositores como Charlie Morrow. Morrow era una institución en ese mundo y era alguien que había producido algunos famosos, o infames, dependiendo de su gusto, comerciales musicales. Esto le suministraba una vida cómoda. Uno de los “jingles” era el muy exitoso y profundamente irritante “Take the train to the plane. . .” (toma el tren al avión) —familiar para cualquier neoyorquino, anunciaba la llegada de una línea del metro exclusiva que lo llevaba a uno hasta el aeropuerto, ni más ni menos. Nuestro grupo tenía algunos “niños de las flores” que nunca se vendieron al sistema y eran terriblemente pobres aunque realizados, una espe-

cie de plenitud espiritual emanaba de ellos. Recuerdo a uno muy radical políticamente, con una cola de caballo muy larga, que vivía en una sola habitación, en la planta baja del “east village”, tan elemental su habitación y tan pobre/radical él, que solo tenía agua fría.

Cada martes nos reuníamos para ensayar, como era típico, en la casa de Charlie Morrow, o en la de Richard Hyman arriba del Ear Inn. El Ear Inn, en el lado alejado del bajo Manhattan, era un gran sitio, propiedad de Hyman, otro de los miembros de nuestra orquesta. El espacio público de abajo era un lugar de reunión para todo tipo de artistas extraños, marginales y de vanguardia. Era para muchos de nosotros un hogar lejos del hogar: en las letárgicas tardes de domingo, o en alguna noche solitaria, siempre podía contar con el Ear Inn para encontrar a alguien, para hacer música. A veces ensayábamos en el viejo núcleo de Wall Street, desierto por las noches —donde resultó que vivían muchos artistas, especialmente músicos. Siempre pensé que este era un gran uso para Wall Street. Todo esto acontecía mientras yo era a la par una profesora asistente dando los pasos obligatorios para obtener una titularidad. Mi trabajo como poeta sonora permaneció desconocido en gran parte para mis colegas académicos, y viceversa. Nunca discutí el tema de mi vida como académica tratando de obtener titularidad con mis colegas políticos y musicales. Recuerdo llegar al punto en el que no podía mantener por más tiempo un trabajo de día y otro por la noche. Básicamente no dormía nunca.

Salidas

La ciudad de Nueva York, con sus muchos compromisos, era muy absorbente. Aún cuando salía en mis múltiples viajes para dar conferencias, parte de mi permanecía en la ciudad. Pero recuerdo tres grandes salidas del estado mental de Nueva York. Una fue un largo viaje a la China, dirigido por el experto sinólogo Mar Selden y patrocinado por *Monthly Review*. Esa fue para mí otra educación. El grupo estaba formado de un cierto tipo de neoyorquino —en su mayoría judíos izquierdistas de una generación anterior, no necesariamente por su edad, sino más bien por

sus convicciones políticas. Ann Weiss y Anthony Heilbut, dos figuras sensacionales, fueron en ese viaje. Fue una experiencia memorable. La erudición de Mark Selden sobre la Revolución China y su familiaridad con la China actual hizo toda la diferencia. Nunca olvidaré nuestro arribo a Beijing. Yo era una ferviente admiradora de algunas características de la Revolución China —los médicos descalzos, la viabilización de las economías de las aldeas. Me sentía exaltada. Entonces me choqué con la muralla del “smog”. Fue de muchas maneras una continuación de mi educación.

La segunda fue un viaje a Medellín, Colombia, a finales de los años setenta, para una conferencia sobre inmigración y refugiados en América Latina. Fue organizada por Lelio Mármora, un argentino que había trabajado algún tiempo ayudando a los inmigrantes y refugiados en las décadas de las dictaduras en el Cono Sur. Estableció un sistema, durante la segunda presidencia de Perón, para otorgar papeles a los refugiados chilenos que escapaban de la carnicería de Pinochet, para que puedan llegar a países seguros; estaba la audaz maniobra de traer miles de ellos un domingo y darles papeles sin hacer preguntas. Yo estaba volando desde Venezuela donde estaba haciendo una investigación para un postdoctorado del Social Science Research Council (Consejo de Investigación de Ciencias Sociales). Mi vuelo a Bogotá estaba retrasado, y perdí la conexión a Medellín. En contra de lo que me aconsejaban todos a quienes pregunté en el aeropuerto, decidí tomar un bus para viajar por la noche de Bogotá a Medellín. El primer paso era llegar a la terminal de buses en el centro de la ciudad; eso en sí ya era todo un reto, dado lo común de los secuestros y la incertidumbre sobre quién mismo era el conductor de cualquier taxi que uno tomara; el segundo paso era sobrevivir a los peligros de la terminal en sí, donde a lo mejor tendría que esperar varias horas por un bus. Y ciertamente, tuve que esperar. Fueron un par de horas de suspenso ya que los pandilleros merodeaban haciendo evidentes sus intenciones y ostentando su peligrosidad. Como hablo español con fluidez, conversaba en voz baja con las mujeres al lado de las cuales me había sentado. Tal vez lo que me salvó fue mi fluido español, porque no había manera de pasar desapercibida; en cualquier caso, no fui abordada.

Después llegó el sensible momento de tener que levantarme y dejar el oasis de mujeres y cruzar la terminal hasta donde estaba mi bus. Sabía que era vulnerable. Había puesto mi pasaporte y efectivo en uno de mis bolsillos y básicamente había vaciado mi cartera de todo lo valioso y la hice parecer abultada llenándole de cosas varias y la llevaba de manera que fuera fácil de arranchármela sin hacerme daño. Me encorvé un poco para parecer frágil pero no asustada. No quería ser una provocación caminando como una valquiria. De alguna manera esperaba que esto hiciera del atacarme una cobardía, pero si llegaba a suceder, el asunto podría reducirse a quitarme la cartera. Estaba tan ocupada tratando de protegerme por medio de estas tácticas que no pude sentir miedo realmente, mi mente estaba involucrada en el proceso de calcular sus intenciones versus mi capacidad de engaño. Cuando entré al bus, me sentí feliz de haber llegado a salvo. De alguna manera, no había pensado acerca del bus en sí. Mientras me subía me tomó sólo un segundo percatarme de que era la única mujer, y una obviamente extranjera, que no tenía porqué estar viajando de noche sola en este bus, por las próximas 10 horas. Me mantuve en calma y me senté lo más cerca al conductor cómo fue posible. Muy discretamente tomé mi pasaporte, mi instrumento más valioso, lo palpé y me senté encima de él. En caso de necesitar un arma, tomé el grueso reporte que recién me había entregado el gobierno de Venezuela —donde explicaban sus políticas de reclutamiento de mano de obra, inclusive trayéndolos desde Europa (esos eran los días de la riqueza petrolera cuando necesitaban y compraban de todo). El bus era lo que es hoy en día un típico bus escolar en los EE.UU., prometiendo un máximo de incomodidad. Eventualmente se subió una mujer con un bebé, y las dos nos sentamos cerca del asiento del conductor. Pensé que lo peor ya había pasado y me permití sentir una deliciosa calma, sentada sobre mi pasaporte.

Partimos. Estábamos en lo profundo de los barrios populares de Bogotá, y eso me permitió ver algunas de la áreas de la ciudad donde yo nunca hubiera podido llegar, ningún colombiano se hubiera ofrecido a llevarme y garantizar mi seguridad. Bogotá, entonces como ahora, es una ciudad prácticamente en estado de alerta, con una población horriblemente abusada y reprimida, un ejército omnipresente, y bandas de para-

militares deambulando en busca de simpatizantes de la guerrilla. Y ahí estaba yo, viéndolo todo. De pronto el conductor se detuvo para conversar con el conductor de otro bus que venía en sentido contrario. Los dos estaban extremadamente agitados. Arrancamos otra vez. El conductor iba lo más rápido que permitía el bus, y parecía que se iba a desarmar. Percibí que algo en la situación no estaba bien. Dimos una curva alrededor de una esquina hacia una calle ancha —muy tarde para evitar los problemas. Todo lo que pude ver fue una gran muchedumbre en la calle. Las piedras empezaron a caer sobre el bus. Y no eran guijarros; algunas eran verdaderos adoquines. El grueso reporte que traía se volvió útil: lo coloqué contra la ventana para proteger mi cabeza de las rocas. Pude ver varios buses virados y ardiendo. El conductor trataba de pasar lo más pronto posible. De pronto gritó y el bus quedó fuera de control y se detuvo (había sido golpeado por una piedra en la cabeza; más tarde cuando pude verlo tenía sangre corriéndole por el rostro). Había gritos adentro y afuera; no podía sacarme de la cabeza a la mujer y a su bebé, horribles imágenes. Y entonces vino lo peor. Mi reporte ya no era suficiente. Me lance al piso del pasillo —sin olvidar mi pasaporte, que sentía era mi único boleto de salida de esa pesadilla— pura fantasía por supuesto. Todo estaba cubierto con cristales destrozados —el piso, mi pelo. Un hombre se lanzó encima mío para escapar de las rocas, protegiéndome de los peores golpes. La muchedumbre empezó a hamaquear al bus, este se inclinaba de un lado al otro. Afuera el griterío era infernal; adentro estábamos acurrucados, y vagamente recuerdo una especie de silencio aterrador.

Debió durar entre cinco y diez minutos, y mi sensación era que sólo se podía poner peor. Y se puso peor, y parecía peligroso. Y de pronto el bamboleo se detuvo. Algo había cambiado afuera, no teníamos claro qué era, pero no se escuchaban más gritos. Cualquier cosa que haya sido, la muchedumbre parecía haberse ido, corriendo. Resultó que habían llegado algunos camiones del ejército. Afuera la amplia avenida estaba vacía excepto por los camiones: la muchedumbre había desaparecido. Todo estaba en silencio excepto por el personal militar dándonos orden de abandonar el bus. La gente se levantó y salió. Vi rostros ensangrentados. Me paré, mi pasaporte todavía aferrado en mi mano, cogí mis cosas, y mien-

tras descendía, sucedió. Vagamente sabía que estaba más allá del miedo; estaba aterrorizada. El terror, a diferencia del miedo, es inhabilitador. El miedo te hace correr más rápido de lo usual; la adrenalina te refuerza el instinto de supervivencia. Yo apenas podía pararme, así de intenso era el temblor de mi cuerpo. Pero a lo que bajaba por los escalones del bus fui arrebatada de este estado cuando vi a la gente desaparecer por calles y callejones. Rápidamente comprendí que ellos pertenecían a este mundo de barrios populares y que yo estaba realmente sola, sin tener a dónde ir ni a quién preguntar. No había taxis. Creo que esto me devolvió del terror al miedo porque de pronto me di cuenta de que estaba corriendo atrás de la columna de camiones que continuaba su marcha. Corría y les llamaba. Un camión paró y el líder me explicó que no podían llevarme pues tenían trabajo que hacer y la violencia estaba explotando en la ciudad. Les rogué. No recuerdo exactamente la secuencia de eventos, pero ellos me pusieron en otro bus, más pequeño, abierto, con todas las ventanas rotas, y un aterrorizado conductor tratando de salir de la zona de peligro. Fue un paseo aterrador, pasamos varios buses virados y destruidos. Yo estaba agazapada, otra vez sobre vidrios, pero no había protección de posibles piedras pues era totalmente abierto. Llegamos hasta el parqueadero de los buses. ¡A salvo! ¡Rescatada por el ejército colombiano y un conductor de bus! No había manera de llegar al aeropuerto —que ahora parecía un lejano refugio. Me dijeron que había demasiada violencia en la carretera principal al aeropuerto. Los hombres en el parqueadero de buses señalaron hacia un par de hoteles de mala muerte en frente —no me permitieron quedarme en el parqueadero, lo que yo hubiera preferido, debido al estado de emergencia.

Un hombre de unos cuarenta años me llevó a una habitación lúgubre. Yo puse doble llave a la endeble puerta. Empecé a ocuparme de mis múltiples heridas, a limpiarme la sangre que manchaba todo mi cuerpo. Entonces oí una llave girar en la cerradura, y ahí estaba el hombre, mirándome, atacándome en su mente, o eso parecía. Supe que sólo tenía un segundo para darle vuelta a la situación. En ese punto todo el miedo, la tensión y el terror de las horas se transformaron en desafío. Le miré directamente a los ojos y le dije con todo el desdén: “Así es como demuestra

usted su hombría” al tiempo que señalaba la sangre en mi cuerpo, cara y pelo. Le dije que se fuera y lo hizo. Coloqué todo tipo de muebles bloqueando la puerta y esperé hasta que amaneciera para salir de ahí. La gente del parqueadero de buses me ayudó a conseguir un taxi, y llegué al aeropuerto; en el camino pude ver varios carros virados y quemados. Ciertamente había sido una noche de violencia. Todo este tiempo me estuve preguntando cuál sería la razón. El taxista me explicó que los pobres protestaban por el alza del valor de los pasajes de bus.

Tomé el avión y llegué a mi reunión. No mencioné mi noche, aunque los periódicos estaban llenos de titulares sobre la violencia. Pero nadie en la reunión podía siquiera conjeturar que yo estuve en medio de ella, con mi cuerpo cubierto, sin heridas en mi cara, con aquellas en mi cabeza cubiertas por mi pelo y las de mis rodillas por mi falda.

Me las arreglé toda la mañana, enfrascada en la discusión académica, una que, además, era más fascinante para los participantes que comentar los titulares de los periódicos. Vino entonces el almuerzo al pie de la piscina de nuestro hotel de lujo. Me recosté en mi silla, crucé las piernas, y de repente las sangrantes heridas de mis rodillas se hicieron visibles. Noté como ciertas personas sentadas cerca me miraban con algo de, supongo, horror o incomprensión. En ese entorno debe haber sido una visión chocante. Dije suave y rápidamente que me había visto atrapada en la violencia, arrodillada sobre vidrios. Seguí el más breve de los silencios. Después la conversación continuó, no se hizo ni una sola pregunta. Me pareció hasta divertido.

En ese momento vi a la mente académica cerrarse frente a un evento, tan traído de los cabellos, que era mejor dejarlo quieto. Creo que así es como funcionamos los humanos frente a frente con la miseria y el dolor en el mundo. Por eso, era mejor ignorar esta altamente mediatizada experiencia de lo que había pasado. Tampoco la mencioné durante la reunión. También aprendí sobre cómo el terror no tiene que ser traumatizante. Sospecho que si los horrores, si la implacable serie incremental de tensiones y miedos de esa noche no me dejaron traumatizada, es porque sabía que había una salida. (Aunque algunos amigos muy queridos me dicen que es otra indicación de que aunque mi vida espiritual es rica, mi vida

sicológica es un poco pobre). ¿Pero cómo se sentirá cuando, como es el caso de las masas perseguidas en el mundo, no hay una salida?

Un verano en América Central

La tercera salida sería a América Central en 1984, como parte de una misión para una Facultad para los Derechos Humanos patrocinada por el senador Christopher Dodd, un crítico frontal de la política de los EE.UU. en América Central, y uno de los miembros del senado más ilustrados sobre este tema. Se suponía que debíamos ser un equipo de investigación y reporte objetivo, observando los abusos a los derechos humanos en Guatemala, El Salvador, y Nicaragua, este último incluido para asegurar la neutralidad de nuestra misión. George Vickers y Barbara Epstein estaban entre los miembros de este grupo. El viaje resultó ser uno de esos momentos memorables de mi vida. Conocí asesinos, como el salvadoreño General Carlos Eugenio Vides Casanova, a cargo del país cuando se dieron las peores matanzas de civiles sospechosos de colaborar con la guerrilla. Nos habló acerca de los esfuerzos de los militares como si la suya fuera una lucha superior. No demostró ninguna incomodidad cuando lo confrontamos con un interrogatorio cada vez más directo y agresivo e invocamos hechos conocidos acerca del abuso militar y la participación de oficiales de alta graduación como él mismo. En Honduras nos invitaron a almorzar con el embajador Negroponte en su casa. Sí, este era el Negroponte con fama de Vietnam, el hombre de Bush en Iraq, y ahora el nuevo jefe nominado de Homeland Security (Seguridad Patria). Fuimos a algunos de los lugares donde se habían dado las masacres más grandes y hablamos con la población local. Yo había estado filmando durante años y también lo hice aquí en cada ocasión posible. Estar detrás de la cámara me dio una peculiar libertad de movimiento en cada uno de los lugares donde nos recibieron.

La experiencia más conmovedora fue conocer a uno de los jesuitas que era un líder de las comunidades de base en El Salvador. Él era miembro del grupo de jesuitas de los cuales seis fueron asesinados bru-

talmente más tarde ese mismo año por fuerzas paramilitares salvadoreñas, por su trabajo de ayuda a los pobres. Me llevó a mí y otro miembro del grupo a visitar uno de los campos para los desplazados internos, alojados en una estructura vieja y desvencijada de varios pisos y múltiples unidades —que a lo mejor algún día fue una construcción suntuosa ocupada por alguna burocracia gubernamental, pero ahora demasiado obsoleta para ser razonablemente habitable. Nos contó que la gente salía muy rara vez; rara vez veían la luz del día. Eran de hecho prisioneros: poblaciones enteras habían sido desplazadas a la ciudad y habían sido ubicadas en estos campos para aislarlas de las guerrillas a las que supuestamente apoyaban, para despejar áreas completas y para realizar operaciones militares, incluso bombardeos.

Tal vez porque habíamos pasado algún tiempo juntos conversando, y debido a mis pasadas conexiones con el movimiento de la Teología de la Liberación en América Latina, él confió en mí. Me llevó a ver a un par de residentes que habían guardado evidencias del uso de napalm para bombardear sus aldeas: la sustancia negra y brillante que queda después del bombardeo e incendio. Me contaron historias desgarradoras: sí, por supuesto que habían usado agua en su afán de apagar las llamas en los cuerpos de las personas que habían sido alcanzadas, sin saber que el agua alimenta las llamas del napalm, una de las formas más perversas de algo parecido a la desinformación, que uno se pueda imaginar. Me mostraron la espalda de un pequeño sobreviviente profundamente marcado donde le habían quemado las llamas, alimentadas tal vez por la propia sangre de la criatura. Filmé su testimonio, y el sacerdote me pidió que me llevara partes de la evidencia a los EE.UU.. Esto significaba contrabandearlas fuera de El Salvador, país donde ya se nos había marcado como problemáticos, e introducir las en los EE.UU., donde seguramente también estábamos marcados, dadas las fuertes tensiones al momento y el audaz movimiento de solidaridad que desafiaba la autoridad del gobierno de los Estados Unidos. Pero era importante sacar esta evidencia. Justo ese momento el congreso estaba sosteniendo audiencias para establecer si los Estados Unidos habían entregado napalm a los militares salvadoreños. La administración seguía negándolo aún cuando la evidencia se seguía acumulando. Era cru-

cial hacerle llegar esta evidencia al congreso, aunque claramente no era definitiva, algo de lo que hasta yo podía darme cuenta, por cuanto la ubicación de su utilización no era clara. La antigüedad de la muestra, sin embargo, podría indicar que no era de Vietnam, y por lo tanto podría ser de El Salvador. La tomé y logré mantenerme calmada cuando pasé por inmigración y el control de aduanas en El Salvador y también cuando entré a los EE.UU. Le hice llegar las muestras y la película a un amigo muy confiable, que al momento trabajaba a un alto nivel en el America's Watch Committee (Comité de Vigilancia de América), ya que creí que él sería un canal creíble, aunque no daré su nombre por obvias razones.

En El Salvador también fuimos recibidos por José Napoleón Duarte, que había sido elegido presidente recientemente en un intento por traer la democracia, a pesar de que su hombre militar, Vides Casanova, era reconocido como el verdadero poder en el país y estaba protegiendo a las fuerzas paramilitares y permitiéndoles que continúen con sus brutales asesinatos y secuestros. Muchos estaban convencidos de que Vides Casanova operaba con la aprobación tácita del gobierno de los EE.UU.. Vimos a Duarte como a un héroe trágico que había sido depuesto por los militares, había luchado por regresar a la democracia, y cuando se le permitió postularse, fue democráticamente elegido por un pueblo que lo veía como una verdadera alternativa al criminal control militar del país. Muchos en la izquierda radical lo objetaban porque sentían que era un intermediario de facto entre los militares y el gobierno de los EE.UU. en El Salvador. Era un lugar incómodo en el que se encontraba, sentado ahí en su despacho. Había sido más fácil, de alguna manera, hacerle preguntas difíciles a Vides Casanova —uno podía sentir todo su odio. Duarte era un personaje más complejo: había sido un gran defensor de la democracia y de los intereses del pueblo, pero entonces, de acuerdo a ciertas versiones, había sucumbido a la seducción del poder y al deseo de gobernar el país otra vez, y aceptó los términos de los militares. Entonces se dio uno de esos pequeños incidentes que reflejó el pathos de Duarte. Yo había estado filmando nuestra audiencia, a ratos acercándome para obtener un primer plano. Duarte era el tipo de persona que se muestra como lo contrario de anal: una especie de simplicidad campesina a lo Nikita Khrush-

chev. Así que ahí estaba yo, tomando un primer plano, y pude ver a través de la cámara, que la bragueta de su pantalón estaba abierta. Todo fue muy discreto, pero captó algo de la desaliñada presidencia de Duarte. Creo que no está claro si su regreso a la presidencia fue el menor de dos males o una tragedia, en el sentido de que camufló la continua carnicería y el total abuso de poder de los militares, protegidos únicamente por la delgada pantalla de un presidente democráticamente elegido —y nosotros sabemos cómo el gobierno de los EE.UU. puede usar unas elecciones nominalmente democráticas para su beneficio, aunque continúe habilitando a los militares de un país de múltiples maneras, pequeñas y grandes. Esta colusión con los militares tampoco podía haber sido un secreto: uno solo tenía que echar una mirada a la embajada americana en El Salvador, rodeada de bloques de concreto y altas alambradas, para darse cuenta de que no era un simple observador.

Nicaragua era fantástica. Era tan diferente, después de la opresiva atmósfera en El Salvador y Honduras. Nos invitaron a todo lado y conocimos a todos los funcionarios de alto nivel. Aprendimos mucho. También nos reunimos con la oposición. Nos encontramos con muchos extranjeros haciendo lo suyo. Managua se había convertido un poco en un espacio internacional. Nos alojamos en el Hotel Intercontinental frente a un gran espacio vacío dejado por el terremoto en tiempos de Somoza, que destruyó una gran parte del centro de la ciudad que nunca fue reconstruido, a pesar de toda la ayuda internacional enviada. Aparte de muchas otras cosas, Managua entonces también tenía un aire de excitación bohemia. Había demasiados artistas y músicos de todo el mundo para que esto no sucediera. Conocía a algunos de ellos de Nueva York y los visité: algunos se alojaban en lo que básicamente era una serie de camas nítidamente apiladas al aire libre que alquilaban por una mínima cantidad, con baños y cocinas colectivas. Inicié un romance con un pintor norteamericano que era un firme creyente en el Sandinismo. Hicimos el amor en pleno día en una de esas camas apiladas al aire libre. Se sentía como un estilo de vida tan alternativo, tan a lo niños de las flores, tan irreal sabiendo que en las áreas rurales había muertos todos los días, cortesía de los “contras” apoyados por los EE.UU.. Aunque irreal, esta aura bohemia no era indulgente.

Era una reafirmación de la vida a pesar del poder militar de los EE.UU. y de su complicidad. Me imagino que siempre ha habido y habrá lugares y momentos como este, en ciudades y países donde se ha desatado una guerra orientada a acabar con un proyecto utópico que ha capturado la imaginación de muchos, que no son necesariamente parten de aquello. Managua era entonces esa ciudad, una específica ecuación tiempo/espacio, una que era difícil de explicar en pocas palabras. Es el tipo de situaciones que tienen que vivirse para comprenderse, creo. O tienes que saber escribir, lo que no sé hacer.

Hacia el final de los años ochenta, la situación centroamericana se había calmado de algunas maneras, al menos en parte, porque la alianza contras-EE.UU. había logrado derrocar a los sandinistas y restituir al menos algunas de las “buenas viejas formas”: el acceso universal a la educación y la salud se eliminaron, los almacenes de alimentos que se habían instalado en todas las áreas pobres se eliminaron, la agricultura orientada a la exportación en manos de pequeños propietarios que habían dado un sustento a tantos campesinos y granjeros, eliminada, remplazada nuevamente por grandes terratenientes y empresas agroindustriales extranjeras. Ver el regreso de las alineaciones familiares debe haber sido tranquilizador para las ansiedades del gobierno de los EE.UU.: el tranquilizador control centralizado de la economía por parte de unos pocos oligarcas locales y unas pocas empresas extranjeras, la tranquilizadora aguda desigualdad en el ingreso y la creciente pobreza, la falta de acceso de los pobres a la política, y así por el estilo. Los años ochenta tardíos también vieron algunos acontecimientos positivos —particularmente, las emergentes negociaciones de paz en Guatemala y El Salvador.

Nunca ara....

Para finales de los años ochenta, parecía no haber una causa política urgente en mi vida —aunque por supuesto que había muchas causas políticas alrededor del mundo. Tuve que dejar mi vida nocturna de intérprete musical, incapaz de sostener una doble vida. Parecía que una vez que la

intensidad de la política de los años ochenta disminuyó, mi adrenalina volvió a sus niveles normales y repentinamente descubrí que yo también debía dormir. Mi carrera académica caminaba muy bien. Había superado algunos contratiempos: el mismo año, en paralelo pero por vías totalmente separadas, la Universidad de Columbia me reclutó, y mi catedrático en el Queens College (Universidad de Queens) me dijo que ni siquiera me tomara la molestia de solicitar mi titularidad pues no me la iban a dar, y que ya habían contratado a alguien en mi misma línea de titularidad —una muy buena persona, alguien a quien yo apreciaba y respetaba. Quedé un poco perpleja. En ese punto, un colega querido y especial, Dean Savage, insistió en que solicite la titularidad de todas maneras. Lo hice. No sólo recibí la titularidad, sino que, de acuerdo al presidente de la universidad, fui clasificada en lo más alto de la lista de los nuevos docentes titularizados ese año. Gracioso.

Después de haber seguido su trabajo por años, llegué a conocer a Richard Sennett en el New York Institute for the Humanities (Instituto de Nueva York para las Humanidades) en los años ochenta tempranos. En retrospectiva, mis dos hogares lejos de mi hogar en Nueva York eran el Instituto y de una manera particularmente diferente el Ear Inn. Richard y yo nos casamos en 1987, el comienzo de un duradero y gran amor. Casarme con Sennett significó descubrir todo un mundo nuevo en la ciudad, uno que habitaba las mismas calles y edificios que mis mundos anteriores, pero muy diferente. Debates intelectuales que llegaban de Francia, el nuevo realismo mágico en las novelas latinoamericanas, Susan Sontag, Joseph Brodsky, John Ashbury, Rose y Bill Styron —todos se convirtieron en parte de mi vida y me ayudaron a moldear mi pensamiento. Este fue, otra vez, un mundo que rara vez se cruzaba con mi vida académica.

Pero antes de darme cuenta ya estaba intensamente involucrada de nuevo en la política. Era 1991, y Saddam Hussein había invadido Kuwait, la primera Guerra del Golfo se estaba preparando y me encontré hablando en un mitin público en el Hunter College junto a Edward Said y Robert Lifton. Se me preguntó acerca de los trabajadores migrantes en el Medio Oriente, y Said habló sobre cómo los palestinos estaban siendo expulsados de un país tras otro en el Medio Oriente. Así fue como cono-

cí a Said, y nos comunicamos inmediatamente: diferentes lenguajes, diferentes enfoques, y sin embargo nos entendimos políticamente. Sabíamos que estábamos haciendo un llamado por la misma justicia. En esa época, también me había involucrado con algunos de los activistas de los nuevos medios, un grupo mayoritariamente europeo y menos norteamericano. En el mundo de los medios digitales, los izquierdistas en los EE.UU. eran o técnicos haciendo software gratuito o, técnicos desarrollando escenarios utópicos. Un personaje emblemático fue Perry Barlow, fundador de la Electronic Frontier (La Frontera Electrónica), una gran persona, con un gran proyecto, que realmente creía que el internet representaba una zona de libertad y posibilidades absolutas, todo muy bien representado en su Declaration of Independence of Cyberspace (Declaración de Independencia del Ciberespacio). Me involucré en este mundo por medio de un canal específico. Comenzando a mediados de los años ochenta, mi investigación me había llevado a los mercados financieros globales. También estaba rastreando hasta qué punto la industria financiera estaba impulsando el desarrollo de software por senderos de interés propio. Dos temas surgieron como cruciales para mí, y ambos me llevaron a un conjunto de interesantes debates e intercambios con los activistas de los nuevos medios, ubicándome en un nuevo tipo de activismo. Uno, era la subutilización por parte de las organizaciones civiles, de las capacidades de estas tecnologías interactivas centradas en las computadoras en comparación con las financieras, que no sólo utilizaban estas capacidades hasta el tope sino que impulsaban su subsiguiente desarrollo. El segundo tema era el surgimiento de cibersegmentaciones —como las llamé— que para mí incluían, crucialmente, una batalla por el ancho de banda en el que las financieras estaban ganando, sin esfuerzo. El asunto entonces era, no tanto el muy mencionado divisor digital, los que tienen y los que no tienen digitalmente hablando, sino un segundo divisor dentro del espacio digital.

Me enganché con un grupo de activistas de medios digitales que fundaron una organización —y crearon una gran camiseta— llamada Bandwidth 4<111 (Ancho de banda 4<111). Geert Lovink fue un actor clave en este esfuerzo: lo conocí cuando los dos fuimos oradores en una sesión plenaria en el Ars Electronica a mediados de los años noventa, organiza-

da por su líder Peter Weibel, un artista profundamente político. Lovink es un activista y teórico de los nuevos medios, uno de los fundadores de la Ditigal City Amsterdam, que ayudó a configurar una *e-community* (comunidad electrónica) y redes de resistencia en Europa Central y Oriental allá por los noventas tempranos. Me encontré en lo que estaba surgiendo como una poderosa red de activistas y teóricos, una fuerza impulsora en Europa que incluía el grupo alrededor de De Baille en Ámsterdam con Eric Kluitenberg, V2 en Rotterdam con Andreas Broekman (que hoy lidera el Berlin Transmediale, una organización clave para el arte de los nuevos medios y la política) y Florian Schneider de Nobody is Illegal (Nadie es ilegal). En los años noventa mucha de mi energía política se empezó a enfocar en temas relacionados a los nuevos medios: era el comienzo del ataque actual por parte de grandes actores corporativos en el ciberespacio por medio del mantra “derechos de propiedad intelectual.” El trabajo continúa. El efecto de todo esto en mi trabajo académico no es muy claro más allá de las breves alusiones a lo largo del texto. Tal vez el lector piense lo contrario.

**Segunda parte:
La reconfiguración de las ciudades
en un mundo globalizado**

Lo bueno y lo malo: los múltiples significados de la globalización

La definición más común de globalización enfatiza la creciente interdependencia del mundo y la formación de instituciones globales. Una suposición clave en este tipo de definición es que lo global y lo nacional son dos condiciones mutuamente excluyentes. Esto lleva fácilmente a la conclusión de que lo que gana lo global, lo pierde lo nacional, y viceversa. Y esto implica una correspondencia entre un territorio nacional con lo nacional: es decir, si un proceso o condición se localiza en una institución nacional o en un territorio nacional, debe ser nacional.

Pero el punto inicial de este capítulo es que este tipo de comprensión de la globalización es inadecuada. Lo global —ya sea una institución, un proceso, una práctica discursiva, o un imaginario— pueden habitar parcialmente territorios nacionales e instituciones. No se trata sólo de aquello que trasciende la nación-Estado y es autoevidentemente global.

Concebir la globalización no simplemente en términos de interdependencia e instituciones globales, sino también como habitando lo nacional, abre una vasta agenda para la investigación y la política, que permanece demasiado ignorada. La investigación sobre la globalización necesita incluir estudios detallados, incluso etnografías, de múltiples condiciones y dinámicas nacionales que probablemente están enlazadas a lo global y frecuentemente son lo global, pero están muy inmersas en lo nacional. Son ejemplos las ciudades, pero también ciertas instituciones del Estado. Esto no significa que todo lo de esas ciudades o de esas instituciones estatales

es global; puede ser que simplemente ellas acogen o posibilitan ciertas dinámicas y condiciones globales. En cuanto a la política, abre una serie de opciones políticas centradas en la posibilidad de que actores nacionales (legisladores, cortes, ONG locales, etc.) hagan política global desde el interior de lo nacional; también sugiere que lo inmóvil, que aquellos que no cruzan o no pueden cruzar fronteras, puedan igualmente participar en la política global.

El proyecto más amplio en el que se sustenta el presente documento busca contribuir a este esfuerzo colectivo mapeando un terreno analítico para el estudio de la globalización que capture esta comprensión más compleja. Incluye, pero también sobrepasa, comprensiones de la globalización que se enfocan en la creciente interdependencia e instituciones obviamente globales. De esa manera, el trabajo de investigación entraña detectar la presencia de tales dinámicas globalizadoras en ambientes sociales espesos que mezclan los elementos nacionales y no nacionales. Podemos usar muchas de las técnicas de investigación existentes y conjuntos de datos desarrollados con lo nacional en mente. Pero los resultados deben ser analizados a través de nuevos marcos conceptuales e interpretativos —marcos que reconozcan que lo nacional puede ser uno de los sitios para lo global. Los estudios de las fábricas que son parte de cadenas de producción globales; entrevistas a fondo que descifren los imaginarios acerca de la globalidad; y etnografías de los centros financieros nacionales: todos expanden el terreno analítico para comprender los procesos globales¹.

Este capítulo se enfoca únicamente en unos pocos elementos de ese esfuerzo mayor; no es un estudio de todos los aspectos de la globalización.

1 Como este capítulo fue escrito como documento para una conferencia, no he suministrado una larga lista de fuentes y de discusión de la evidencia. Estas se pueden encontrar en las siguientes publicaciones: Saskia Sassen, *The Global City: New York, London, Tokyo*, 2nd. ed. (Princeton: Princeton University Press, 2006; por publicarse la traducción al japonés por Iyotani Toshio, Chikuma Shobo, 2008); Saskia Sassen, *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages* (Princeton: Princeton University Press, 2006; por publicarse la traducción al japonés por Iyotani Toshio, Akashi Shoten, 2008); Saskia Sassen, *Cities in a World Economy*, 3rd ed. (Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press/Sage Publications, 2006); Saskia Sassen, *A Sociology of Globalization* (New York: W.W. Norton, 2007).

Particular atención se dedica a algunos potenciales negativos y otros positivos que podemos detectar con esta comprensión más consistente de la globalización —una que la lleva más allá de las nociones de una creciente interdependencia. Me enfocaré en dos condiciones, una incrustada parcialmente en las especificidades de países globales del sur, y la otra en aquellos países globales del norte. La primera es el endeudamiento gubernamental y el tráfico ilegal de personas, procesos que son lo peor del rostro de la globalización. La segunda son las ciudades globales, más complejas y ambiguas, y cargadas tanto de potenciales negativos y positivos. Conectaré estas dos secciones con un breve examen de la inmigración y las múltiples contradicciones en la manera en que los países globales del norte manejan a los inmigrantes del sur global.

Por lo tanto el esfuerzo no es para dar una descripción general o lista de lo que es bueno y malo, sino más bien ir a excavar en dos tipos de condiciones y conectarlas. Antes de moverme hacia estas dos condiciones, déjenme elaborar brevemente sobre la comprensión más amplia y consistente de la globalización, que yace en el corazón de este capítulo.

¿Qué estamos tratando de nombrar?

¿Qué es entonces, qué estamos tratando de nombrar con el término “globalización”?

En mi lectura, esto involucra dos distintos conjuntos de dinámicas. Una de ellas involucra la formación instituciones y procesos explícitamente globales, tales como la OMC —Organización Mundial de Comercio—, el FMI —Fondo Monetario Internacional—, los mercados financieros internacionales, el nuevo cosmopolitanismo, y la Corte Criminal Internacional. Las prácticas y las formas organizacionales a través de las cuales operan estas dinámicas, constituyen lo que típicamente se concibe como escalas globales. Aunque son representadas parcialmente a escala nacional, son mayormente formaciones globales nóveles y autoevidentes.

Pero hay procesos que no necesariamente escalan a un nivel global como tal, pero, argumento, son parte de la globalización. Estos procesos se dan dentro de territorios y dominios institucionales que han sido construidos mayormente en términos nacionales –y por supuesto que no en todo el mundo. Aunque localizados en escenarios nacionales, ciertamente subnacionales, estos procesos son parte de la globalización en el sentido de que involucran redes y formaciones transfronterizas que conectan múltiples procesos y actores locales o “nacionales”, o involucran la recurrencia de asuntos o dinámicas particulares en un creciente número de países. Entre estos procesos yo incluyo redes transfronterizas de activistas inmersos en luchas localizadas específicas con una agenda global implícita o explícita, como es el caso de muchas organizaciones de derechos humanos o ambientalistas; aspectos particulares del trabajo de los estados, por ejemplo ciertas políticas monetarias y fiscales críticas para la constitución de mercados globales que están siendo implementadas en un creciente número de países, a menudo bajo una enorme presión por parte del FMI y del gobierno de los EE.UU.; el uso de instrumentos internacionales, ya sean vinculados a los derechos humanos o a la OMC, en cortes nacionales; formas no cosmopolitas de políticas globales e imaginarios que permanecen profundamente aferrados a, o enfocados en, asuntos y luchas locales, y sin embargo son –a sabiendas o no– parte de redes globales laterales que contienen otros esfuerzos similares localizados a menudo en países lejanos.

La categoría “desnacionalización” que uso y que desarrollé en algunos trabajos anteriores, captura un efecto crecientemente común que surge de las interacciones entre lo global y lo nacional (Sassen, 1996; 2006). Un elemento crítico en esta interacción es la naturaleza altamente institucionalizada y la consistencia sociocultural que caracteriza a lo nacional. Algo tiene que ceder en tales escenarios institucionalizados. Por lo tanto, las estructuraciones de lo global dentro de lo nacional pueden traer con ellas una parcial, y típicamente muy especializada y específica, desnacionalización de particulares componentes de lo nacional.

Hay consecuencias conceptuales y metodológicas en el enfoque que aquí se propone. Más importante aún, requiere incluir el estudio detalla-

do de particulares formaciones y procesos nacionales y subnacionales, y su recodificación como instanciaciones de lo global. Esto significa que podemos usar muchos de los conjuntos de datos y tecnologías existentes que se usan en la investigación basada en la nación, pero necesitamos situar los resultados en diferentes arquitecturas conceptuales. Estas arquitecturas conceptuales requieren de nuevas categorías que no presupongan las acostumbradas dualidades de lo nacional/global y local/global. Ejemplos de estas categorías incluyen, entre otras, comunidades transnacionales, ciudades globales, cadenas productivas, y la compresión espacio-tiempo. Esta terminología surge en parte de un intento de nombrar condiciones que son nuevas, o que siendo antiguas han tomado formas nuevas, o que se han vuelto visibles porque los patrones antiguos se han desestabilizado. Pueden utilizarse categorías analíticas antiguas, pero de maneras que difieren de aquellas para las que fueron diseñadas originalmente. Por eso categorías como raza, género, ciudades, inmigración y redes sociales, en principio pueden incorporar las analíticas que emergen de esta reorganización conceptual. Es este segundo tipo de condición más consistente el que me interesa examinar aquí, uno que nosotros no asociamos necesariamente con la escala global de las formaciones globales autoevidentes.

Lo subnacional: un sitio para la globalización

Una tarea central que enfrentamos es la decodificación de aspectos particulares de lo que todavía es representado o experimentado como “nacional”, que podría de hecho haberse alejado de lo que históricamente ha sido considerado como, o ha constituido lo nacional. De muchas maneras, este esfuerzo es ilustrado por la lógica de investigación y teorización desarrollada en los estudios de las ciudades globales. Pero mientras hoy hemos regresado a reconocer y codificar una variedad de componentes en las ciudades globales como parte de lo global, hay muchos dominios donde ese trabajo aún no se ha hecho. Tres instancias sirven para ilustrar algunos de los temas conceptuales, metodológicos y empíricos en este

tipo de estudio. Una de estas instancias concierne al rol del lugar en muchos circuitos constitutivos de la globalización económica y política.

Un enfoque en los lugares nos permite desagregar la globalización en términos de múltiples circuitos transfronterizos especializados en los que se ubican diferentes tipos de lugares. Yo incluiría aquí el surgimiento de formas de globalidad centradas en luchas y actores localizados que son parte de las redes transfronterizas; esta es una forma de política global que corre no a través de instituciones globales sino locales, y constituye un espacio de globalidad horizontal en vez de jerárquico. Las ciudades globales son lugares subnacionales donde múltiples circuitos globales se intersectan, y por lo tanto ubican a estas ciudades en varias geografías estructuradas transfronterizas, cada una típicamente con distintas ópticas, y constituidas en términos de prácticas y actores definidos. Por ejemplo, por lo menos algunos de los circuitos que conectan a Sao Paulo con las dinámicas globales, son diferentes de los de Fráncfort, Johannesburg, o Bombay. Más aún, diferentes conjuntos de circuitos traslapados contribuyen a la constitución de geografías transfronterizas específicamente estructuradas: nosotros estamos, por ejemplo, viendo la intensificación de geografías hegemónicas más antiguas, tales como, el incremento de las transacciones entre Nueva York, Miami, Ciudad de México, y Sao Paulo, así como geografías recientemente constituidas como la articulación de Shanghái, con un rápido número creciente de circuitos transfronterizos. Este tipo de análisis produce una imagen diferente de la globalización, de una centrada en mercados globales, comercio internacional, o las instituciones supranacionales pertinentes. Y no es que un tipo de enfoque sea mejor que el otro, sino más bien que el último, el enfoque más común por mucho, no es suficiente.

Una segunda de estas instancias, parcialmente conectada a la primera, es el rol de las nuevas tecnologías interactivas en el reposicionamiento de lo local, invitándonos por ese medio a un examen crítico del modo como conceptualizamos lo local. Por medio de estas nuevas tecnologías una firma de servicios financieros se transforma en un microambiente con un alcance global continuo. Igual lo hacen organizaciones u hogares pobres en recursos: ellos también pueden transformarse en microambientes con

alcance global, lo que también podría ser el caso de organizaciones de activistas. Estos microambientes pueden ser orientados hacia otros microambientes ubicados lejos, desestabilizando de esa manera la noción de contexto que frecuentemente está imbricada en la noción de lo local y la noción de que la proximidad física es uno de los atributos o marcadores de lo local. Una reconceptualización crítica de lo local en estos términos, entraña por lo menos un rechazo parcial de la noción de que las escalas locales son parte de jerarquías de escala anidadas que van de lo local a lo regional, lo nacional, lo internacional.

Una tercera instancia concierne a un conjunto específico de interacciones entre las dinámicas globales y los particulares componentes de los estados nacionales. La condicionalidad crucial es aquí la compenetración parcial de lo global en lo nacional, de lo cual la ciudad global es probablemente emblemática.

Mi principal argumento aquí es que en cuanto a estructuraciones específicas del *inhabit* global lo que se ha construido e institucionalizado históricamente como territorio nacional, engendra una variedad de negociaciones.

Un conjunto de resultados evidentes hoy en día es lo que describo como desnacionalización incipiente, altamente especializada y parcial, de componentes específicos de los estados nacionales, notablemente componentes particulares del trabajo de los ministerios de finanzas, bancos centrales y agencias regulatorias, en sectores clave como las finanzas y las telecomunicaciones.

Las tres instancias arriba descritas van en contra de aquellas suposiciones y proposiciones que son ahora descritas con frecuencia como nacionalismo metodológico. Pero lo hacen de una manera muy distinta. Crucial para la crítica del nacionalismo metodológico es la necesidad de un transnacionalismo, porque la nación como categoría contenedora es inadecuada dada la proliferación de dinámicas y formaciones transfronterizas.² En lo que aquí me estoy enfocando es en un aspecto diferente: el hecho de

2 Por ejemplo, Peter J. Taylor (2000); Barbara Adam, Ulrich Beck, and Joost van Loon (2000).

múltiples y específicas estructuraciones del interior global que históricamente ha sido construido como nacional. Pero ésta es todavía una razón más para apoyar la crítica del nacionalismo metodológico. En todas estas tres instancias, la cuestión de las escalas adopta contenidos muy específicos ya que son prácticas y dinámicas que, yo argumento, pertenecen a la constitución de lo global, aunque tienen lugar en lo que históricamente se ha construido como la escala de lo nacional. Con pocas excepciones, muy prominente entre ellas es la creciente erudición en la geografía, las ciencias sociales no han tenido una distancia crítica —p.ej. historizada— de la escala de lo nacional. La consecuencia ha sido una tendencia a tomarla como una escala fija, reificándola, y más generalmente a neutralizar la cuestión de ésta, o en el mejor de los casos a reducir las escalas a una jerarquía de tamaños. Asociada con esta tendencia está también la frecuente asociación acrítica de que estas escalas son mutuamente excluyentes, que —muy pertinente a mi argumentación— la escala de lo nacional es mutuamente excluyente con la de lo global.

El proyecto global de empresas poderosas, las nuevas capacidades tecnológicas asociadas con las tecnologías de la información y las comunicaciones, y algunos componentes del trabajo de los estados, han constituido en conjunto escalas diferentes a lo nacional como estratégico hoy en día. Entre estas, muy especialmente se hallan las escalas subnacionales como la ciudad global, y las escalas supranacionales como los mercados globales. Estos procesos y prácticas también contenían la desestabilización de las jerarquías de escala que expresaban las relaciones de poder y la economía política de un período anterior. Estas eran, y en gran medida continúan siendo, organizadas en términos de tamaño institucional y enfoque territorial: desde lo internacional, bajando a lo nacional, lo regional, lo urbano, lo local, con lo nacional funcionando como articulador de esta particular configuración. Vale decir que las prácticas cruciales y los arreglos institucionales que constituyeron el sistema ocurrieron a nivel nacional. No obstante múltiples y diferentes marcos temporales, la historia del Estado moderno puede leerse como el trabajo de interpretar como nacional casi todas las características cruciales de la sociedad: la autoridad, la identidad, el territorio, la seguridad, la ley, la acumulación de capital. Los perío-

odos que precedieron al Estado nacional vieron tipos bastante diferentes de escalas, con territorios normalmente sujetos a múltiples sistemas de dominio en vez de la exclusiva autoridad del Estado. Las dinámicas actuales de reescalamiento cortan a través del tamaño institucional y de los encaillamientos institucionales de territorio producidos por la formación de estados nacionales. Esto no significa que las viejas jerarquías desaparecen, sino más bien que los reescalamientos surgen al lado de ellas, y que las primeras, frecuentemente se imponen a los últimos. Las antiguas jerarquías de escala constituidas como parte del desarrollo de la nación-Estado continúan operando, pero en un pasado reciente lo hacen en un campo mucho menos exclusivo del habitual, aún cuando introdujimos como factor el poder hegemónico de unos pocos estados, lo que significó y sigue significando, que la mayoría de los estados nacionales en la práctica no eran soberanos.

Las siguientes secciones iluminan estos varios aspectos. Comienzo con la forma en que las políticas de las instituciones globales han alterado profundamente el funcionamiento de los estados nacionales y las economías nacionales de los países pobres.

La trampa de la deuda de los países pobres: vínculos globales

Los años ochenta vieron al FMI y al Banco Mundial implementar agresivamente una gama de medidas orientadas a fortalecer las economías de los países pobres —la llamada “liberalización” económica relacionada a la globalización, una promisorio forma de asegurar crecimiento a largo plazo, y unas sólidas políticas gubernamentales.³ Estas medidas básicamente

3 En los años ochenta y noventa, se lanzaron muchas innovaciones, las más importantes las del FMI y del Banco Mundial por medio de sus programas de ajuste estructural y préstamos para ajustes estructurales, respectivamente. Estos últimos vinculados a reformas en la política económica en vez del financiamiento de ningún proyecto en particular.

consistían en que los estados nacionales debían implementar políticas económicas, financieras y sociales, que abrieran sus economías a las empresas e inversionistas extranjeros, que controlaran la inflación aunque esto significara sacrificar empleos, y que cortaran programas sociales aunque esto significara cortes en salud, educación y otros componentes del desarrollo. El objetivo del FMI y del Banco Mundial era hacer a los estados más “competitivos”, lo que típicamente significaba agudos cortes en varios programas sociales. La palanca para lograr que los estados implementen dichos cambios, que fácilmente podían verse como un suicidio político, era el considerable nivel de endeudamiento de estos estados, que tenían poca esperanza de cancelar estas deudas.

En general, la mayoría de los países pobres que implementaron estos programas del FMI y del Banco Mundial en los años ochenta, seguían profundamente endeudados a comienzos de los años noventa; los programas no habían solucionado su problema de deuda, ni habían promovido un desarrollo socioeconómico sustantivo. Aún así, los años noventa vieron a todo un nuevo grupo de países pobres volverse objeto de los programas del FMI y el Banco Mundial, sólo para endeudarse más. Eventualmente, 41 países pobres fueron reconocidos como hiperendeudados o HIPC (Hyper Indebted Poor Countries (Países Pobres Híper Endeudados)). La mayoría de estos países estaban incapacitados de pagar sus deudas, especialmente porque sus ya debilitadas economías fueron destruidas por las políticas que tuvieron que implementar. Sus economías tradicionales, intensivas en mano de obra e ineficientes, habían sido una especie de red pegajosa que mantenían viva a su gente y funcional a su tejido social. La privatización, que abrió estas economías a las empresas extranjeras y cortó los programas sociales de los gobiernos, destruyó esas economías y sociedades tradicionales.⁴

4 Aquí es crítico el crecimiento del desempleo, el cierre de un gran número de empresas en sectores tradicionalmente dedicados al mercado local o nacional, la promoción de cultivos de productos destinados a la exportación que han ido remplazando la agricultura de subsistencia y la producción de alimentos para los mercados locales y nacionales, y, finalmente, la continua y pesada carga de la deuda gubernamental en la mayoría de estas economías..

En 2006, cuando se tomó la decisión de cancelar la deuda de 18 de los más pobres entre estos países, los países ricos del norte reconocieron el hecho de que estos países habían caído en una trampa estructural de la que no había salida; esto está subrayado aún más por la propuesta de extender la cancelación de la deuda al resto del grupo de países HIPC.

Pero ya no se trata simplemente de un tema del pago de los préstamos. Es fundamentalmente una nueva condición estructural que requerirá de algo más que la cancelación de la deuda. Como consecuencia, el ciclo de endeudamiento de los países pobres ha cambiado, y el alivio de la deuda no es suficiente para enfrentar la situación. Una de las pocas salidas —a lo mejor la única— es que los gobiernos de los países ricos tomen una actitud más activa e innovadora. Siempre es difícil aceptar que un esfuerzo que mobilizó enormes recursos institucionales y financieros y prominentes élites internacionales, no haya funcionado. Pero ahora sabemos que lo que se ha hecho hasta ahora sobre la deuda gubernamental en el sur global no solucionó el problema. Ni siquiera la cancelación total de la deuda puede necesariamente poner a estos países en la senda de un desarrollo sustentable. Hay suficiente evidencia para sugerir que una nueva condición estructural ha evolucionado a partir del efecto combinado de la expansión del sistema económico corporativo global y la imposición (a menudo forzada) de políticas de “liberalización” económica en los países del sur global (y en cierta medida en los del norte también).

La tabla 1 provee algunos indicadores de esta condición estructural que va más allá de la deuda únicamente.

**Tabla 1. Países altamente endeudados: exportaciones, inversión extranjera. Y servicio de la deuda como parte de su PIB
1995 - 2003/4**

	Exportaciones de bienes y servicios como % del PIB		Inversión extranjera neta como % del PIB		Servicio total de la deuda(% de las exportaciones)	
	1995	2003/4	1995	2003	1995	2003
Benin	20,2	13,7	0,4	1,4	6,8	6,9
Bolivia	-	-				
Burkina Fasso	12,4	8,6	0,4	0,3	12,2(a)	11,2
Etiopía	13,6	16,9	0,2	0,9	18,4	6,8
Ghana	-	-				
Guyana	-	-				
Honduras	-	-				
Madagascar	24,1	28,4	0,3	0,2	Tabla	6,1
Mali	21,1	26,4	4,5	3,0	13,4	5,8
Mauritania	49,1	40,2	0,7	18,1	22,9	27,7(f)
Mozambique	15,2	22,8	1,9	7,8	34,5	6,9
Nicaragua	-	-				
Niger	17,2	15,5	0,4	1,1	16,7	..
Rwanda	5,2	8,6	0,2	0,3	20,4	14,6
Senegal	34,5	27,8	0,7	1,2	16,8	8,7
Tanzania	-	-				
Uganda	-	-	2,1	3,1	19,8	7,1
Zambia	36,0	20,9	2,8	2,3	47(h)	29,6

Notas: (a) 1994 (f) 1998; (h) 1997./= Países elegibles para HIPC (Países pobres altamente endeudados), pero no incluidos en la lista por el Banco Mundial y PNUD.
PPP= Purchasing Power Parity = Paridad de poder adquisitivo
Hay 20 países adicionales elegibles como HIPC, pero no han cumplido las condiciones necesarias
Fuentes: Banco Mundial (2005a); PNUD (2005a). BBC:G(logra acuerdo para los pobres del mundo).

Países de ingresos medianos también son susceptibles a esta mezcla de efectos negativos, como lo muestra la crisis financiera asiática de 1997, las crisis de Rusia y Brasil de 1998, y la mora argentina de 2001 de aproximadamente USD\$ 141 billones (1billón americano = 1 000 millones), la

mora soberana más grande de la historia.⁵ Si características clave del mercado global de capitales pueden tener impactos severos en las que son algunas de las economías más ricas del mundo, como son las de Corea del Sur, Rusia, Brasil, Argentina o México, uno puede imaginar el impacto que tienen en países pobres. Mientras todos los países, inclusive los Estados Unidos y el Reino Unido, han implementado algún tipo de programa de ajuste estructural para reducir los gastos en la agenda social de algunos estados, el impacto en países pobres o de medianos ingresos ha sido devastador. Ahora es claro que en la mayoría de países involucrados, ya sea México y Corea del Sur, o los Estados Unidos, Japón y el Reino Unido, estas condiciones han creado enormes costos para ciertos sectores de la economía y de la población.

En los países pobres estos costos han sido abrumadores y no han reducido fundamentalmente la deuda del gobierno, sino más bien han entrampado a esos países en un síndrome de deuda creciente. La estructura actual de estas deudas, su servicio, y la forma en que encajan en las economías de los países deudores, sugiere que la mayoría de estos países no son capaces de pagar esta deuda en su totalidad bajo las actuales condiciones. De acuerdo a algunas estimaciones, de 1982 a 1998 los países endeudados pagaron cuatro veces sus deudas originales, y al mismo tiempo el total de sus deudas se elevó cuatro veces. Un creciente número de países han estado pagando una importante parte de sus ingresos para el servicio de su deuda. Treinta y tres de los 41 HIPC's pagaron US\$3 por servicio de sus deudas al Norte por cada US\$1 que recibieron como ayuda para el desarrollo. Muchos de estos países pagan más del 50% de los ingresos de sus gobiernos para el servicio de sus deudas, o sea del 20 al 25 por ciento de las ganancias por sus exportaciones; las tasas de servicio de la deuda al PIB

5 A este respecto, la crisis financiera de 1997 en el sudeste asiático es esclarecedora. Estas eran y siguen siendo economías altamente dinámicas. Sin embargo tuvieron que enfrentar altos niveles de endeudamiento y fracaso económico entre un amplio rango de empresas y sectores. La crisis financiera – tanto su arquitectura como sus consecuencias– ha traído consigo la imposición de políticas de ajuste estructural y un crecimiento del desempleo y la pobreza debido a las quiebras generalizadas de empresas pequeñas y medianas que proveían a los mercados nacionales y de exportación.

de muchos de los HIPC's excede los límites sustentables. Hoy estas tasas son mucho más extremas de lo que se consideraba como niveles no manejables en la crisis de América Latina de los años ochenta. Las tasas de deuda al PIB son especialmente altas en África, donde se elevaron a 123% comparadas con el 42% de América Latina y 28% de Asia. El FMI solicita a los HIPC's que paguen del 20 al 25 por ciento de sus ingresos por exportaciones para el servicio de sus deudas.⁶ Este peso de la deuda tiene inevitablemente grandes repercusiones en la composición del gasto del Estado, y por medio de esta, en la población.

Los problemas de la deuda y del servicio de la deuda se han convertido en una característica sistémica del mundo en desarrollo desde los años ochenta y están contribuyendo a los crecientes esfuerzos por exportar trabajadores, tanto legal como ilegalmente. Existe un volumen considerable de investigaciones que muestran los efectos nocivos de la deuda en los programas gubernamentales para mujeres y niños, notablemente sobre la educación y la salud —claramente, inversiones necesarias para asegurar un mejor futuro. Más aún, el creciente desempleo asociado con la austeridad, y los programas de ajuste implementados por las agencias internacionales para enfrentar la deuda de los gobiernos, también tienen efectos adversos en amplios sectores de la población.

La producción de alimentos de subsistencia, el trabajo informal, la emigración y la prostitución, han crecido como opciones de supervivencia. Una fuerte deuda gubernamental, sumada a un alto desempleo, han creado la necesidad de buscar fuentes alternativas de ingresos para los gobiernos; y la contracción de las oportunidades económicas normales, ha traído consigo una utilización ampliada de las formas ilegales de generar ganancias por parte de los individuos, organizaciones, y de forma creciente, de los sindicatos del crimen.

6 En contraste, en 1953, los aliados cancelaron el 80% de la deuda de guerra de Alemania fue cancelada, y únicamente se insistió en un 3 a 5% de las ganancias de las exportaciones para servicio de la deuda. Estos términos en general también han sido vistos en la historia reciente cuando la Europa Central emergía del comunismo, y se les exigió un 8% de sus ganancias por exportaciones.

Exportando gente

En términos de condicionamiento económico, un tema crucial para su investigación y explicación son los vínculos sistémicos, si los hubiere, entre el crecimiento de la exportación organizada de trabajadores para el lucro privado o para fortalecer las recaudaciones del gobierno, por un lado, y las condiciones económicas mayores en los países en vías de desarrollo por el otro. Entre estas condiciones está el crecimiento del desempleo; el cierre de un gran número de empresas pequeñas y medianas orientadas al mercado nacional en vez de a la exportación; y una deuda gubernamental cada vez más grande. Aunque a estas economías se las agrupa bajo el término en "vías en desarrollo", están en muchos casos luchando o estancadas, o en muchos casos, hasta encogiéndose. (Por necesidad de ser breves, usamos "en desarrollo" como término para referirnos a esta diversidad de situaciones). La evidencia de estas condiciones es incompleta y parcial, aunque hay un consenso entre los expertos de que se están expandiendo.

La década de los años noventa vió un brusco crecimiento en la exportación de trabajadores, tanto legales como ilegales, organizados y no organizados. Las exportaciones organizadas tienen características específicas. Estas son operaciones para generar lucro por parte de los traficantes, pero también para fortalecer las recaudaciones del gobierno. Frecuentemente las mujeres constituyen la mayor parte del tráfico, incluso en situaciones en que solían ser los hombres la mayoría. Los varios tipos de exportaciones de trabajadores se han fortalecido, en momentos en que grandes dinámicas vinculadas a la globalización económica han tenido impacto significativo en las economías en desarrollo.

La exportación ilegal de migrantes es sobre todo un negocio lucrativo para los traficantes y para aquellos que utilizan a los traficados; puede también sumar al flujo de remesas legales. De acuerdo a un reporte de la ONU, en los años noventa las organizaciones criminales generaron un estimado de US\$3,5 billones por año como utilidades del tráfico de migrantes, hombres y mujeres, para el trabajo. El tráfico para la industria del sexo, en su mayoría mujeres y niñas, produjo recaudaciones de US\$7 billones en 1998. Alguna vez esta fue una actividad de delincuentes menores. Hoy, es

una operación cada vez mejor organizada que funciona a escala global, con recaudaciones de alrededor de US\$20 billones en el 2006. Hay reportes de que grupos del crimen organizado están creando alianzas estratégicas intercontinentales a través de redes de coterráneos en varios países; esto facilita el transporte, los contactos locales, la distribución y la obtención de documentos falsos.

Tabla 2. Flujos entrantes de remesas por nivel de desarrollo y región 2002-2005 (Millones USD\$)

	2002	2003	2004 (estimado)	2005 (estimado)	Remesas como parte del PIB 2004
Todos los países en desarrollo	113.416	142.106	160.366	166.898	2,00%
Países de bajos ingresos	33.126	41.789	43.890	45.064	3,70%
Ingresos medios (MICs)	80.290	100.317	116.476	121.834	1,70%
MICs Bajos	57.305	72.520	83.475	88.021	2,20%
MICs Altos	22.985	27.797	33.001	33.813	1,10%
Altos ingresos OECD	52.076	57.262	64.260	64.260	0,20%
Asia Oriental y el Pacífico	27.168	35.797	40.858	43.138	1,70%
Europa y Asia Central	13.276	15.122	19.371	19.982	1,10%
América Latina y el Caribe	28.107	34.764	40.749	42.419	2,00%
Medio Oriente y Noráfrica	15.551	18.552	20.296	21.263	4,10%
Sudasia	24.155	31.109	31.396	32.040	3,60%
África subsahariana	5.159	6.762	7.696	8.145	1,50%
Todo el mundo	166.217	200.216	255.810	232.342	0,60%

La Tabla 2 suministra información acerca de la relación entre el peso de las remesas y el nivel de desarrollo económico, mientras que la Tabla 3 muestra la prevalencia de los países pobres entre aquellos con la mayor incidencia de remesas como parte de su PIB. Con frecuencia se omite el hecho de que entre los receptores más grandes de remesas en términos

absolutos, también se encuentran algunos países ricos. Lo que apunta a la circulación internacional de profesionales (ver Tabla 4).

Tabla 3. Países con los más grandes flujos de remesas entrantes como parte de su PIB (Millones de USD\$)

País	2002	2003	2004	2005	Remesas % del PIB
Tonga	66	66	66	66	31,1
Moldavia	323	486	703	703	27,1
Lesoto	194	288	355	355	25,8
Haití	676	811	876	919	24,8
Bosnia Herzegovina	1526	1745	1824	1824	22,5
Jordania	2135	2201	2287	2287	20,4
Jamaica	1260	1398	1398	1398	17,4
Serbia/Montenegro	2089	2661	4129	4650	17,2
El Salvador	1954	2122	2564	2564	16,2
Honduras	718	867	1142	1142	15,5
Filipinas	7381	10767	11634	13379	13,5
Rep. Dominicana	2194	2325	2471	2493	13,2
Líbano	2500	2700	2700	2700	12,4
Samoa	45	45	45	45	12,4
Tajiquistán	79	146	252	252	12,1
Nicaragua	377	439	519	519	11,9
Albania	734	889	889	889	11,7
Nepal	678	785	785	785	11,7
Kiribati	7	7	7	7	11,3
Yemen	1294	1270	1283	1315	10

Fuente: Prospectos económicos globales 2006: Implicaciones económicas de las remesas y la migración, Banco Mundial.

Tabla 4. Países receptores de remesas, los 20 países punteros, 2004(En billones americanos de USD\$)

	Billones de USD
India	21,7
China	21,3
México	18,1
Francia	12,7
Filipinas	11,6
España	6,9
Bélgica	6,8
Alemania	6,5
Rein Unido	6,4
Marruecos	4,2
Serbia	4,1
Paquistán	3,9
Brasil	3,6
Bangladeh	3,4
Egipto	3,3
Portugal	3,2
Vietnam	3,2
Colombia	3,2
Estados Unidos	3
Nigeria	2,8

Fuente: Cálculos del autor basados en el Anuario de Balanzas de Pagos de FMI, 2004, y estimados de los funcionarios del Banco Mundial.

¿Existen vínculos sistémicos entre el crecimiento de la exportación organizada de trabajadores de estas economías en desarrollo y el aumento del desempleo y la deuda en esas mismas economías? Una forma de articular esto en términos sustantivos es postular (i) la disminución de las oportunidades de empleo en muchos de estos países, (ii) la disminución de las

oportunidades para las formas más tradicionales de generar utilidades, en la medida en que se permite a empresas extranjeras introducirse en amplios sectores económicos, y son presionadas a desarrollar industrias de exportación, (iii) la caída de las recaudaciones de los gobiernos en muchos de estos países, en parte vinculada a estas condiciones y a la carga del servicio de la deuda y, (iv) ha contribuido a incrementar la importancia de las formas alternativas de ganarse la vida, generar utilidades, y asegurar ingresos para los gobiernos.

La prostitución y la migración de trabajadores son formas de ganarse la vida; el tráfico legal e ilegal de trabajadores, incluso de trabajadores para la industria sexual, están creciendo en importancia como formas de generar utilidades; y las remesas enviadas por los emigrantes, así como las recaudaciones generadas por la exportación organizada de trabajadores, son fuentes cada vez más importantes de divisas para muchos gobiernos.⁷

La exportación organizada de trabajadores, ya sea legal o ilegal, es en parte facilitada por la infraestructura organizacional y técnica de la economía global: la formación de mercados globales, la intensificación de las redes transnacionales y translocales, y el desarrollo de tecnologías de comunicación que fácilmente escapan de las prácticas convencionales de

7 El Banco Mundial estima que las remesas en todo el mundo alcanzaron los US\$230 billones en el 2005 y casi US\$300 billones en 2006, de US\$70 billones en 1998. El Banco determinó que para América Latina y el Caribe como un todo, por muchos años estos flujos de remesas excedieron las ayudas oficiales para el desarrollo. Por ejemplo, en México, las remesas son la segunda fuente de divisas, sólo por debajo del petróleo y por encima del turismo, y son mayores que la inversión extranjera directa (World Bank, 2005). Las remesas constituyen más de una cuarta parte del PIB en varios países pobres o en problemas: Tonga (31.1 por ciento), Moldavia (27.1 por ciento), Lesoto ((25.8 por ciento), Haití (24.8 por ciento), Bosnia y Herzegovina (22.5 por ciento), y Jordania (20.5 por ciento). Lo que generalmente se ignora es el hecho de que una gran parte de las remesas en realidad van a los países ricos: entonces, de los US\$230 billones en 2005, US\$168 billones fueron a los países desarrollados, un incremento del 73 por ciento respecto del 2001. Más aún, las empresas ed. los países de inmigración también pueden beneficiarse: el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) estima que en el 2001, las remesas de los inmigrantes generaron US\$2 billones por gastos de envío al sector financiero y bancario de los Estados Unidos sobre los US\$35 billones enviados a casa por los latinos que residen en los Estados Unidos.

vigilancia.⁸ El fortalecimiento, y en algunos casos la formación de nuevas redes globales, está incorporada o es posibilitada por la existencia de un sistema económico mundial, y por el desarrollo asociado de varios apoyos institucionales para los flujos de dinero y los mercados transfronterizos. Una vez que existe una infraestructura institucional para la globalización, los procesos que han sido operados básicamente a nivel nacional pueden subir de escala a un nivel global, aun cuando esto no sea necesario para su operación. Esto contrastaría con los procesos que por sus propias características son globales, tales como la red de centros financieros que subyacen a la formación de un mercado global de capitales.

El cuadro más grande: contradicciones no sustentables en el régimen de inmigración

Los flujos de migración del mundo entero se han incrementado en las dos últimas décadas, en parte debido a la formación de varias infraestructuras globales y a imaginarios globales emergentes. Sin embargo, los migrantes no pasan de ser un 3% de la población global. De un estimado de 85 millones de migrantes internacionales en el mundo, o un 2,1% de la pobla-

8 Por ejemplo, en la medida en que el turismo ha crecido abruptamente durante la última década y se ha convertido en una estrategia de desarrollo (muchas veces apoyada por el Banco Mundial) para las ciudades, regiones y países enteros, el sector del entretenimiento ha visto un crecimiento paralelo y es visto hoy en día como una estrategia de desarrollo clave. En muchos lugares, el negocio del sexo es visto como parte de la industria del entretenimiento y ha crecido de forma similar. Las mujeres en la industria del sexo se están convirtiendo en un eslabón clave en apoyo de la expansión de la industria del entretenimiento, y a través de esto, el turismo en una estrategia de desarrollo que a su vez se convierte en una fuente de recaudaciones para el gobierno.

Estas interconexiones son estructurales, no una función de conspiraciones. Su peso en una economía será incrementado por la ausencia o limitación de otras fuentes que aseguren un sustento, utilidades o recaudaciones para (respectivamente) trabajadores, empresas y gobiernos. De esa forma cuando la manufactura y agricultura locales no funcionan más como fuentes de empleo, utilidades y recaudaciones, lo que alguna vez fue una fuente marginal de entradas, utilidades y recaudaciones —el sector del entretenimiento— ahora se ha convertido en una mucho más importante, especialmente dada la ascendencia del turismo en los programas de desarrollo.

ción mundial en 1975, su número creció a 175 millones o 2,9% de la población mundial para el año 2000, y un estimado de 185 a 192 millones en el 2005 (International Organization for Migration –Organización Mundial Para la Migración–, World Migration –Migración Mundial–, 2006).

Es importante notar la gran concentración de migrantes en el mundo en desarrollo, y su concentración sobre todo en un número limitado de países. Cerca de 30 países dan cuenta del 75% de toda la migración; 11 de ellos son países desarrollados con más del 40% de todos los migrantes. Más allá de estas tendencias generales, hay tres patrones emergentes principales que se destacan. Uno, es el crecimiento de la migración de trabajadores a nuevos destinos, de forma más particular al Asia oriental y suroriental. Un segundo patrón principal es la creciente contribución de la migración internacional al crecimiento de la población de los países receptores con una baja tasa de fertilidad (IOM, World Migration, 2005). Un tercer patrón es el creciente peso de las remesas de los inmigrantes en sus países de origen, lo que se discutió brevemente en la sección anterior. Aunque estos flujos migratorios, en última instancia, son agregados de individuos, para comprender el impacto y los patrones de migración, las decisiones hechas por los migrantes individuales deben situarse dentro del más amplio contexto global. Los flujos migratorios no pueden ser comprendidos simplemente en términos de decisiones individuales; están condicionados por dinámicas político-económicas más amplias, como los viejos vínculos coloniales y los nuevos puentes económicos globales. Igualmente, la pobreza o el desempleo por sí mismos, son condiciones suficientes para explicar los flujos migraciones. Pero pueden ser activadas como “factores de empuje”, como está sucediendo hoy bajo el impacto de las instituciones globales y la construcción de infraestructuras globales. Aunque cada país es único, y cada flujo migratorio es producido por condiciones específicas en el tiempo y el espacio, estos patrones mayores están presentes en todos. La globalización económica y cultural ha tenido efectos moldeadores en la formación de nuevos flujos migratorios y en la reproducción de los antiguos. Abreviando, necesitamos hacer abstracción de las particularidades de cada flujo y examinar las tendencias más generales.

Desde la perspectiva de las políticas y del trabajo de gobernar, la inmigración está en la intersección de un número clave de dinámicas que han ganado fuerza en la última década, y en algunos casos, después de los ataques terroristas en Nueva York, Londres y Madrid. Entre las más prominentes, están las condiciones más adecuadas para funcionar como alicientes para la emigración y el tráfico de personas, que en mucho, pero no en la mayor parte, está dirigido al norte global. Estas condiciones incluyen aquellas discutidas en la sección anterior. Un segundo conjunto de condiciones es el pronóstico demográfico deficitario para gran parte del norte global. Un tercero, son las cada vez más restrictivas regulaciones migratorias en el norte global, a lo que hoy debemos añadir nuevas restricciones después de la declaración de la llamada “guerra al terrorismo”. Un cuarto, es el balance entre las libertades civiles y el control sobre las poblaciones de inmigrantes, que ahora se ha inclinado hacia lo último.

Lo que quiero rescatar de este manojo de temas es la existencia de algunas tensiones serias entre estas diferentes condiciones. Aquí, me enfocaré brevemente sobre dos grupos de tensiones. Una de estas tensiones, que ya discutimos anteriormente, es aquella entre las consecuencias de algunas dinámicas clave de la globalización (como los HIPC), y el crecimiento del tráfico ilegal de personas como un mecanismo de supervivencia individual y del grupo familiar, como una fuente de ganancias para los operadores ilegales y para las recaudaciones del gobierno. Una segunda tensión es aquella entre la evidente preferencia del norte global, especialmente con la “guerra contra el terrorismo”, por establecer mayores restricciones a la entrada de migrantes, y un mayor control sobre la población migrante en un contexto en el que la migración juega un rol cada vez más importante en el crecimiento demográfico y de la fuerza laboral.

A continuación me dedicaré a tratar sobre la “crisis” demográfica. A la detallada discusión sobre el reforzamiento de las políticas de migración y sus contradicciones (las condiciones 3 y 4 arriba mencionadas se pueden encontrar en varias publicaciones recientes (Sassen, 2006: caps. 4 y 6; Naoki Sakai, Brett de Bary y Toshio Iyotani, 2005; Social Council Research Council).

Aun cuando los países ricos tratan una y otra vez de mantener fuera a los inmigrantes en potencia y a los refugiados, enfrentan un creciente déficit demográfico y poblaciones que envejecen rápidamente. De acuerdo a un gran estudio realizado por el International Institute for Applied Systems Analysis (Instituto Internacional para el Análisis de Sistemas Aplicados), para el final del presente siglo la población de Europa Occidental habrá decrecido en 75 millones, y casi un 50% de la población tendrá más de 60 años —esto por primera vez en la historia de Europa (IIASA, 2001). El pronóstico para los Estados Unidos es tener 34 millones de personas menos para finales del siglo, dada la actual fertilidad y las tendencias de migración netas; y Japón, con la población más vieja que cualquier otro país, ha empezado ya a perder población. Una de las razones por las que se espera que los Estados Unidos tenga un menor declive, es por su población inmigrante: por ejemplo, la fertilidad de los hispanos es de 2,9 por ciento, bastante más alta que la de los anglos. La fertilidad de los japoneses es de 1,25%.

Europa y Japón —tal vez debido a que Estados Unidos tiene una mayor tasa de ingreso de inmigrantes— enfrentan algunas decisiones difíciles. ¿Dónde encontrarán los trabajadores jóvenes nuevos que necesitan para sostener a una creciente población de adultos mayores y para hacer tareas consideradas poco atractivas por los nativos en virtud de tener una mejor educación? El número de estas tareas no declina, aun cuando la incidencia de algunas de ellas sí; un sector que probablemente generará empleos es el cuidado doméstico o institucional del creciente número de ancianos. La exportación de adultos mayores y de actividades económicas es una opción que está siendo considerada ahora. Pero hay un límite a la cantidad de ancianos y trabajos de bajos ingresos que una economía puede exportar y una sociedad puede tolerar. La inmigración va a ser parte de la solución.

Pero la manera en que los países en el norte global están procediendo no los está preparando para manejar este escenario futuro. Están construyendo murallas para mantener afuera a los potenciales inmigrantes. En momentos en que los flujos de refugiados crecen, el alto comisionado de la ONU para los refugiados se enfrenta a menos fondos que de costumbre. Dada una efectiva demanda de trabajadores inmigrantes, y ciertamente de

familias de migrantes para efectos demográficos, ambas preferencias de políticas posiblemente tendrán repercusiones negativas para Europa. Han hecho una construcción del inmigrante y el refugiado como un objeto negativo e indeseable, problematizando de esa manera la integración. Más aún, considerando el interés de empresas y hogares por contratar a inmigrantes o su determinación por hacerlo, cualquiera sean sus razones, las políticas restrictivas y representaciones racistas del inmigrante y el refugiado sólo van a alimentar el ya creciente tráfico ilegal de personas.

Esto también parece ser el caso, dadas las crecientes interdependencias producidas por la globalización, que también habilitan flujos migratorios generales y el tráfico ilegal. Los viajes de negocios transfronterizos, el turismo global, el internet, y otras condiciones integrales para la globalización habilitan múltiples flujos globales no previstos por los enmarcadores y desarrolladores de la globalización económica. La situación crea un canje difícil en un contexto en que la “Guerra contra el terrorismo” ha agudizado la voluntad para controlar la inmigración y a los inmigrantes residentes. Un tráfico ilegal incrementado y la reducción de las libertades civiles no facilitarán la necesidad de aprender cómo acomodar más inmigración como respuesta a las curvas demográficas futuras.

La ciudad global: espacio estratégico/nueva frontera

Las grandes ciudades alrededor del mundo son el terreno donde una multiplicidad de procesos de globalización asumen formas concretas, localizadas. Estas formas localizadas son, en buena parte, de lo que se trata la globalización. Si consideramos que las ciudades grandes también concentran una creciente porción de poblaciones desfavorecidas—inmigrantes en EE.UU. y Europa, afroamericanos y latinos en los EE.UU., masas de habitantes de las barriadas en las mega ciudades del mundo en vías de desarrollo—entonces podremos ver que las ciudades se han convertido en terreno estratégico para toda una serie de conflictos y contradicciones. Podemos entonces ver a las ciudades como uno de los sitios para las contradicciones de la globalización del capital. Por un lado, concentran una

porción desproporcionada del poder corporativo y son uno de los sitios clave para la sobrevalorización de la economía corporativa; por otro lado concentran una porción desproporcionada de desfavorecidos y son uno de los sitios clave para su desvalorización. Esta presencia conjunta sucede en un contexto donde (i) la transnacionalización de las economías ha crecido abruptamente y las ciudades han devenido en estratégicas para el capital global, y (ii) la gente marginalizada ha encontrado su voz y está planteando sus demandas en la ciudad también. Esto es traído a primer plano, además, por la agudización de la distancia entre las dos.

Estas presencias conjuntas han hecho de las ciudades, terrenos en disputa. La ciudad global concentra diversidad. Sus espacios están inscritos dentro de la cultura corporativa pero también con una multiplicidad de otras culturas e identidades, principalmente por la inmigración. El desliz es evidente: la cultura dominante puede abarcar sólo parte de la ciudad. Y aunque el poder corporativo inscribe a las culturas e identidades no corporativas en lo "otro", devaluándolas por lo tanto, éstas están presentes en todas partes.

El espacio constituido por la red mundial de ciudades globales, un espacio con nuevas potencialidades económicas y políticas, es tal vez uno de los lugares más estratégicos para la formación de nuevos tipos, incluso tipos transnacionales, de identidades y comunidades. Este es un espacio que es a la vez centrado en un lugar, en el sentido que está incrustado en sitios particulares y estratégicos, y transterritorial porque conecta sitios que no están próximos geográficamente aunque están intensamente interconectados. Y no es sólo el capital el que transmigra en esta red global, sino también la gente, tanto rica (p.ej. la nueva fuerza de trabajo profesional transnacional) como pobre (p.ej. la mayoría de los trabajadores migrantes), y es un espacio para la transmigración de formas culturales, o para la reterritorialización de subculturas "locales". Una cuestión importante es si también es un espacio para una nueva política, una que vaya más allá de la política de la cultura y la identidad, aunque por lo menos parcialmente incrustada en ellas. El análisis aquí presentado, así lo sugiere.

La centralidad de lugar en un contexto de procesos globales engendra una apertura económica y política transnacional en la formación de nue-

vas demandas y por lo tanto en la constitución de derechos, notablemente derechos al lugar, y por último, en la constitución de nuevas formas de "ciudadanía" y una diversidad de prácticas ciudadanas. La ciudad global ha emergido como un sitio para nuevas demandas: por parte del capital global, que usa la ciudad como un "bien organizacional", pero también por los sectores desfavorecidos de la población urbana, frecuentemente una presencia tan internacionalizada en las grandes ciudades como el capital. La desnacionalización del espacio urbano y la formación de nuevas demandas centradas en actores transnacionales e involucrando contestación, constituyen a la ciudad global en una zona de frontera para un nuevo tipo de compromiso.

Elementos de un nuevo orden socio-espacial

La implantación de procesos y mercados globales en las grandes ciudades ha significado que el sector internacionalizado de la economía urbana se ha expandido repentinamente y ha impuesto un nuevo conjunto de criterios para valorar o fijar precios a varias actividades y resultados. Esto ha tenido efectos devastadores en grandes sectores de la economía urbana. Y no es únicamente una transformación cuantitativa; aquí podemos ver los elementos de un nuevo régimen económico.

Estas tendencias hacia la polarización asumen distintas formas en (i) la organización espacial de la economía urbana, (ii) las estructuras para la reproducción social, y (iii) la organización del proceso laboral. En estas tendencias hacia múltiples formas de polarización yacen las condiciones para la creación de pobreza y marginalidad urbana centrada en el empleo y para nuevas formaciones de clase.

La ascendencia de una economía de servicios especializada, particularmente el complejo de finanzas y servicios, engendra lo que puede ser considerado como un nuevo régimen económico, porque aunque este sector puede dar cuenta de solamente una fracción de la economía de una ciudad, se impone a sí misma sobre esa economía mayor. Una de estas presiones es hacia la polarización, como es el caso de la posibilidad de

super ganancias en las finanzas, lo que contribuye a la desvalorización de las manufacturas y de los servicios con poco valor agregado en cuanto estos sectores no pueden generar las super ganancias típicas de muchas actividades financieras. La capacidad de hacer super ganancias de muchas de las industrias líderes está incorporada en una compleja combinación de nuevas tendencias: tecnologías que hacen posible la hipermovilidad del capital a escala global y la desregulación de múltiples mercados, lo que permite la implementación de esa movilidad; invenciones financieras como la titularización que licúa capitales que de otra forma son ilíquidos, y les permite circular y hacer de esa manera ganancias adicionales; la creciente demanda de servicios en todas las industrias, junto con la mayor complejidad y especialización de muchos de estos insumos que han contribuido a la valorización y con frecuencia a la sobrevalorización, como lo ilustran los inusualmente altos aumentos de los salarios de los profesionales de alto nivel y los presidentes ejecutivos que comenzaron a principios de los años ochenta. La globalización suma aún más a la complejidad de estos servicios, su carácter estratégico, su glamor, y de ahí su sobrevaloración.

La presencia de una masa crítica de empresas con una extremadamente alta capacidad de generar utilidades contribuye al escalamiento de los precios del espacio comercial, de los servicios industriales, y de otras necesidades de los negocios, haciendo de esta manera cada vez más precaria la supervivencia de empresas con capacidades modestas de generación de utilidades. Y aunque estas últimas son esenciales para la operación de la economía urbana y las necesidades básicas de los residentes, su viabilidad económica está amenazada por una situación en que las finanzas y los servicios especializados pueden hacer super ganancias. Los altos precios y niveles de utilidad en el sector internacionalizado y sus actividades auxiliares, como por ejemplo, los restaurantes y hoteles de máxima categoría, hacen cada vez más difícil para los otros sectores competir por espacio y capital de inversión. Muchos de estos sectores han experimentado una decadencia o desplazamiento considerable —por ejemplo, el reemplazo de las tiendas de barrio diseñadas de acuerdo a las necesidades locales, por boutiques y restaurantes para complacer las nuevas élites urbanas de altos ingresos.

La desigualdad en la capacidad de generar utilidades de los diferentes sectores de la economía ha existido siempre. Pero lo que vemos hoy tiene lugar en otro orden de magnitud y está engendrando distorsiones masivas en las operaciones de varios mercados, desde la vivienda a la mano de obra. Por ejemplo, la polarización de las empresas y las viviendas familiares en la organización espacial de la economía contribuye, de acuerdo a mi interpretación, a la informalización de una creciente gama de actividades económicas en economías urbanas avanzadas. Cuando empresas con capacidades de generar utilidades bajas o modestas experimentan una continua o creciente demanda de sus bienes y servicios de hogares y otras empresas, en un contexto en que un significativo sector de la economía hace superganancias, frecuentemente no pueden competir aunque exista una demanda efectiva de lo que ellas producen. Operar en la informalidad es a menudo una de las pocas formas en que estas empresas pueden sobrevivir —por ejemplo, usando espacios no zonificados para usos comerciales o industriales, como en sótanos de zonas residenciales, o en espacios que no cumplen con las normas de salud, incendio, u otros estándares similares. Igualmente, las empresas nuevas de bajos márgenes de utilidad que están entrando a un mercado fuerte para sus bienes y servicios, a lo mejor sólo pueden hacerlo de manera informal. Otra opción para las empresas con limitadas capacidades de generar utilidades es subcontratar parte de su trabajo a operaciones informales.⁹ La recomposición de las fuentes de crecimiento y generación de utilidades que entrañan estas transformaciones, también contribuyen a la reorganización de algunos componentes de reproducción o consumo social. Aunque los estratos medios siguen constituyendo la mayoría, las condiciones que contribuyen a su expansión y poder político-económico en las décadas de la posguerra —la centralidad de la producción en masa y el consumo masivo en creci-

9 En términos generales, estamos viendo la formación de nuevos tipos de segmentación de mercados de mano de obra. Se destacan dos características. Una es el debilitamiento del papel de la empresa en la estructuración de la relación de empleo; hoy le corresponde más al mercado. Una segunda forma de esta restructuración del mercado de mano de obra es lo que podría describirse como un cambio de las funciones del mercado de mano de obra al hogar o a la comunidad.

miento económico y realización de utilidades— han sido desplazadas por nuevas fuentes de crecimiento.

El rápido crecimiento de las industrias con fuertes concentraciones de empleos de altos y bajos ingresos, ha asumido distintas formas en la estructura de consumo, lo que, a su vez, tiene un efecto de retroalimentación en la organización del trabajo y el tipo de empleos que se están creando. La expansión de una fuerza de trabajo de altos ingresos en conjunto con la emergencia de nuevas formas culturales, ha conducido a un proceso de aburguesamiento que descansa, en última instancia, en la disponibilidad de una alta oferta de trabajadores de bajos ingresos.

En buena parte, las necesidades de consumo de la población de bajos ingresos en las grandes ciudades se satisfacen por medio de manufacturas y locales de ventas que son pequeños, que dependen del trabajo familiar, y frecuentemente caen por debajo de los estándares mínimos de seguridad y salubridad. Prendas baratas, producidas localmente en fábricas precarias (*sweat shops*), por ejemplo, logran competir con las prendas de bajo costo importadas del Asia. Una creciente gama de productos y servicios, desde muebles de bajo costo hechos en sótanos hasta los taxis ilegales y guarderías sin autorización, están disponibles para satisfacer la demanda de una creciente población de bajos ingresos.

Una forma de conceptualizar la informalización en las economías urbanas avanzadas de hoy es proponerla como un equivalente sistémico de lo que llamamos desregulación en las altas esferas de la economía. Tanto la desregulación de un creciente número de industrias de la información de vanguardia y la informalización de una cantidad de sectores de poca capacidad de generación de utilidades, pueden ser conceptualizadas como ajustes bajo condiciones en que los nuevos desarrollos económicos y las viejas regulaciones entran en creciente tensión.¹⁰ “Fracturas regulatorias” es un concepto que he usado para capturar esta condición.

10 Vincular la informalización y el crecimiento lleva al análisis más allá de la noción de que el surgimiento de sectores informales en ciudades como Nueva York o Los Ángeles es causado por la presencia de inmigrantes y su propensión a reproducir estrategias de supervivencia típicas de países del tercer mundo. Vincular la informalización y el crecimiento también lleva el análisis más allá de la noción de que el desempleo y la recesión

Podemos pensar que estos desarrollos han constituido nuevas geografías de centralidad y marginalidad que cortan a través de las viejas divisiones entre países ricos y pobres, y nuevas geografías de marginalidad que se han vuelto cada vez más evidentes no sólo en el mundo menos desarrollado sino también en países altamente desarrollados. Al interior de las grandes ciudades tanto en el mundo desarrollado como en el “en desarrollo”, vemos una nueva geografía de centros y márgenes que no sólo ayudan a fortalecer las inequidades existentes sino que también ponen en movimiento toda una serie de dinámicas de inequidad.

Las localizaciones de lo global

La globalización económica, entonces, necesita ser entendida también en sus múltiples localizaciones, en vez de sólo en términos de aquellos procesos amplios que todo lo abarcan a macroniveles que dominan las versiones oficiales. Más aún, necesitamos ver que algunas de estas localizaciones no son generalmente percibidas como teniendo algo que ver con la globalización. La ciudad global es vista como una instanciación estratégica de dichas localizaciones múltiples.

Aquí quiero enfocarme en localizaciones de lo global marcadas por estas dos características. Muchas de estas localizaciones están incorporadas en la transición demográfica evidente en tales ciudades, donde una mayoría de trabajadores residentes hoy en día son inmigrantes y mujeres, a menudo de color. Estas ciudades están viendo una expansión de los empleos de bajos ingresos que no encajan en las imágenes maestras de la globalización, y sin embargo son parte de ella. El estar incorporadas en la transición demográfica evidente en esas ciudades, y su consecuente invisibilidad, contribuye a la desvalorización de esos tipos de trabajadores y culturas de trabajo y a la “legitimidad” de esa desvalorización.

generalmente pueden ser los factores clave que promueven la informalización en la fase actual de las economías altamente industrializadas. Puede apuntar hacia características del capitalismo avanzado que típicamente no son destacadas.

Esto puede leerse como una ruptura de la dinámica tradicional en la que la membresía en sectores económicos de vanguardia contribuye a la formación de una aristocracia del trabajo —un largo proceso evidente en las economías industrializadas occidentales. “Mujeres e inmigrantes” viene a reemplazar a la categoría de salario familiar fordista de “mujeres y niños”. Una de las localizaciones de las dinámicas de la globalización es el proceso de reestructuración económica en las ciudades globales. La polarización socioeconómica asociada ha generado un gran crecimiento en la demanda de trabajadores de bajos ingresos y por trabajos que ofrecen pocas posibilidades de progreso. Esta demanda ocurre en medio de una explosión de la riqueza y el poder concentrados en estas ciudades —es decir, en condiciones donde también existe una visible expansión en los trabajos de altos ingresos y espacios urbanos de alto costo. “Mujeres e inmigrantes” surge como una fuente de mano de obra que facilita la imposición de bajos salarios e indefensión bajo condiciones de alta demanda de esos trabajadores y la ubicación de esos trabajos en sectores de alto crecimiento. Rompe con el nexo histórico que hubiera llevado al empoderamiento de esos trabajadores y legitima culturalmente esa ruptura. Otra localización que es raramente asociada con la globalización, la informalización, reintroduce la comunidad y el hogar como un importante espacio económico en las ciudades globales. En este escenario veo a la informalización como el equivalente de bajo costo —y frecuentemente feminizado— de la desregulación en la cúpula del sistema. Como con la desregulación (p.ej. la desregulación financiera), la informalización introduce flexibilidad, reduce las “cargas” de la regulación, y baja los costos —en este caso, especialmente los costos de mano de obra. La informalización en las grandes ciudades del primer mundo —ya sea Nueva York, Londres, o Berlín, puede verse como la degradación de una variedad de actividades para las que existe una demanda efectiva en esas ciudades, pero también una devaluación y una enorme competencia, dados los bajos costos y las pocas formas alternativas de empleo. Volverse informal es una manera de producir y distribuir bienes y servicios a un menor costo y con mayor flexibilidad. Esto devalúa aún más este tipo de actividades. Los inmigrantes y las mujeres son actores importantes en las nuevas economías informales de estas ciudades. Ellos absorben los costos de informalizar estas actividades.

La reconfiguración de los espacios económicos asociados con la globalización en las grandes ciudades ha tenido impactos diferenciales en los hombres y en las mujeres, en las culturas de trabajo masculinas y femeninas, las formas de poder y empoderamiento centradas en lo masculino y femenino. La reestructuración del mercado de mano de obra trae consigo una transferencia de las funciones del mercado de trabajo al hogar o a la comunidad. Las mujeres y los hogares emergen como sitios que deberían ser parte de la teorización de las formas particulares que estos elementos asumen hoy.

Estas transformaciones contienen posibilidades, aunque sean limitadas, para la autonomía y el empoderamiento de las mujeres. Por ejemplo, podemos preguntarnos si el crecimiento de la informalización en las economías urbanas avanzadas reconfigura algunos tipos de relaciones económicas entre los hombres y las mujeres. Con la informalización, el vecindario y el hogar resurgen como sitios para la actividad económica. Esta condición tiene sus propias posibilidades dinámicas para las mujeres. La degradación económica a través de la informalización crea "oportunidades" para las mujeres empresarias y trabajadoras de bajos ingresos, y desde ahí reconfigura algo del trabajo y las jerarquías de los hogares en los que ellas se encuentran. Esto se vuelve particularmente claro en el caso de las mujeres inmigrantes que vienen de países con culturas más bien tradicionalmente centradas en los hombres. Hay mucha literatura que muestra que el trabajo remunerado de las mujeres inmigrantes y el mejor acceso a otros ámbitos públicos tienen un impacto en las relaciones de género.

Las mujeres ganan mayor autonomía personal e independencia mientras que los hombres pierden terreno. Las mujeres ganan más control sobre el presupuesto y otras decisiones domésticas y adquieren más influencia al momento de solicitar ayuda a los hombres en las tareas del hogar. Además, su acceso a los servicios públicos y otros recursos públicos les da la oportunidad de incorporarse a la sociedad mayoritaria: con frecuencia, en el hogar, ellas son las intermediarias en este proceso.

Es probable que las mujeres se beneficien más que otros de estas circunstancias; necesitamos más investigación para establecer el impacto de clase, educación, e ingreso en estos resultados por género. Además de este

empoderamiento relativamente mayor de las mujeres en el hogar asociado con el empleo remunerado, hay un segundo resultado importante: su mayor participación en la esfera pública y su posible surgimiento como actores públicos.

Hay dos arenas donde las mujeres inmigrantes son activas: instituciones de asistencia pública y privada, y la comunidad inmigrante /étnica. La incorporación de la mujer en el proceso de migración fortalece la probabilidad de asentamiento estable y contribuye a una mayor participación de los inmigrantes en sus comunidades y frente al Estado. Por ejemplo, las mujeres inmigrantes vienen a asumir roles públicos y sociales más activos, que fortalecen aún más su status en el hogar y en el proceso de asentamiento estable. Las mujeres son más activas en la construcción de comunidad y en el activismo comunitario, y se han posicionado de una manera diferente que los hombres respecto de la economía más amplia y con respecto al Estado. Ellas son las que con más frecuencia tendrán que enfrentarse a, y soportar, la vulnerabilidad legal de sus familias en el proceso de buscar servicios públicos y sociales para sus familias. Esta mayor participación de las mujeres sugiere la posibilidad de que ellas emerjan como actores más enérgicos y visibles, y que su rol en el mercado de mano de obra se vuelva también más visible.

Hay, hasta cierto punto, una unión de dos dinámicas diferentes en la condición de las mujeres en las ciudades globales descritas arriba. Por un lado, son una clase de trabajadoras invisibles e indefensas al servicio de sectores estratégicos que constituyen la economía global. Esta invisibilidad les impide surgir como lo que sería el equivalente contemporáneo de la "aristocracia laboral" de formas más antiguas de organización, cuando la posición de un trabajador de bajos ingresos en los sectores de vanguardia tenía el efecto de empoderar al trabajador (p.ej., a través de la posibilidad de sindicalización). Por otro lado, el acceso a un salario (aunque sea bajo), la creciente feminización de la oferta de trabajo, y la creciente feminización de las oportunidades de negocios que se han creado con la informalización han alterado las jerarquías de género en las que se encuentran¹¹.

11 Otra importante localización de las dinámicas de la globalización es el del nuevo estrato

Las ciudades como un nexo para los nuevos alineamientos político-económicos

Lo que hace estratégica a la localización de los procesos arriba descritos, aunque involucran a trabajadores invisibles e indefensos, potencialmente constitutivos de un nuevo tipo de política transnacional, es que estas mismas ciudades también son los sitios estratégicos para la valorización de las nuevas formas de capital global corporativo, tal como se describe en la primera sección de este capítulo.

Típicamente, el análisis de la globalización de la economía privilegia la reconstitución del capital como una presencia internacionalizada; enfatiza el carácter de vanguardia de esa reconstitución. Al mismo tiempo, permanece absolutamente en silencio respecto de otro elemento crucial de esta transnacionalización, una que algunos como yo, vemos como una contraparte de ese capital: la transnacionalización de la mano de obra. Todavía estamos utilizando el lenguaje de la inmigración para describir este proceso.¹²

Ese análisis también ignora la transnacionalización en la formación de identidades y lealtades entre los varios segmentos de la población que explícitamente rechazan la comunidad imaginaria de la nación. Con esto llegan nuevas solidaridades y nociones de pertenencia. Las grandes ciudades han surgido como un sitio estratégico tanto para la transnacionalización de la mano de obra como para la formación de identidades transnacionales. A este respecto, forman un sitio para nuevos tipos de operaciones políticas.

de las mujeres profesionales. En otros espacios he examinado el impacto del crecimiento de mujeres profesionales de alto nivel en el aburguesamiento de altos ingresos de estas ciudades —tanto en lo residencial como en lo comercial— así como en la reurbanización de la vida familiar de la clase media (Sassen, *The Global City*, Chapter 9).

- 12 Este lenguaje está construyendo cada vez más la inmigración como un proceso devaluado en cuanto describe la entrada de gente de países generalmente más pobres y desfavorecidos en busca de las mejores condiciones de vida que ofrece el país receptor; contiene una implícita valorización del país receptor y una desvalorización del país emisor.

Las ciudades son el terreno político donde las personas de muchos diferentes países pueden encontrarse y en el que una multiplicidad de culturas pueden juntarse. El carácter internacional de las grandes ciudades yace no solamente en su infraestructura de comunicaciones y empresas internacionales; yace también en los muchos ambientes culturales en los que existen los trabajadores. Uno ya no puede pensar en los centros de negocios y finanzas internacionales simplemente en términos de torres corporativas y una cultura corporativa en la mitad. Las ciudades globales de hoy son en parte espacios de poscolonialismo y de hecho contienen condiciones para la formación de un discurso poscolonial.

La gran ciudad occidental de hoy en día concentra diversidad. Atrae tanto a la nueva clase profesional transnacional como a las nuevas migraciones de trabajadores de bajos ingresos. Por medio de la inmigración, una proliferación de culturas originalmente localizadas, ahora se han convertido en presencias en muchas grandes ciudades —ciudades cuyas élite se consideran a sí mismas “cosmopolitas”, o que trascienden cualquier localidad. Una inmensa colección de culturas de alrededor del mundo, cada una enraizada en un país o aldea diferente, está ahora territorializada en algunos pocos lugares en singular, lugares como Nueva York, Los Ángeles, París, Londres, y más recientemente Tokio.

La inmigración y la etnicidad son con demasiada frecuencia constituidas como “otredad”. Comprenderlas como un conjunto de procesos por medio de los cuales los elementos globales son localizados, los mercados internacionales de mano de obra son constituidos, y las culturas de todo el mundo son desterritorializadas, las pone justo en el medio del escenario, junto con la internacionalización del capital como un aspecto fundamental de la globalización hoy en día. Además, esta forma de narrar los eventos migratorios de la posguerra captura el peso del colonialismo y las formas poscoloniales de imperio en los grandes procesos de globalización de hoy, y específicamente aquellos que unen a los países de emigración e inmigración. Aunque la génesis específica y los contenidos de su responsabilidad varían de un caso al otro y de un período a otro, ninguno de estos grandes países de inmigración son espectadores inocentes. La centralidad de lugar en un contexto de procesos globales engendra

una apertura económica y política transnacional en la formación de nuevas demandas y por lo tanto en la constitución de derechos –notablemente derechos al lugar– y, llevado al límite, en la constitución de “ciudadanía”. La ciudad ciertamente ha surgido como un sitio para nuevas demandas: por parte del capital global que utiliza la ciudad como una “mercancía organizacional”, pero también por parte de sectores desfavorecidos de la población urbana que con frecuencia son una presencia tan internacional en las grandes ciudades como el capital.

Veo esto como un tipo de apertura política que contiene las dos capacidades unificantes, a través de fronteras nacionales, y de agudos conflictos dentro de dichas fronteras. El capital global y la nueva fuerza de trabajo inmigrante son dos grandes instancias de categorías transnacionalizadas que tienen propiedades unificantes al interior, y al mismo tiempo se encuentran a sí mismas en competencia el uno con la otra en las ciudades globales. Las ciudades globales son sitios para la sobrevaloración del capital corporativo y la desvalorización de los trabajadores desfavorecidos. Los sectores avanzados del capital corporativo son ahora globales tanto en su organización como en sus operaciones. Y muchos de los trabajadores desfavorecidos en las ciudades globales son mujeres, inmigrantes y gente de color. Ambos grupos encuentran en la ciudad global un sitio estratégico para sus operaciones económicas y políticas.

El vínculo de la gente al territorio tal como está constituido en las ciudades globales está mucho menos expuesto a ser intermediado por el Estado nacional o la “cultura nacional”. Estamos viendo un alejamiento de las identidades de lo que han sido tradicionalmente sus fuentes de identidad, como son la nación o la aldea. Este desligamiento en el proceso de formación de identidad engendra nuevas nociones de comunidad, de pertenencia y de derecho. Sin embargo, otra forma de pensar acerca de las implicaciones políticas de este espacio estratégico transnacional es la noción de la formación de nuevas demandas sobre ese espacio. ¿La globalización económica ha moldeado aunque sea en parte la formación de esas demandas? Ciertamente hay grandes nuevos actores haciendo demandas en esas ciudades, notablemente empresas extranjeras que han sido autorizadas cada vez más para hacer negocios por medio de

una progresiva desregulación de las economías nacionales, y el número cada vez mayor de gente de negocios internacional. Estos se cuentan entre los nuevos “usuarios de la ciudad”. Ellos han marcado profundamente el paisaje ciudadano. Tal vez al otro extremo estén aquellos que usan la violencia política urbana para hacer sus demandas a la ciudad, demandas que carecen de la legitimidad de facto de la que disfrutaban los nuevos usuarios de la ciudad. Estas son demandas hechas por actores que luchan por reconocimiento, legitimación y derechos a la ciudad. Hay algo aquí que debe ser capturado: una distinción entre la indefensión y la condición de ser un actor o sujeto político a pesar de carecer de poder. Yo uso el término “presencia” para nombrar esta condición. En el contexto de un espacio estratégico como la ciudad global, los tipos de gente desaventajada aquí descrita no son simplemente marginales; adquieren presencia en un proceso político más amplio que escapa de las fronteras de la política formal. Esta presencia anuncia una posibilidad de una política. ¿Qué será de esta política, dependerá de los proyectos específicos y de las prácticas de varias comunidades? Mientras el sentido de pertenencia de estas comunidades no esté subsumido bajo lo nacional, muy bien puede anunciar la posibilidad de una política transnacional centrada en localidades concretas.

Como conclusión:

una política de lugares en circuitos globales

El tema que quiero resaltar aquí concierne a las maneras en que las instancias particulares de lo local pueden en realidad ser constituidas a múltiples escalas. Una manera de llegar a esta posibilidad es a través de un enfoque sobre organizaciones e individuos en su mayoría pobres en recursos. A través de sus prácticas políticas, pueden constituir un tipo específico de política global, una que corre a través de localidades y que no es predicada sobre la existencia de instituciones globales, y una que no requiere viajar a través de fronteras. El hecho de que una red sea global, no significa que todo tenga que suceder a nivel global.

Históricamente, esto no es nuevo. Y, sin embargo hay dos asuntos específicos que señalan la necesidad de un trabajo empírico y teórico en esta dimensión. Uno es que mucha de la conceptualización de lo local en las ciencias sociales ha enfatizado una proximidad física/geográfica, y por lo tanto una circunscripción territorial marcadamente definida, un encerramiento. El otro, parcialmente una consecuencia del primero, es una fuerte tendencia a concebir lo local como parte de una jerarquía de escalas anidadas. En gran medida, estas conceptualizaciones probablemente expresan las prácticas y formaciones reales que pueden constituir la mayor parte de lo global en la mayor parte del mundo. Pero también hay condiciones hoy en día que trabajan para desestabilizar estas prácticas y formaciones y que invitan a una reconceptualización de lo local, aunque sea sólo en lo concerniente a un rango limitado de sus características y de sus instanciaciones.

Clave entre estas condiciones actuales es la globalización y/o globalidad como constitutiva no sólo de espacios institucionales transfronterizos, sino también de poderosos imaginarios que habilitan aspiraciones a una práctica política más allá de las fronteras. También son importantes las nuevas tecnologías interactivas centradas en las computadoras que facilitan transacciones multiescala. Todo esto posibilita un nuevo tipo de política transfronteriza, una centrada en múltiples localidades y aún así intensamente conectada digitalmente. Los activistas pueden desarrollar redes para circular información basada en lugares (acerca de temas ambientalistas, de derechos humanos, vivienda, política, etc.) que pueden convertirse en parte del trabajo político y de estrategias que apuntan a una condición global —el medio ambiente, la creciente pobreza, el desempleo alrededor del mundo, la falta de responsabilidad de las multinacionales, etc..

El tema aquí no es tanto la posibilidad de tales prácticas políticas: han existido largo tiempo aunque con otros medios y con otras velocidades. El tema es más bien uno de órdenes de magnitud, enfoque y simultaneidad: las tecnologías, las instituciones, y los imaginarios que marcan el contexto digital global actual inscriben la práctica política local con nuevos significados y nuevas potencialidades. Podemos conceptualizar estas redes “alternativas” como contrageografías de la globalización porque están ín-

timamente imbricadas con algunas de las grandes dinámicas y capacidades constitutivas de, y especialmente, globalización económica, y sin embargo no son parte del aparato formal o de los objetivos de este aparato, como son la formación de mercados *globales*. La existencia de un sistema económico global y sus apoyos institucionales asociados para los flujos transfronterizos de dinero, información y personas, han permitido la intensificación de redes transnacionales y translocales y el desarrollo de tecnologías de la información que pueden escapar a las prácticas de vigilancia tradicionales.

Más aún, una característica importante de este tipo de política multiescalar de lo local es que no está confinada a moverse a través de un conjunto de escalas anidadas desde lo local a lo nacional a lo internacional, sino que puede acceder directamente a otros actores locales, ya sea en el mismo país o atravesando fronteras. Esta posibilidad no excluye el hecho de que poderosos actores pueden usar la existencia de diferentes escalas jurisdiccionales a su favor y el hecho de que la resistencia local está constreñida por la forma en que el Estado despliega lo escalar a través de órdenes regulatorias jurisdiccionales y administrativas.

Hay muchos ejemplos de dichos tipos de trabajo político transfronterizo. Podemos distinguir dos formas, cada una capturando un tipo específico de interacción escalar. En la primera escala de lucha permanece la localidad y el objeto es incorporar actores locales, p.ej. una agencia local de vivienda o ambiental, pero con el conocimiento o al menos la invocación, explícita o tácita, de otras múltiples localidades alrededor del mundo involucradas en luchas locales similares con actores locales similares. Es esta combinación de multiplicación y autoreflexión lo que contribuye a la creación de una contribución global a partir de estas prácticas y retóricas localizadas. Más allá del hecho de que las relaciones entre escalas sean cruciales para la política local, es tal vez la construcción de escala social y política en sí misma la que se hace evidente.¹³

13 Algunos de estos temas están bien desarrollados en el estudio de Adams de los levantamientos de la Plaza Tiananmen de 1989, del movimiento popular por la democracia de las Filipinas de los años ochenta, y el movimiento por los derechos civiles de los

La segunda forma de interacción multiescalar es aquella hacia donde apuntan las luchas localizadas para involucrar actores globales, p.ej. la OMC o empresas multinacionales, ya sea a escala global o en localidades múltiples. Las iniciativas locales pueden volverse parte de una red global de activismo sin perder el enfoque en las luchas locales específicas.¹⁴ Esta es una de las formas clave de política crítica que el Internet puede hacer posible: una política de lo local con una gran diferencia: estas son localidades que están conectadas mutuamente por toda una región, un país o el mundo. Desde luchas por los derechos humanos y el medio ambiente, a huelgas de trabajadores y campañas del SIDA contra las farmacéuticas, el Internet ha emergido como un poderoso medio para que las no élites se comuniquen, se apoyen mutuamente en sus luchas, y vayan creando los equivalentes a grupos privilegiados a escalas que van desde lo local a lo global. La posibilidad de hacerlo transnacionalmente en un momento en que un creciente conjunto de temas parecen escaparse de las fronteras de las naciones-Estado, hace de esto algo aún más significativo.

Las ciudades y las redes digitales son hoy en día, y tal vez irónicamente, un espacio mucho más concreto para las luchas sociales y políticas de lo que es la esfera del sistema de política nacional. Son espacios donde actores políticos no formales pueden ser parte de la escena política de una manera que en los canales institucionales nacionales resultaría mucho más difícil. A nivel nacional, la política debe correr a través de sistemas formales existentes: ya sea el sistema político electoral o el judicial (llevando a juicio a las agencias estatales). Los actores políticos no formales resultan

EE.UU. de los años cincuenta. Protesta, resistencia, autonomía, y consentimiento pueden construirse en escalas que escapan a los confines de las jurisdicciones territorialmente contenidas (Adams, Paul C. 1996).

- 14 Uno podría distinguir un tercer tipo de práctica política a lo largo de estas mismas líneas, una que transforma un evento singular en un evento mediático global que entonces a su vez sirve para movilizar a los individuos y a las organizaciones de todo el mundo en apoyo de esa acción inicial o alrededor de acontecimientos similares en algún otro lugar. Entre las más poderosas acciones de este tipo, y ahora emblemática entre este tipo de acciones, están las acciones iniciales y algunas subsecuentes de los zapatistas. La posibilidad de que un solo abuso de los derechos humanos se transforme en un evento mediático global ha sido una poderosa herramienta para los activistas por los derechos humanos.

invisibles al espacio político nacional. Las ciudades y las redes digitales pueden acomodarse a un amplio rango de luchas sociales y facilitar el surgimiento de nuevos tipos de sujetos políticos que no tienen que pasar por el sistema político formal. Individuos y grupos que históricamente han sido excluidos de los sistemas políticos formales y cuyas luchas pueden ser escenificadas parcialmente fuera del sistema político formal, pueden hallar en estos espacios un ambiente habilitador tanto para su surgimiento como actores políticos no formales, como para sus luchas.

Los tipos de práctica política discutidos aquí no son la ruta cosmopolita para lo global.¹⁵ Son globales a través de la multiplicación cómplice de las prácticas locales. Estos son tipos de sociabilidad y luchas profundamente incorporadas a las acciones y actividades de la gente. También son formas de trabajo constructor de instituciones con enfoque global que pueden venir de localidades con recursos limitados y de actores sociales informales. Aquí vemos la transformación potencial de actores “confinados” a roles domésticos, en actores dentro de redes globales sin tener que dejar su trabajo y sus roles en la comunidad. De ser experimentados como puramente domésticos, estos escenarios (domésticos) se transforman en microambientes ubicados en circuitos globales. No tienen que volverse cosmopolitas en este proceso: pueden muy bien permanecer domésticos y particularísticos en su orientación y permanecer involucrados en sus hogares y en las luchas de la comunidad local; y sin embargo, están participando en una emergente política global. Una comunidad de práctica puede surgir, capaz de crear múltiples comunicaciones laterales, horizontales, colaboraciones, solidaridades, y redes de apoyo.

15 Esto se ha convertido en un tema de mi trabajo actual: la posibilidad de formas de globalidad que no son cosmopolitas. Esto brota parcialmente de mi crítica a la suposición insuficientemente examinada de que ciertas formas de política, pensamiento, conciencia que siendo globales automáticamente son cosmopolitas (ver Sassen, *Territory, Authority, Rights*, Capítulos 7 y 8).

La integración de los mercados electrónicos: el caso de los mercados de capital global

Introducción

Podríamos esperar que el mercado financiero global de hoy sea en general diferente de otros mercados actuales y pasados y que se aproxime, y hasta reproduzca, principios clave de la teoría de mercados neoclásica. El esfuerzo de este capítulo es comprender los límites de este mercado electrónico, transjurisdiccional, globalmente interconectado, y desnudar sus formas de enraizamiento y sus condicionalidades. El argumento es que aunque el mercado global de capitales de hoy es ciertamente una formación compleja marcadamente diferente de mercados financieros globales anteriores, esto no significa necesariamente que esté totalmente desenraizado. Las nuevas tecnologías tienen un efecto transformador profundo que especifico más abajo. Una estrategia de investigación para capturar la especificidad de la transformación técnica junto con el posible enraizamiento de este mercado, es explorar la existencia de imbricaciones con ambientes no digitales y condiciones que dan forma y contenido a características técnicas y a los efectos de la tecnología. Dichas imbricaciones, entonces, señalarían los límites de la transformación tecnológica.

Para examinar la validez de este punto es en realidad importante mostrar que el actual mercado de capitales es diferente de sus fases anteriores, en buena parte debido a las capacidades específicas asociadas con las nuevas tecnologías interactivas centradas en las computadoras. La primera sec-

ción sobre “El mercado de capitales global hoy en día” examina de qué maneras este mercado es diferente. En la segunda sección sobre “La continua utilidad de la aglomeración social”, argumento que aunque es diferente, permanece enraizado y condicionado por dinámicas, agendas, contenidos y poderes que no son ni de mercado ni digitales.

El mercado global de capitales hoy en día

El mercado global de capitales parecería estar tan cerca como ha sido posible hasta ahora, a una aproximación al modelo neoclásico de mercado. Y eso porque es, cada vez más, un mercado electrónico con un uso dominante de aplicaciones de computadoras de última tecnología, abierto a millones de inversionistas simultáneos y concebiblemente capaz de maximizar las oportunidades de que los participantes en el mercado tengan básicamente un acceso instantáneo a la misma información sin importar donde se encuentren. Esto entonces debería asegurar que las fuerzas de oferta y demanda estén en operación total, guiadas por una información universalmente disponible para los participantes. Ya que es un mercado centrado en una industria que produce resultados inmateriales, estos pueden responder “libremente” a las fuerzas de la oferta y la demanda, experimentando poca, si alguna, fricción por la distancia o cualquier otro obstáculo a la circulación que pueda distorsionar la operación de dichas fuerzas. Crucial a esta posibilidad es el hecho de que un creciente número de gobiernos han sido persuadidos o conducidos a desregular la industria y sus mercados, promoviendo de esa manera la operación de las fuerzas de oferta y demanda, en vez de convertirse en impedimentos para su operación. Más aún, como mercado electrónico, global y desregulado, tiene especiales capacidades para invalidar jurisdicciones existentes.

En breve, uno podría proponer que esta es una aproximación tan cercana al modelo de oferta y demanda como uno podría soñar: un mercado que no está obstaculizado por la geografía, el peso, el desigual acceso a la información, las regulaciones de los gobiernos o las agendas particu-

lares, dado su carácter altamente tecnológico y la participación de millones de inversionistas. ¿Ha llegado el mercado por excelencia?

En la medida en que un análisis económico excluye empresas, estados y cortes judiciales de sus variables explicativas, el mercado global de capitales parecería ser un buen caso a través del cual explorar estas suposiciones y proposiciones. Cuando digo esto, una de mis suposiciones es que el mercado global de capitales de hoy es en realidad distinto y debe ser diferenciado de casos anteriores de mercados financieros mundiales. En ningún caso hay acuerdo sobre esto. A continuación explico brevemente las principales razones para mi afirmación de que es diferente. Algunas de estas diferencias con los mercados financieros del pasado y con otros tipos de mercados de hoy son a su vez los rasgos que concebiblemente parecerían hacer de este mercado una de las más cercanas aproximaciones al modelo de mercado de los economistas.

Desde hace mucho tiempo que ha existido un mercado de capitales y siempre ha consistido de múltiples y variadamente especializados mercados financieros (Eichengreen y Fishlow, 1996). También ha tenido por largo tiempo componentes globales (Arrighi, 1994). Ciertamente, una fuerte línea de interpretación en la literatura actual sostiene que el mercado de capitales de hoy no es nada nuevo y representa un regreso a una era global anterior de comienzos del siglo XX, y nuevamente en el período entreguerras (Hirst y Thompson, 1996).

Sin embargo, yo argumento que esto se sostiene a un alto nivel de generalidad, pero que cuando introducimos como factor las especificidades del mercado de capitales actual, surgen algunas diferencias significativas con esas fases del pasado (Biersteker y Hall, 2002). En mi lectura hay dos grandes conjuntos de diferencias. Uno tiene que ver con el nivel de formalización e institucionalización del mercado global de capitales de hoy, que es en parte un resultado de la interacción con sistemas regulatorios nacionales que también se han vuelto mucho más elaborados en los últimos 100 años. No me enfocaré en este aspecto aquí (Sassen, 1996, 2001). El segundo conjunto de diferencias tiene que ver con el impacto transformador de las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones, particularmente las tecnologías basadas en las computadoras (a

lo que desde ahora nos referiremos como digitalización). En combinación con las varias dinámicas y políticas a las que usualmente nos referimos como globalización, han constituido al mercado de capitales como un orden institucional distinto, uno diferente de otros grandes mercados y sistemas de circulación tales como el comercio global.

Uno de los resultados más significativos y clave de la digitalización en las finanzas ha sido el salto en órdenes de magnitud y la extensión de la interconectividad mundial. En otros espacios he postulado que hay tres formas básicas en que la digitalización ha contribuido a este resultado (Sassen, 2001, 2002). Uno es el uso de software sofisticado, una característica clave de los mercados financieros globales de hoy y una condición que a su vez ha hecho posible una enorme cantidad de innovación. Ha elevado el nivel de liquidez, así como ha incrementado las posibilidades de licuar formas de riqueza que hasta ahora se consideraban no líquidas. Esto puede requerir instrumentos complejos; la posibilidad de utilizar computadoras facilitó no únicamente el desarrollo de estos instrumentos, sino que también permitió el amplio uso de estos instrumentos en la medida en que tanta complejidad puede estar contenida en el software. Permite a usuarios que pueden no captar íntegramente ya sea los temas matemáticos o de diseño de software, ser efectivos en el despliegue de estos instrumentos.

Segundo, los rasgos característicos de las redes digitales pueden maximizar las implicaciones de la integración de los mercados globales al producir la posibilidad de flujos interconectados y transacciones simultáneas, y un acceso descentralizado para los inversionistas. Desde finales de los años ochenta, un creciente número de centros financieros se vieron globalmente integrados en la medida en que los países desregulaban sus economías. Esta condición no digital elevó el impacto de la digitalización de los mercados y de los instrumentos.

Tercero, debido a que las finanzas se tratan particularmente acerca de transacciones en vez de simplemente flujos de dinero, las propiedades técnicas de las redes digitales asumen un significado adicional. La interconectividad, la simultaneidad, el acceso descentralizado, todo contribuye a multiplicar el número de transacciones, el largo de las cadenas de transac-

ciones (p.ej. la distancia entre el instrumento y el activo subyacente), y por lo tanto el número de participantes. El resultado integral es una compleja arquitectura de transacciones.

La combinación de estas condiciones ha contribuido a la particular posición del mercado de capitales en relación a otros componentes de la globalización económica. Podemos especificar dos características mayores, una concerniente a los órdenes de magnitud, y la segunda a la organización espacial de las finanzas. En términos de la primera, los indicadores son los valores monetarios reales involucrados, y aunque más difícil de medir, el creciente peso de los criterios financieros en las transacciones económicas, a veces mencionadas, como la financiación de la economía. Desde 1980, el volumen total de los activos financieros se ha incrementado tres veces más rápido que el agregado del producto interno bruto (PIB) de los 23 países altamente desarrollados que formaban la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (Organization for Economic Cooperation and Development) —OECD—; y el volumen del intercambio de divisas, bonos y acciones se ha incrementado cinco veces más rápido y ahora lo superan con mucho. Este PIB agregado era de 30 trillones (1 trillón americano = 10 a la 12da potencia) en el 2000, cuando el valor mundial de los derivados negociados internacionalmente alcanzó más de USD\$ 65 trillones a finales de los años noventa, una cifra que se elevó a más de USD\$80 trillones para el 2000, USD\$168 trillones para fines de 2001, y USD\$192 trillones en el 2002. Para poner esto en perspectiva podemos hacer una comparación con el valor de otros grandes componentes de alto crecimiento de la economía global, tales como el valor del comercio transfronterizo (cerca de USD\$8 trillones en el 2000), y el volumen de las inversiones extranjeras directas globales (USD\$5 trillones), igual que en el 2002. Las transacciones de intercambio de divisas eran 10 veces mayores que el comercio mundial en 1983, pero setenta veces mayor en 1999, aunque el comercio mundial también creció considerablemente durante ese período¹.

1 El mercado de divisas fue el primero en globalizarse, a mediados de los años setenta. Hoy es el más grande y de muchas maneras el único verdaderamente global. Ha pasado de un giro diario de cerca de USD\$15 billones en los años setenta, a USD\$ 60 billo

En cuanto a la segunda, la organización espacial de las finanzas, esta ha sido moldeada profundamente por la regulación. En teoría, la regulación ha operado como una de las restricciones locacionales clave, evitando que la industria, sus empresas y mercados se dispersen por cada esquina del planeta². La ola de desregulaciones que empezó a mediados de los años ochenta levantó ese conjunto de grandes restricciones a la propagación geográfica. Más aún, ya que hoy en día es una industria altamente digitalizada, sus productos inmateriales pueden circular instantáneamente por todo el mundo, las transacciones financieras pueden ser ejecutadas digitalmente, y ambas, la circulación y las transacciones, pueden cruzar a través de las fronteras convencionales. Esto levanta una multitud de temas locacionales que son bastante específicos y diferentes de aquellos pertenecientes a la mayoría de los otros sectores económicos (Budd, 1995; Parr and Budd, 2000). La desregulación a gran escala de la industria en un creciente número de países desde mediados de los años ochenta, trajo consigo un abrupto incremento en el acceso a lo que todavía eran centros financieros nacionales y posibilitó innovaciones que a su vez facilitaron su expansión tanto geográfica como institucional. Esta posibilidad de propagación vocacional e institucional también trae consigo un elevado riesgo, claramente una rasgo marcado de la fase actual del mercado de capitales.

Aunque hay pocos acuerdos sobre el tema, según mi lectura estas condiciones actuales representan diferencias importantes entre el mercado global de capitales de hoy y el período del patrón oro de antes de la Primera Guerra Mundial (Bierstecker y Hall, 1997). De muchas maneras, el mercado financiero mundial que va desde finales del siglo XVIII hasta el período de las entreguerras, fue tan enorme como el de ahora. Esto

nes a comienzos de los ochenta, y un estimado de USD\$1,3 trillones hoy en día. En contraste, las reservas totales de divisas de los países industriales ricos llegaban a USD\$1 trillón en el 2000.

2 Las finanzas al por mayor históricamente han tenido fuertes tendencias a la circulación transfronteriza, cualquiera haya sido la naturaleza de esas fronteras. Los banqueros judíos asentados en Venecia tenían múltiples conexiones con los de Fráncfort, y aquellos en París con aquellos de Londres; el sistema Hawala del mundo árabe era cercano al sistema Lombardo de Europa Occidental. Para una discusión detallada vea Arrighi (1994).

parece ser así si medimos su volumen como una parte de las economías nacionales y en términos del tamaño relativo de los flujos internacionales. El mercado internacional de capitales de ese período temprano era grande y dinámico, altamente internacionalizado, y respaldado por una saludable dosis de Pax Britannica para mantener el orden. La dimensión de su internacionalización puede verse en el hecho de que por ejemplo, en 1920, Moody's calificaba los bonos emitidos por cerca de cincuenta gobiernos para levantar fondos en los mercados americanos de capital (Sinclair, 1994). La depresión trajo un declive radical en la dimensión de esta internacionalización, y no fue sino hasta recientemente que Moody's ha vuelto a calificar bonos de cerca de cincuenta gobiernos.

Ciertamente, en 1985, tan sólo quince gobiernos extranjeros conseguían dinero en los mercados de capital de los EE.UU. No fue sino hasta después de 1985 que los mercados financieros internacionales resurgieron como un factor mayor.³

Un tipo de diferencia concierne a la creciente concentración de poder de mercado en instituciones tales como los fondos de pensiones y las compañías de seguros. Los inversionistas institucionales no son nuevos. Lo que es diferente y comenzó en los años ochenta, es la diversidad de tipos de fondos y la rápida escalada del valor de sus activos. Hay dos fases en esta corta historia, una que va hasta los años noventa tempranos, y la segunda, una que arranca en los años noventa tardíos. Enfocándonos brevemente sólo en la primera fase, y considerando los fondos de pensiones, por ejemplo, sus activos se más que duplicaron en los EE.UU. desde USD\$1,5 trillones en 1985 a USD\$3,3 trillones en 1992. Los fondos de pensiones se triplicaron en el Reino Unido y se cuadruplicaron en Japón en el mismo período, y se más que duplicaron en Alemania y en Suiza. En los EE.UU., los inversionistas institucionales como grupo, llegaron a manejar las dos quintas partes de los activos financieros de los hogares americanos para comienzos de los años noventa, eso desde la quinta parte

3 El sistema bancario internacional suizo era, por supuesto, la excepción. Pero este era un tipo muy específico de banca y no representa al mercado global de capitales, particularmente por el hecho de que básicamente era un sistema financiero nacional cerrado en ese momento (Bank for International Settlements, 2000).

que manejaban en 1980. Además, hoy en día el mercado global de capitales es cada vez más un componente necesario de un creciente abanico de tipos de transacciones, tales como la diversidad de deudas gubernamentales que son financiadas actualmente a través del mercado global: más y más, ciertos tipos de deuda que se pensaba que eran básicamente locales, tales como las deudas municipales, ahora están entrando en este mercado. El crecimiento general en el valor de los instrumentos y activos financieros es también evidente en el caso de los inversionistas institucionales de los EE.UU. cuyos activos crecieron del 59% de PIB en 1980 hasta el 126% en 1993 (Tabla 1.1).

Aparte del crecimiento de tipos antiguos de inversionistas institucionales, a finales de los años noventa también se vio una proliferación de inversionistas institucionales con unas estrategias de inversión extremadamente especulativas. Los *hedge funds* (fondo de cobertura/fondo de alto riesgo) se cuentan entre los más especulativos de este tipo de instituciones; evaden ciertas regulaciones de exposición de información y apalancamiento al tener una clientela privada pequeña y, con frecuencia, operando desde el extranjero (paraísos fiscales). Aunque no son nuevos, el crecimiento en su tamaño y en su capacidad de afectar el funcionamiento de los mercados ciertamente creció enormemente en los años noventa, y surgieron como una gran fuerza a finales de aquellos años.

Tabla 1.1
Activos financieros de inversionistas institucionales. 1990-97, años y
países seleccionados (Billones de USD)

País	1990	1991	1992	1993
Canadá	\$332,60	\$420,40	\$560,50	\$619,80
Francia	\$655,70	\$906,40	\$1.278,10	\$1.263,20
Alemania	\$599,00	\$729,70	\$1.167,90	\$1.201,90
Japón	\$2.427,90	\$3.475,50	\$3.563,60	\$3.154,70
Países Bajos	\$378,30	\$465,00	\$671,20	\$667,80
Reino Unido	\$1.116,80	\$1.547,30	\$2.226,90	n/a
Estados Unidos	\$6.875,70	\$9.612,80	\$13.382,10	\$15.867,50
Total OECD	\$13.768,20	\$19.013,90	\$26.001,20	n/a

Fuente: Inversión internacional directa. Estadísticas anuales 1998, tabla 8.1. OECD

De acuerdo con algunas estimaciones, para mediados de 1998 eran unos 1 200, con activos de más de USD\$180 billones (billón americano = 10 a la 9na potencia) (Banco de Pagos Internacionales, 2000), que era más que los USD\$122 billones en activos del total de casi 1 500 fondos de capital en octubre de 1997 (United Nations Conference, 1998). Estos dos tipos de fondos deben diferenciarse de los fondos de administración de activos, de los que los diez de punta se estima tienen USD\$10 trillones bajo su administración.⁴

Un segundo conjunto de diferencias tiene que ver con las propiedades que las nuevas tecnologías de la información traen a los mercados financieros, algo a lo que ya nos referimos brevemente. Dos juegos de propiedades se deben enfatizar aquí: una, la transmisión instantánea, la interconectividad y la velocidad; y la otra, la creciente digitalización de las tran-

4 El nivel de concentración es enorme entre estos fondos, parte como consecuencia de las fusiones y adquisiciones motivadas por la necesidad de las firmas de alcanzar lo que son los umbrales competitivos en el mercado global de hoy.

sacciones y el incremento en la capacidad de licuar activos, asociada. Los volúmenes brutos se han incrementado enormemente. Y la velocidad de las transacciones ha traído sus consecuencias. La negociación de divisas y valores es instantánea gracias a una vasta red de computadoras. Además, el alto grado de interconectividad en combinación con la transmisión instantánea, apunta a un potencial crecimiento exponencial.

Una tercera gran diferencia es la explosión de innovaciones financieras, también tratadas parcialmente más arriba. Las innovaciones han elevado la oferta de instrumentos financieros que son negociables —vendidos en el mercado abierto. Hay diferencias significativas entre países. La titularización está muy avanzada en los EE.UU., pero apenas comenzando en la mayor parte de Europa. La proliferación de derivados ha promovido el acoplamiento de mercados nacionales al hacer más fácil la explotación de las diferencias de precios entre diferentes instrumentos financieros, es decir, el arbitraje.⁵ Para 1994, el volumen total de derivados vendidos sobre el mostrador o negociados en las bolsas, se había elevado sobre los USD\$30 trillones, un récord histórico; este se duplicó a USD\$65 trillones apenas unos pocos años después, en 1999. Un indicador de esta creciente importancia de las transacciones transfronterizas es el valor de las transacciones transfronterizas de bonos y acciones como un porcentaje del PIB de las economías desarrolladas más avanzadas. La tabla 1.2 presenta esta información de un pequeño grupo de estos países y muestra lo reciente de este incremento acelerado. Por ejemplo, el valor de dichas transacciones representaba el 4% del PIB de los EE.UU. en 1975, el 35% en 1985 cuando la era financiera está en un gran momento, pero se cuadruplica para 1995 y llega a un 230% en 1998. Otros países muestran incrementos aún más agudos. En Alemania este porcentaje crece del 5% en 1975 hasta 334% en 1998. En parte, esto significa incrementar los niveles

5 Aunque los instrumentos financieros derivados de divisas y tasas de interés no existían hasta comienzos de los ochentas y representan dos de las mayores innovaciones del período actual, derivados sobre materias primas, también llamados futuros, han existido en otras versiones desde períodos anteriores. Es conocido que la bolsa de valores de Ámsterdam —cuando era la capital financiera del mundo— se basaba casi por completo en la negociación de futuros de materias primas.

de riesgo e innovación que mueven la industria. Es únicamente en la última década y media que vemos esta aceleración.

El impulso para producir innovaciones es uno de los rasgos específicos de la era financiera que comienza en los años ochenta. La historia de las finanzas es de muchas maneras una larga historia de innovaciones. Pero lo que probablemente es diferente hoy en día es la intensidad de la fase actual y la multiplicación de instrumentos que prolongan la distancia entre el instrumento financiero y el activo subyacente. Esto se refleja, por ejemplo, en el hecho de que la capitalización de la bolsa de valores y la deuda titularizada, antes de la crisis de 1997/98 en Norteamérica, la Unión Europea y Japón, llegaban a USD\$46,6 trillones en 1997, mientras su PIB agregado era USD\$21,4 trillones y el PIB mundial era USD\$29 trillones. Más aún, el valor de los derivados más prominentes en estos mismos países era de USD\$68 trillones, lo que era cerca del 146% del tamaño de los mercados de capital subyacentes (FMI, 1999).

En la era digital:

¿Más concentración que dispersión?

Hoy en día, después de una considerable desregulación de la industria, la incorporación de un creciente número de centros financieros nacionales al mercado global, y con el marcado uso de las operaciones bursátiles electrónicas, la organización espacial actual de la industria puede verse como un cercano indicador de su dinámica locacional dirigida por el mercado, que fue lo que sucedió en las etapas tempranas de la fase regulatoria. Esto se sostendría especialmente al nivel internacional dado el predominio temprano de mercados nacionales cerrados y altamente regulados; pero esto también sucedía en algunos mercados domésticos, como en los EE.UU., dadas las barreras a las transacciones bancarias interestatales. Ha habido, ciertamente, una descentralización geográfica de cierto tipo de actividades financieras, orientadas a asegurar negocios en el creciente número de países que se han ido integrando a la economía global. Muchos de los bancos de inversión de vanguardia tienen operaciones en más países

que hace veinte años. Lo mismo se puede decir de otros servicios corporativos especializados, contables, legales, cuya red de filiales en el extranjero han visto un crecimiento explosivo (Johnston, Taylor y Watts, 2002). Lo mismo se puede decir de algunos mercados: por ejemplo, en los años ochenta todas las operaciones mayores del mercado de divisas tenían lugar en Londres. Hoy están distribuidas entre Londres y otros centros (aunque su número es mucho menor que el número de países cuyas monedas se negocian).

Tabla 1.2. Transacciones transfronterizas en bonos y acciones (*) 1975 a 1998. Años y países seleccionados (Porcentaje del PIB)

País	1975	1980	1985	1990	1995	1998
Estados Unidos	4	9	35	89	135	230
Japón	2	8	62	119	65	91
Alemania	5	7	33	57	172	334
Francia	n/a	5	21	54	187	415
Italia	1	1	4	27	253	640
Canadá	3	9	27	65	187	331

Nota (*) Denota compras y ventas brutas de títulos entre residentes y no residentes

Fuente: Banco de Compensaciones Internacionales (BIS). Reporte anual 1999, abril 1998 - junio 1999

Pero empíricamente, lo que se destaca en la evidencia acerca de los mercados financieros globales después de una década y media de desregulación, integración mundial y grandes avances en las operaciones bursátiles electrónicas, es la dimensión de la concentración locacional, y el alto precio que están dispuestas a pagar las empresas para estar en los grandes centros.

Grandes porciones de muchos mercados financieros están desproporcionadamente concentrados en pocos centros financieros. Pero esta tendencia hacia la consolidación en pocos centros también es notoria al interior de los países. Aún más, este patrón de consolidación de un centro financiero principal por país es una función del rápido crecimiento en el sector, no de la decadencia de las ciudades perdedoras.

La aguda concentración en los principales mercados financieros puede ser ilustrada con unos pocos hechos.⁶ Londres, Nueva York, Tokio (a pesar de una recesión económica nacional), París, Fráncfort y otras pocas ciudades, regularmente aparecen a la cabeza y representan una gran proporción de las transacciones globales. Esto se mantiene así aún después de los ataques del 11 de septiembre que destruyeron el World Trade Center en Nueva York (aunque este no era un complejo financiero), y fue visto por muchos como una advertencia sobre la vulnerabilidad de una alta concentración en un número limitado de lugares. La tabla 1.3 muestra la dimensión en que los niveles de concentración en la capitalización de los mercados de valores, en un número limitado de centros financieros globales, se mantuvieron después de los ataques. La tabla 1.4 muestra la lista de firmas extranjeras que cotizan en la bolsa en los grandes mercados, además, indica que la localización en un conjunto de mercados financieros es uno de los rasgos del mercado global de capitales en vez de una necesidad reducida por estar presente en múltiples mercados. Londres, Tokio, Nueva York, París (ahora consolidado con Ámsterdam y Bruselas como Euro Next), Hong Kong, y Fráncfort dan cuenta de la mayor parte de la capitalización de la bolsa de valores mundial. Londres, Fráncfort y Nueva York concentran una enorme proporción de la exportación de servicios financieros. Londres, Nueva York y Tokio concentraban más de un tercio de las participaciones de capital institucional global, esto a finales de 1997, después de una declinación del 32% en el valor de Tokio durante 1996. Londres, Nueva York y Tokio dan cuenta del 58% del mercado de divisas, uno de los mercados verdaderamente globales; junto con Singapur, Hong Kong, Zúrich, Ginebra, Fráncfort y París, dan cuenta del 85% del mercado, siendo en esto el más global de los mercados.

6 Entre las varias fuentes de datos para las cifras citadas en esta sección está el International Bank for Settlements-Basilea (Banco de Compensaciones Internacionales); datos de cuentas nacionales FMI; publicaciones de comercio especializadas como el Wall Street Journal's WorldScope, MorganStanley Capital International, The Banker, listados de datos del Financial Times y The Economist, y especialmente para el enfoque sobre las ciudades, los datos generados por Technimetrics, Inc., hoy parte de Thomson Financial.

Tabla 1.3. Las diez mayores bolsas de valores del mundo por capitalización de mercado (En billones de USD)

Bolsa	Capitalización de mercado 2001	2001 (%) de capitalización de miembros	Capitalización de mercado 2000	2000 (%) de capitalización de miembros
NYSE	\$11.026,60	41,40	\$11.534,60	37,10
NASDAQ	\$2.739,70	10,30	\$3.597,10	8,80
Tokio	\$2.264,50	8,50	\$3.157,20	7,30
Londres	\$2.164,70	8,10	\$2.612,20	7,00
Euronext	\$1.843,50	6,90	\$2.271,70	5,90
Deutsche Börse	\$1.071,70	4,00	\$1.270,20	3,40
Toronto	\$611,50	2,30	\$766,20	2,00
Italia	\$527,50	2,00	\$768,30	1,70
Bolsa Suiza	\$527,30	1,90	\$792,30	1,70
Hong Kong	\$506,10	87,50	\$506,10	1,60
Total para miembros de la federación	\$26.610,00		\$31.125,00	76,40

Nota: El EURONEXT incluye a Bruselas, Ámsterdam, y París; Las cifras de 2001 son de finales de año.
Fuente: Compilado del reporte anual BIS de 2001: Cálculos de porcentajes añadidos

Esta tendencia hacia la consolidación en pocos centros, aún cuando la red de centros financieros integrados se expande globalmente, también es evidente al interior de los países. Por ejemplo, en los EE.UU. Nueva York concentra los principales bancos de inversión con solo otro gran centro financiero internacional en este enorme país, Chicago. Sidney y Toronto también han impuesto su poder en países de dimensiones continentales, y han tomado las funciones y participación en el mercado de los que fueron grandes centros de comercio, respectivamente Melbourne y Montreal. Lo mismo han hecho Sao Paulo y Bombay, que han concentrado funciones y participación de Río de Janeiro en Brasil y Nueva Delhi y

Calcuta en la India. Todos estos países son enormes y podría haberse pensado que podían sustentar múltiples grandes centros financieros. Este patrón es evidente en muchos países.⁷ La consolidación de un centro financiero principal en cada país es una parte integral de la dinámica de crecimiento en el sector, en vez de limitaciones en las ciudades perdedoras.

Existe tanto una consolidación en un menor número de grandes centros entre países, y al interior de los países, así como un abrupto crecimiento en el número de centros que han entrado a formar parte de la red global conforme los países desregulaban sus economías. Bombay, por ejemplo, se vio incorporada a la red financiera global a comienzos de los años noventa, después de que la India desregulara (parcialmente) su sistema financiero. Este modo de incorporación a la red global se da al costo de perder ciertas funciones que estas ciudades pueden haber tenido cuando eran principalmente centros nacionales. Hoy en día, las principales firmas financieras, contables y legales, principalmente extranjeras, entran en sus mercados para manejar muchas de las nuevas operaciones transfronterizas. La incorporación en el mercado global, comúnmente sucede sin ninguna ganancia en su participación global en los segmentos particulares del mercado en el que se encuentran, aún cuando la capitalización puede crecer, a veces abruptamente, y aunque sumen al volumen total en el mercado global.

7 En Francia, París aún concentra grandes porciones de la mayoría de sectores financieros que concentraba hace 10 años y las alguna vez importantes bolsas de valores como Lyon se han vuelto "provincianas", aunque Lyon hoy en día es el centro de una próspera región económica. Milán privatizó su bolsa en septiembre de 1997 y fusionó electrónicamente los diez mercados regionales de Italia. Fráncfort hoy en día concentra una mayor parte del mercado financiero alemán de lo que concentraba a comienzos de los años ochenta, y lo mismo sucede con Zúrich, que alguna vez tuvo a Basilea y Ginebra como importantes competidores.

Tabla 1.4. Registros extranjeros en las Bolsas de Valores más importantes

Bolsa	2000 número de registros extranjeros	2000 (%) de registros extranjeros	2001 número de registros extranjeros	2001 (%) de registros extranjeros
NASDAQ	445	11	488	10,3
NYSE	461	19,2	433	17,5
Londres	409	17,5	448	18,9
Deutsche Börse	235	23,9	241	24,5
Euronext	-	-	-	-
Bolsa Suiza	149	36,2	164	39,4
Tokio	38	1,8	41	2

Nota: El Euronext incluye Bruselas, Ámsterdam, y París; Cifras de 2001 son de finales de año
Fuente: Compilado del reporte anual BIS de 2001; Cálculos de porcentaje añadidos.

¿Por qué es que en momentos de un rápido crecimiento en la red de centros financieros, en volúmenes totales, y en redes electrónicas, tenemos tanta concentración de participaciones de mercado en los principales centros globales y nacionales? Tanto la globalización como los negocios electrónicos se tratan de la expansión y la dispersión más allá del confinado ámbito de las economías nacionales y de las operaciones de piso. En verdad uno podría preguntarse porqué tienen importancia alguna los centros financieros.

La continua utilidad de la aglomeración espacial

El continuo peso de los grandes centros es, de alguna manera, un contrasentido, como lo es, para el efecto, la existencia de una red en expansión de centros financieros. El rápido desarrollo de los centros de intercambio electrónicos, la creciente digitalización de mucho de la actividad financiera, el hecho de que las finanzas se hayan convertido en uno de los principales sectores en un creciente número de países, y que es un sector que

produce un bien inmaterial hipermóvil, sugieren que la localización no debería importar. De hecho, la dispersión geográfica parecería una buena opción dado el alto costo de operar en los grandes centros financieros. Además, los últimos diez años han visto una gran movilidad geográfica de los expertos financieros y de las firmas de servicios financieros. Son, en mi opinión, por lo menos tres las razones que explican la tendencia hacia la consolidación en unos pocos centros en vez de una dispersión masiva.

La importancia de la conectividad social y las funciones centrales

Primero, aunque las nuevas tecnologías de la información ciertamente facilitan la dispersión geográfica de las actividades económicas sin perder la integración del sistema, también han tenido el efecto de fortalecer la importancia de la coordinación central y el control de las funciones para las empresas, e incluso, para los mercados.⁸ Y ciertamente para empresas en cualquier sector, operar una amplia red de sucursales y filiales y operar en múltiples mercados, ha hecho que las funciones centrales se tornen más complicadas. Su ejecución requiere de acceso a talento, no sólo en las matrices, sino también, y de forma más general, a entornos innovadores de tecnología, contabilidad, servicios legales, predicciones económicas, y todo tipo de servicios corporativos especializados y nuevos. Los grandes centros tienen masivas concentraciones de recursos actualizados que los habilitan para maximizar los beneficios de las nuevas tecnologías de comunicaciones y gobernar las nuevas condiciones para operar globalmente. Aún los mercados electrónicos como el NASDAQ y las operaciones bursátiles electrónicas dependen de operadores y bancos que están localizados en alguna parte, con por lo menos unos pocos ubicados en algún centro financiero mayor. La cuestión del riesgo y cómo se lo maneja y se lo percibe, es un factor más que tiene un impacto en cómo la industria se orga-

8 Esta es una de mis siete hipótesis organizadoras a través de las cuales especifiqué mi modelo de ciudad global.

niza a sí misma, dónde ubica sus operaciones, qué mercados se ven integrados al mercado global de capitales, y así por el estilo.

Un hecho que se ha vuelto cada vez más evidente es que para maximizar los beneficios de las nuevas tecnologías de la información las empresas necesitan no sólo la infraestructura, sino también una mezcla de otros recursos. En mi análisis, la complejidad organizacional es una variable clave que permite a las empresas maximizar los beneficios/utilidades que pueden derivar del usar tecnologías digitales (Sassen, 2001). En el caso de los mercados financieros podemos hacer un argumento paralelo. La mayor parte del valor añadido que producen estas tecnologías para las empresas de servicios avanzadas, yace en las así llamadas externalidades. Y esto significa los recursos materiales y humanos —edificios de oficinas de última generación, talento superior, y la infraestructura de redes sociales que maximizan la conectividad. Cualquier ciudad puede tener cables de fibra óptica, pero eso no es suficiente (García, 2002).

Un segundo hecho que está surgiendo con claridad concierne al significado de “información”. Hay dos tipos de información. Uno de ellos son los datos, que pueden ser complejos pero que sin embargo son conocimiento estándar; el nivel al que cierra la bolsa de valores, la privatización de una empresa de servicio público, la quiebra de un banco. Pero hay un tipo de información mucho más difícil, más bien cercana a la interpretación/evaluación/ juicio. Entraña negociar una serie de datos y una serie de interpretaciones de una mezcla de datos, con la esperanza de producir datos de un orden más alto. El acceso al primer tipo de información es ahora global e inmediato desde prácticamente cualquier lugar del mundo altamente desarrollado, gracias a la revolución digital. Pero es el segundo tipo de información el que requiere de una complicada combinación de elementos —la infraestructura social para la conectividad global— lo que da a los grandes centros financieros la ventaja.

Es posible, en principio, reproducir la infraestructura técnica en cualquier parte. Singapur por ejemplo, tiene una conectividad técnica que iguala a la de Hong Kong. ¿Pero tiene la misma conectividad social que tiene Hong Kong? A un nivel más alto de conectividad social global probablemente podríamos decir lo mismo de Fráncfort y Londres. Cuando

las formas más complejas de información necesarias para ejecutar grandes tratos internacionales no se pueden obtener de las bases de datos existentes, no importa cuánto pueda uno pagar, es ahí cuando se necesita de un circuito social de información y las asociadas interpretaciones de hecho, y las inferencias que resultan de intercambiar información entre gente talentosa y bien informada.

Es el peso de estos insumos lo que les ha dado una totalmente nueva importancia a las agencias de calificación de crédito, por ejemplo. Parte de calificar tiene que ver con interpretar e inferir. Cuando esta interpretación se vuelve “autorizada”, entonces se vuelve “información” disponible para todos. El proceso de convertir las inferencias/interpretaciones en “información”, requiere de una especial mezcla de talentos y recursos.

En breve, los centros financieros proveen la conectividad social que requiere una empresa o el mercado para maximizar los beneficios de su conectividad técnica.

Fusiones y alianzas transfronterizas

Las firmas y los mercados globales en la industria financiera requieren de enormes recursos, una tendencia que lleva a fusiones rápidas y adquisiciones de firmas y alianzas estratégicas entre mercados de diferentes países. Estas se están dando en una escala y en combinaciones que pocos habían previsto poco antes de los años noventa tempranos. Hay un creciente número de fusiones entre respectivas firmas de servicios financieros, firmas contables, firmas legales, corredores de seguros, en resumen, firmas que requieren proveer un servicio global. Una similar evolución también es posible para la industria global de telecomunicaciones, que tendrá que consolidarse para poder ofrecer un servicio de la más alta tecnología y que abarque todo el mundo, a sus clientes globales, entre los cuales están las firmas financieras.

Yo argumentaría que también otro tipo de “fusión” es la consolidación de redes electrónicas que conectan un muy selecto número de mercados. Hay un número de redes conectando mercados que han sido establecidas en los últimos años. En 1999 NASDAQ, la segunda bolsa de valores más

grande de los EE.UU. después del New York Stock Exchange – NYSE (Bolsa de valores de Nueva York), estableció NASDAQ Japón, y en el 2000 NASDAQ Canadá. Esto les da a los inversionistas de Japón y Canadá un acceso directo al mercado de los EE.UU. Los más de treinta mercados de valores de Europa han estado buscando la forma de conformar varias alianzas. Euronext (NEXT) es la fusión más grande de mercados de valores de Europa, es una alianza entre las bolsas de París, Ámsterdam y Bruselas. La bolsa de valores de Toronto se ha unido en alianza con el NYSE para crear una plataforma de negocios global aparte. El mercado NYSE es un miembro fundador de una alianza de negocios global, Global Equity Market –GEM (Mercado Global de Capitales) que incluye diez mercados, entre ellos el de Tokio y el NEXT. También otros mercados pequeños se están fusionando: en marzo de 2001 el Tallin Stock Exchange (Bolsa de Valores de Talín) en Estonia y su contraparte de Helsinki, han creado una alianza. El patrón novedoso son las compras hostiles, no de empresas, sino de mercados, como el intento de los dueños de la bolsa de valores de Estocolmo de comprar la bolsa de valores de Londres (por un precio de USD\$3,7 billones).

Estos eventos pueden muy bien asegurar la consolidación de un estrato de centros financieros selectos en la cumbre de la red mundial de treinta o cuarenta ciudades a través de las cuales opera la industria financiera global.⁹ Si tomamos un indicador como las acciones bajo administración, este muestra un patrón similar de distribución y de concentración simultánea en la cumbre de la jerarquía. La distribución mundial de acciones bajo administración institucional está esparcida entre un gran número de ciudades que han sido integradas en el mercado global de acciones junto con la desregulación de sus economías, y toda la noción de “mercados

9 Ahora sabemos también que un gran centro financiero tiene que tener una parte significativa de las operaciones globales para serlo. Si Tokio no tiene éxito en obtener más de estas operaciones, va a perder su posición en la jerarquía sin importar su importancia como exportador de capitales. Es esta misma capacidad de operación global la que mantendrá a Nueva York en los niveles más altos de la jerarquía aunque es ampliamente alimentado por los recursos y la demanda de inversionistas domésticos (aunque son muy actualizados).

emergentes” como un destino atractivo para las inversiones. En 1999, los administradores de dinero institucionales alrededor del mundo controlaban aproximadamente USD\$14 trillones. Shriver & Wald (1999), por ejemplo, ha estimado que para fines de 1999, veinticinco ciudades daban cuenta del 80% de la valuación del mundo. Estas veinticinco ciudades también daban cuenta de aproximadamente un 48% de la capitalización total del mercado del mundo que ascendía a USD24 trillones a finales de 1999. Por otro lado, este mercado global está caracterizado por una concentración desproporcionada en las seis o siete ciudades del tope. Londres, Nueva York, y Tokio, juntas daban cuenta de un tercio del total de las acciones bajo administración institucional en 1999.

Estos acontecimientos hacen clara una segunda tendencia que de muchas maneras especifica la era global actual. Estos varios centros no sólo compiten los unos con los otros: hay colaboración y división del trabajo. En el sistema internacional de las décadas de la posguerra, el sistema financiero de cada país, en principio, cubría el universo de las funciones necesarias para servir a sus compañías nacionales y sus mercados. El mundo de las finanzas era, por supuesto, mucho más simple de lo que es hoy en día. En las fases iniciales de desregulación en los años ochenta, había una fuerte tendencia a ver la relación entre los grandes centros como una abierta competencia cuando se trataba de transacciones internacionales. Nueva York, Londres y Tokio, entonces los mayores centros en el sistema, se veían como competidores. Pero durante mi investigación a finales de los años ochenta encontré clara evidencia de que ahí ya existía división del trabajo. Ellos continúan siendo los mayores centros en el sistema hoy en día con la adición de Fráncfort y París en los años noventa. Lo que vemos ahora es un patrón adicional en el que la cooperación o división de funciones es algo institucionalizado: alianzas estratégicas no sólo entre firmas sino entre mercados. Hay competencia, colaboración estratégica y jerarquía.

En resumen, la necesidad de enormes recursos para manejar operaciones globales en incremento, en combinación con el crecimiento de las funciones centrales ya descritas, produce fuertes tendencias hacia la concentración y por lo tanto a las jerarquías, aún cuando las redes de centros financieros se hayan expandido.

Élites y agendas desnacionalizadas

Las adscripciones e identidades nacionales se están volviendo más débiles para las firmas globales y sus clientes. Esto es particularmente fuerte en el oeste, pero puede desarrollarse también en Asia. La desregulación y la privatización han debilitado la necesidad de centros financieros nacionales. La cuestión de la nacionalidad simplemente juega de una forma diferente en esos sectores de cómo jugaba hace una década. Los productos financieros globales son accesibles en los mercados nacionales y los inversionistas nacionales pueden operar en mercados globales. Por ejemplo, algunas de las grandes firmas brasileñas ahora están registradas en la NYSE, y evitan a la bolsa de Sao Paulo, una nueva práctica que ha causado un gran revuelo en los círculos especializados del Brasil. Aunque esto todavía es inconcebible en el caso de Asia, puede cambiar en cualquier momento el creciente número de adquisiciones extranjeras de grandes firmas en varios países. Otro indicador de esta tendencia es el hecho de que los mayores bancos de inversión de los EE.UU. y Europa han establecido oficinas especializadas en Londres para manejar los varios aspectos de su negocio global. Hasta los bancos franceses han establecido algunas de sus operaciones especiales en Londres, inconcebible hace una década, y todavía no permitido en la retórica nacional.

Una forma de describir este proceso es lo que yo llamo una desnacionalización incipiente y altamente especializada de ciertas arenas institucionales (Sassen, 2004). Se puede argumentar que dicha desnacionalización es una condición necesaria para la globalización económica como la conocemos hoy. Lo sofisticado de este sistema es que sólo necesita involucrar áreas institucionales estratégicas —mientras la mayor parte de los sistemas nacionales pueden dejarse inalterados. La China es un buen ejemplo. Adoptó reglas contables internacionales en 1993, necesarias para involucrarse en transacciones internacionales. Para hacerlo no tuvo que cambiar mucho de su economía doméstica. Las firmas japonesas operando en ultramar adoptaron dichas normas mucho antes de que el gobierno lo considerara necesario. A este respecto, el lado “mayorista” de la globalización es muy diferente de los mercados de consumo globales, en los que el

éxito requiere alterar los gustos nacionales a un nivel masivo. Este proceso de desnacionalización ha sido reforzado por una política de Estado que permite la privatización y la adquisición extranjera. En algunas maneras uno podría decir que la crisis financiera asiática ha funcionado como un mecanismo para desnacionalizar, al menos parcialmente, el control sobre ciertos sectores clave de la economía, que aunque permiten la entrada masiva de inversión extranjera, nunca han cedido del todo ese control.¹⁰

Los más grandes centros de negocios internacionales producen lo que podríamos pensar es una nueva subcultura, un movimiento de la versión “nacional” de las actividades internacionales a una versión “global”. La vieja resistencia a las M&As (Mergers and Acquisitions = fusiones y adquisiciones), especialmente a las compras hostiles, o a la propiedad extranjera y el control en el Asia, apuntan a culturas de negocios nacionales que son de alguna manera incompatibles con la nueva cultura económica global. Yo propondría que las ciudades grandes, y la gama de así llamados encuentros globales de negocios (como aquellos del Foro económico mundial de Davos y otras ocasiones similares), contribuyen a desnacionalizar a las élites corporativas. Si esto es bueno o malo, es otro asunto; pero es, yo argumentaría, una de las condiciones para colocar en su lugar los sistemas y subculturas necesarios para un sistema económico global.

10 Por ejemplo, Lehman Brothers compró hipotecas residenciales Thai valoradas en medio billón de dólares con un descuento de 53%. Esta fue la primera subasta conducida por la Autoridad de Reestructuración Financiera del gobierno de Tailandia que condujo la venta de USD\$21 billones en activos de compañías financieras. También compró las operaciones en Tailandia de Peregrine, el banco de inversión en Hong Kong que fracasó. La caída en los precios y en el valor del yen ha hecho de las firmas y los bienes raíces japoneses un blanco atractivo para los inversionistas extranjeros. Merrill Lynch's ha comprado 30 sucursales de Yamaichi Securities, Société Generale Group está comprando el 80% de Yamaichi International Capital Management, Travelers Group es ahora el más grande accionista de Nikko, la tercera más grande firma de corretaje, y Toho Mutual Insurance Co. anunció una “joint venture” (proyecto conjunto) con GE Capital. Estos son sólo algunos de los ejemplos más conocidos. Muchas de las valiosas propiedades en Ginza —el costoso distrito comercial y de negocios de Tokio— están siendo consideradas para la compra por parte de inversionistas, un giro con respecto a la compra por parte de Mitsubishi del Rockefeller Center en la ciudad de Nueva York hace una década.

El mercado global y el Estado

El crecimiento explosivo de los mercados financieros, en combinación con la compacta estructura organizacional de la industria descrita en la sección anterior, sugiere que el capital global de hoy contribuye a una economía política diferente. El incremento en los volúmenes, en sí puede ser algo secundario en muchos aspectos. Pero esos volúmenes pueden ser desplegados, por ejemplo, para saturar a los bancos centrales nacionales, como sucedió en las crisis de 1994 en México y en Tailandia en 1997, entonces el mero hecho del volumen se convierte en una variable significativa.¹¹

Más aún, cuando los mercados globales integrados electrónicamente, podían permitir a los inversionistas retirar del mercado más de USD\$100 billones rápidamente de unos cuantos países del Asia Sudoriental en la crisis de 1997-98, y los mercados de divisas tenían las órdenes de magnitud para alterar los tipos de cambio de algunas de estas monedas radicalmente, entonces la realidad de la digitalización surge como una variable importante que va más allá de sus características técnicas.¹²

- 11 El nuevo panorama financiero maximiza estos impactos: el declinante papel de los bancos comerciales y el ascenso de la industria de la titularización (con limitada regulación y un importante apalancamiento), la mayor capacidad técnica incorporada a la industria y las agresivas actividades de los "hedge funds" (fondos de cobertura) por parte de los fondos de administración de activos. En vez de contrapesar los excesos de las industrias de la titularización, los bancos se sumaron a este panorama al aceptar el pronóstico de crecimiento a largo plazo de estas economías, y de esa manera se sumaron al influjo de capital y a la generalizada despreocupación por el riesgo y la calidad de las inversiones, y se unieron a la corriente. Más aún, al centro de esta crisis financiera estaban instituciones cuyos pasivos se percibían como que tenían una garantía implícita del gobierno, aunque como instituciones estaban esencialmente desreguladas, y por lo tanto sujetas a problemas conocidos como de "riesgo moral", es decir, de ausencia de disciplina de mercado. La protección anticipada contra pérdidas basada en la buena disposición del FMI para ayudar al rescate de los bancos internacionales y a los fracasados bancos domésticos de México, promovió la excesiva exposición al riesgo. No es la primera vez que intermediarios financieros con un sustancial acceso a garantías del gobierno para pasivos han constituido un serio problema de riesgo moral, como se hizo evidente en los Estados Unidos en la crisis de las Savings and Loans (Instituciones de ahorro y crédito para la vivienda) (Brewer, Evanoff, and Jacky, 2001).
- 12 La integración del mercado global de capitales, tan aplaudida en los años noventa por promover el crecimiento económico, se convirtió en el problema en la crisis financiera

Estas condiciones provocan una serie de preguntas concernientes al impacto de esta concentración de capital en mercados que permiten altos grados de circulación de entrada y de salida de los países. ¿El mercado global de capitales tiene hoy el poder de “castigar” a gobiernos nacionales, es decir, someter por lo menos algo de sus políticas monetarias y fiscales a criterios financieros, cuando este no era antes el caso? ¿Generalmente cómo afecta esto a las economías locales y a las políticas de gobierno? ¿Altera esto el funcionamiento de los gobiernos democráticos? ¿Puede este tipo de concentración de capital reconfigurar la relación de responsabilidad que ha operado entre los gobiernos y sus pueblos a través de la política electoral? ¿Afecta a la soberanía nacional? ¿Y finalmente, estos cambios reubican a los estados y al sistema interestatal en el más amplio mundo de las relaciones transfronterizas? Estas son algunas de las preguntas generadas por la particular forma en que la digitalización interactúa con otras variables para producir los rasgos distintivos del mercado global de capitales de hoy en día. Las respuestas varían en la literatura académica, desde aquellos que sostienen que en última instancia, el Estado nacional todavía ejerce la última palabra en estos asuntos (Gilbert y Helleiner, 1999; Andrew, Henning, y Pauly, 2002), hasta aquellos que ven un poder emergente ganando, aunque sea una ascendencia parcial sobre los estados nacionales (Panitch, 1996).

del Asia Oriental. Aunque la estructura institucional para regular la economía es débil en muchos de esos países, lo que ha sido ampliamente documentado, el hecho de la integración del mercado global de capitales jugó un papel crucial en la crisis del Asia Oriental, ya que contribuyó a un enorme sobreapalancamiento y a una actitud de golpear y romper por parte de los inversionistas que se abalanzaron al comienzo de la década para luego salir en estampida cuando comenzó la crisis, a pesar de que la solidez de algunas de las economías involucradas no justificaba una retirada tan rápida. La magnitud de la acumulación de la deuda, sólo posible gracias a la disponibilidad de capital extranjero, fue un factor crucial: en 1996, el total de la deuda bancaria del Asia Oriental era de USD\$2.8 trillones, o 130% del PIB, casi el doble de lo que era hace una década. Para 1996 la deuda apalancada de la mediana empresa había alcanzado el 620% en Corea del Sur, 340% en Tailandia, y promediaba entre el 150 y el 200% en otros países del Asia Oriental. Esto se financió con flujos de capital extranjeros que se convirtieron en flujos de salida masivos en 1997 (Gilbert and Helleiner, 1999).

Para mí estas preguntas marcan la existencia de un segundo tipo de enraizamiento: el grandemente digitalizado mercado global de capitales está enraizado en un espeso mundo de políticas nacionales y agencias estatales. Y esto es así en un doble sentido. Primero, como ha sido ampliamente reconocido, para poder funcionar estos mercados requieren de tipos específicos de garantías de contrato y de protecciones, y tipos específicos de desregulación de los marcos estructurales existentes (Graham and Richardson, 1997; Garrett, 1998; Picciotto and Mayne, 1999). Una enorme cantidad de trabajo gubernamental se ha invertido en desarrollar las normas y regímenes para manejar las nuevas condiciones entrañadas por la globalización económica. Mucho trabajo se ha invertido en las políticas de competencia y en el desarrollo de regulaciones financieras, y ha existido una considerable voluntad para innovar y aceptar conceptos completamente nuevos de políticas por parte de gobiernos del mundo entero. El contenido y las especificaciones de mucho de este trabajo han sido claramente moldeados por los marcos estructurales y las tradiciones evidentes en la región del atlántico norte. Esto no niega las importantes diferencias entre los EE.UU. y la UE por ejemplo, o entre varios países individuales. Más bien enfatiza que existe un claro estilo occidental que es dominante en el manejo de estos temas y segundo, que no podemos simplemente hablar de “americanización”, ya que en algunos casos los estándares oeste europeos emergen como los dominantes.

En mi lectura, hoy en día los mercados financieros globales no sólo son capaces de desplegar la fuerza bruta de sus órdenes de magnitud, sino también de producir “estándares” que se ven integrados en las políticas públicas y que moldean los criterios que han devenido en la política económica “correcta”.¹³ La lógica operacional del mercado de capitales con-

13 Trato de capturar esta transformación de la normativa como la noción de privatizar ciertas capacidades, de hacer normas que en la historia reciente de estados bajo el imperio de la ley estaban bajo dominio público. Ahora lo que realmente son elementos de lógica privada, surgen como normas públicas a pesar de representar intereses particulares en vez de públicos. Esto no es nuevo en sí para los estados nacionales bajo el imperio de la ley; lo que tal vez es diferente es el nivel al que estos intereses involucrados son globales.

tiene criterios para lo que los intereses financieros más importantes consideran no sólo una sólida política financiera, sino también económica. Estos criterios han sido construidos como normas para importantes aspectos de la creación de políticas económicas nacionales que van más allá del sector financiero como tal.¹⁴ Estas dinámicas se han hecho evidentes en un creciente número de países, en el momento que estos se ven integrados en los mercados financieros globales. Para muchos de estos países, esas normas han sido impuestas desde afuera. Como se ha dicho a menudo, algunos estados son más soberanos que otros en estos asuntos. Algunos de los elementos más familiares que se han convertido en “políticas económicas solidas” son, la importancia adjudicada a la autonomía de los bancos centrales, las políticas antiinflacionarias, la paridad del tipo de cambio y la variedad de temas usualmente conocidos como “la condicionalidad del FMI”.¹⁵ El FMI ha sido un importante vehículo para instituir normas que funcionan en beneficio de las firmas y mercados financieros globales, muchas veces en detrimento de otros tipos de actores económicos (Ferleger y Mandle, 2000).¹⁶

14 Esto no niega que otros sectores económicos, particularmente cuando están caracterizados por la presencia de un limitado número de empresas muy grandes, han ejercido tipos específicos de influencia sobre la creación de normas por parte del gobierno (Dunning, 1997).

15 Desde la crisis financiera del Asia Oriental ha habido una revisión de algunos temas específicos de estos estándares. Por ejemplo, la paridad cambiaria es ahora propuesta en términos menos estrictos. La crisis de Argentina que se desató en Diciembre de 2001 ha generado preguntas acerca de ciertos aspectos de los condicionamientos del FMI. Pero ninguna crisis los ha eliminado.

16 Una instancia aquí es la política del FMI que hace más barato para los inversionistas proveer préstamos de corto plazo protegidos por el FMI a expensas de otros tipos de inversiones. La noción detrás de este estándar de capital es que en general se piensa que los préstamos de corto plazo son menos riesgosos, como resultado tenemos que las reglas de capital de Basilea ponderan las demandas transfronterizas a los bancos que están fuera de la OECD a un 20% para los créditos a corto plazo –por debajo de un año– y al 100% por encima de un año. Esto fomentó los préstamos a corto plazo por parte de los bancos a los países en desarrollo. Los prestatarios, dadas las bajas tasas, tomaron préstamos a corto plazo. El resultado fue una acumulación de un gran volumen de repagos venciendo en un mismo año. De esta manera, las ponderaciones de riesgo de Basilea y el riesgo de los mercados no interactúan adecuadamente como

La digitalización de los mercados e instrumentos financieros han jugado un papel crucial en el incremento de los órdenes de magnitud, la extensión de la integración transfronteriza, y por tanto de la fuerza bruta del mercado global de capitales. Sin embargo, este proceso fue moldeado por intereses y lógicas que normalmente poco tienen que ver con la digitalización en sí, aunque esta última haya sido crucial. Esto muestra claramente la medida en que estos mercados digitalizados se han enraizado en entornos institucionales complejos. Segundo, aunque la fuerza bruta lograda por los mercados de capitales por medio de la digitalización también ha facilitado la institucionalización de ciertos criterios económicos dominados por lo financiero en las políticas nacionales, la digitalización por sí misma no podría haber logrado estos resultados en las políticas.

Conclusión

La nueva y vasta topografía económica implementada a través del surgimiento y crecimiento de mercados electrónicos es apenas un elemento en una cadena económica aún más vasta que está enraizada en buena parte en espacios no electrónicos. Hoy en día no existen mercados, firmas, o sectores económicos que estén totalmente virtualizados. Inclusive las finanzas, el sector más digitalizado, desmaterializado y globalizado de todos, tienen una topografía que se mueve entre espacios reales y digitales. Este ensayo buscaba mostrar que estos rasgos producen un doble tipo de enraizamiento en el caso del ampliamente digitalizado mercado global de capitales de hoy.

Uno de estos es que la globalización misma del mercado ha elevado el nivel de complejidad de este mercado y su dependencia de múltiples tipos de recursos y condiciones no digitales. Las tecnologías de la infor-

aviso. De acuerdo a las ponderaciones de riesgo de Basilea, era más seguro prestarle a un banco coreano que a un conglomerado coreano ya que este último incurriría en un cargo por capital del 100%, comparado al 20% para un banco. La posición oficial sería entonces extender más créditos a los bancos que a los conglomerados (Ferleger and Mandle, 2000).

mación no han eliminado la importancia de concentraciones masivas de recursos materiales, pero en cambio, han reconfigurado la interacción entre la fijeza y la hipermovilidad del capital. La compleja administración de esta interacción depende en parte de la mezcla de recursos y talentos concentrados en una red de centros financieros. Esto le ha dado a un particular conjunto de lugares, las ciudades globales, una nueva ventaja competitiva en el funcionamiento del mercado de capitales global, en un momento en que se hubiera esperado que las propiedades de las nuevas tecnologías de información y comunicación eliminen las ventajas de la aglomeración, en particular para los sectores económicos globalizados y de avanzada, y en un momento en que los gobiernos nacionales han perdido autoridad sobre esos mercados.

En teoría, la intensificación de la desregulación, y la institución, en varios países, de políticas orientadas a crear un ambiente transfronterizo amigable para transacciones del mercado financiero, podrían haber cambiado dramáticamente la lógica locacional de la industria. Este es el caso especialmente porque es una industria digitalizada y globalizada que genera productos desmaterializados. Se podría argumentar que uno de los rasgos que podría impedir que la industria tenga un amplio rango de opciones de localización sería la regulación. Con la desregulación esa restricción debería estar desapareciendo. Otro de los factores como el sobreprecio pagado por la ubicación en las ciudades grandes, debería ser un elemento disuasivo para asentarse ahí, y con los nuevos desarrollos en las telecomunicaciones no debería haber necesidad de esas ubicaciones centrales.

El segundo tipo de enraizamiento, es que al mismo tiempo estas nuevas tecnologías han elevado los órdenes de magnitud y las capacidades de las finanzas a umbrales que las hacen un sector distinto de otros grandes sectores de la economía. El efecto ha sido una financiarización de las economías y el incremento del peso de la lógica operacional de los mercados financieros en la formación de normas económicas para la formulación de políticas. Esto es significativo de dos maneras. No importa qué tan globalizadas y electrónicas sean, las finanzas requieren de condiciones regulatorias específicas y por lo tanto dependen parcialmente de la participación de estados nacionales para producir estas condiciones. La otra es que esta

participación ha encontrado la forma de introducir en las políticas públicas un conjunto de criterios que reflejan la lógica operacional actual del mercado global de capitales. La formación de un mercado global de capitales ha venido a representar una concentración de poder que es capaz de influenciar la política económica nacional de los gobiernos, y por extensión otras políticas.

El esfuerzo organizador en este ensayo era mapear el enraizamiento locacional e institucional del mercado global de capitales. Al hacerlo, el documento buscaba señalar que podría haber más potencial para una participación gubernamental en la gobernanza de la economía global que lo que admiten muchos de los comentarios, dado el énfasis que le dan a la hipermovilidad, las telecomunicaciones, y los mercados electrónicos. Pero la forma de esta participación bien podría ser muy diferente de las formas establecidas de antaño. Ciertamente, podemos estar viendo instancias en que la brecha entre esas concepciones establecidas de antaño y las dinámicas globales actuales —particularmente en los mercados financieros— está posibilitando el surgimiento de una zona distinta para las transacciones y los mecanismos de gobernanza, y aunque sea electrónica y transfronteriza en algunos de sus rasgos clave, está sin embargo estructurada y parcialmente ubicada en una geografía específica. Al enfatizar el enraizamiento del más digitalizado y global de los mercados, el mercado de capitales, el análisis aquí presentado apunta a un paisaje conceptual más amplio dentro del cual comprender los mercados globales electrónicos de hoy, tanto en términos teóricos como políticos.

La recomposición de las ciudades y las regiones urbanas en la economía global: conceptos teóricos y políticas de gobierno

Introducción

Los procesos de globalización están teniendo diversos impactos en las principales áreas urbanas y, como resultado, las políticas urbanas tendrán que ir más allá de la preocupación familiar por los “problemas urbanos” de manera de ayudar a las ciudades a beneficiarse y abordar las implicancias de la globalización. En este artículo se proponen dos vías promisorias para ampliar el terreno de las políticas urbanas. Por una parte, construir una dimensión urbana más fuerte al interior de políticas que no siendo específicamente urbanas, tienen agudos impactos urbanos; el punto crítico es la falta de dimensión espacial de estas políticas. Por otra parte, entender qué tipos de acción inter-gubernamental conjunta se necesitan en la medida que la política urbana en ciudades en proceso de globalización no puede ser limitada a gobiernos nacionales o regionales/locales.

El artículo aborda estos temas críticos de políticas examinando dos conjuntos de procesos principales. Uno se refiere a los actuales giros en las escalas, espacios y contenidos de la actividad económica. El segundo se refiere al giro necesario en nuestras interpretaciones y esquemas de políticas para ajustarse a estas nuevas tendencias y maximizar sus beneficios y su potencial distributivo.

Primero, examinaré algunos de los componentes clave de los “procesos de globalización” y su significado para diferentes tipos de ciudades y

regiones urbanas. Más que revisar todos los componentes, destacaré tres tipos de procesos críticos. La formación en curso de ciudades globales es uno de ellos, pero como esto es una tendencia bien documentada, sólo la abordaré cuando se vincule con otros dos desarrollos que son examinados con mayor detalle. Uno es la nueva tendencia hacia la formación de mega-regiones, que en el caso de algunas regiones, como Europa, tiende a ser un proceso trans-fronterizo. El otro es la expansión de flujos transfronterizos que conectan ciudades a diversos niveles de la jerarquía urbana. Para capturar el crecimiento y diversificación de estos flujos inter-ciudades, desarrollaré un tipo de muestra de un “mundo pequeño” de varias ciudades diversas, desde aquellas globalmente poderosas a las más débiles, y definiré sus interconexiones; el propósito es ampliar el conjunto de ciudades en proceso de globalización en el análisis, más allá de las cuarenta ciudades globales usuales principales y, reducir analíticamente el peso abrumador de estas ciudades.

Estas formaciones –mega-regiones y geografías inter-ciudades– son muy diferentes. Argumentaré que es posible, analíticamente, identificar una dinámica distinta en curso en estos dos muy diversos componentes: ciudades en proceso de globalización y regiones urbanas. Esta dinámica es la interacción entre la dispersión geográfica y nuevos tipos de economías de aglomeración. La especificación de un marco analítico común para estas dos muy diversas formas espaciales debería permitirnos desarrollar una aproximación más aguda sobre las políticas y, en segundo lugar, establecer el poder de negociación actual de los actores urbano/regionales, así como nuevos tipos de actores inter-gubernamentales. Estas dos formas espaciales también deberían ayudar en la evaluación del grado en el cual las decisiones de políticas pueden fomentar una mayor integración económica entre la ciudad (o ciudades) más globalizada de un país y sus otras áreas metropolitanas que actualmente desempeñan funciones subordinadas dentro de la jerarquía urbana nacional. En otras palabras, el tomar una escala mega-regional puede ayudar a conectar a los “ganadores” y los “rezagados” –la mega región se convierte en una escala que incluye ciudades y áreas tanto globalizadas como locales y provinciales–. Pero esta conexión de ganadores y rezagados también puede ser extendida a redes

inter-ciudades trans-fronterizas mediante el fortalecimiento de las conexiones de ganadores y rezagados entre fronteras.

Una consecuencia es que no sólo los ganadores son privilegiados, como se ha vuelto común con la focalización de recursos orientados a permitir la formación de ciudades de clase mundial, sino que también las rezagadas, en la medida que ellas están dinámicamente interconectadas dentro de un área ganadora y/o dentro de una red trans-fronteriza. Puede significar que más que perseguir sólo políticas económicas focalizadas en los sectores más avanzados también resulta relevante orientar recursos hacia las regiones más pobres, pero no como caridad sino que reconociendo que ellas son parte de nuevas dinámicas económicas que combinan la necesidad de áreas dispersas de bajos costos y áreas densas de altos costos. Para mencionar sólo uno de muchos ejemplos, este tipo de esquema podría traer valor a áreas más pobres dentro de los países más desarrollados, las cuales podrían ser desarrolladas para convertirlas en ventajosas para la localización de actividades que por ahora son transferidas a países de bajos salarios. El objetivo sería evitar una carrera hacia abajo y proveer rutas de desarrollo alternativas a la de privilegiar actividades de punta, tales como parques biotécnicos, parques de oficinas de lujo, como ocurre hoy en los países desarrollados.

Segundo, el artículo examinará algunos de los desafíos clave que generaran estos desarrollos para las ciudades y áreas urbanas en proceso de globalización, desde lo económico a lo social. Una cuestión crítica aquí es ¿que pasará si se permite que continúen las actuales políticas y trayectorias de desarrollo? Para abordar esta cuestión el artículo usa el caso de la “economía del conocimiento” como ventana dentro de un conjunto de temas que están confrontando las ciudades y regiones.

¿Cuál es el rol de las ciudades en la competitividad regional y cuánto pueden ser más efectivamente unidas las actuales políticas territoriales y urbanas? Esta orientación también puede añadir a nuestra comprensión de instrumentos “blandos” de políticas –por ejemplo en la educación superior, destrezas, innovación, áreas de política empresariales y sociales– que pueden ser reconfigurados en orden a enfrentar estos retos de manera más efectiva, y obtener un sentido de qué es lo que debe cambiar y por qué.

Por ejemplo, aun el sector más avanzado requiere un conjunto de empleos (camioneros, aseadores, etc.) y sectores económicos (“manufacturas urbanas”) y ciertos componentes de los nuevos tipos de economía informal que usualmente no reconocemos como pertenecientes a la economía avanzada. Identificar estos tipos de articulaciones ayudaría a identificar cómo ciertas políticas sectoriales específicas deberían operar en conjunto, lo cual no ocurre en muchos casos; necesitamos reconocer que un sector de servicios avanzados fuerte puede necesitar un sector industrial urbano que funcione bien. Otro tipo de articulación que debe ser reconocido es que ciertas políticas no urbanas en realidad pueden tener efectos fuertes sobre ciudades y regiones.

Elementos centrales en las ciudades y regiones urbanas de hoy

Introduciré las principales líneas de análisis desarrolladas en este artículo. En primer término daré cuenta brevemente de las dos nuevas formaciones espaciales ya referidas y sus implicaciones para la política y la realidad socio-económica de ciudades y regiones urbanas. En seguida, me referiré brevemente a la economía del conocimiento y las políticas blandas que ella engendra. Estas dos breves secciones son un resumen de la primera y segunda mitad respectivamente de este artículo.

Nuevas formaciones espaciales

Mega-regiones

Una tendencia principal evidente en todo el mundo es la formación de escalas urbanas crecientemente grandes, las cuales en cierto momento pueden ser descritas como mega-regiones. A menudo, ellas son simplemente vistas como más de lo mismo —más personas, más paisajes urbanos interminables—. En su aspecto más elemental, la mega-región resulta del

crecimiento de la población en un contexto geográfico donde ciudades y áreas metropolitanas se mezclan entre sí. Y esto, en efecto, conduce a infraestructuras interregionales, notablemente transporte y electricidad, y varias formas de planificación y coordinación regional, como puede ser observado hoy. Pero, ¿son estas condiciones, que implican una versión expandida de las economías de urbanización, todo lo que hay que considerar?

La mega-región emerge como un territorio suficientemente diverso en su interior, por lo que deberían ser exploradas nuevas estrategias de desarrollo para generar ventajas tanto en las áreas más avanzadas como en las menos avanzadas dentro de la mega-región. Ellas deberían considerar marcos amplios e innovadores de gobernanza. Las ventajas familiares de escalas mayores a la ciudad, tales como las escalas metropolitanas y regionales, provienen de compartir infraestructuras de transporte para personas y bienes, lo cual fortalece mercados de vivienda robustos, y, posiblemente, apoya el desarrollo de parques científicos, tecnológicos y de oficinas. Más complejo y elusivo es el problema de si los beneficios de la interacción económica mega-regional pueden ir más allá de estas tradicionales economías de escala. No existe una investigación definitiva sobre este tema. De esta forma, la especificación empírica puede ser sólo parcial ya que la evidencia disponible para el nivel urbano es fragmentada, un defecto que se vuelve agudo al tratar con la nueva categoría de mega-región. Existe sin embargo, suficiente análisis y evidencia sobre un componente particular de este tema —las ventajas para las firmas globales y mercados de formas particulares de economías de aglomeración al nivel urbano— que podemos empezar a usar como lentes sobre la escala megaregional.

Las economías de aglomeración deben ser distinguidas de las familiares economías de urbanización. Ellas implican interacciones complejas de diversos componentes, no simplemente, por ejemplo, más personas usando una línea de metro y las economías de escala que esto permite.

Las ventajas específicas de la escala mega-regional consisten en, y emergen de, la coexistencia dentro de un espacio regional de múltiples tipos de economías de aglomeración. Estos tipos de economías de aglomeración están hoy distribuidos a lo largo de diversos espacios económicos y escalas geográficas: distritos centrales de negocios, parques de oficinas, parques

científicos, las eficiencias en transporte y vivienda derivadas de grandes (pero no demasiado grandes) cinturones de conmutación, distritos de manufacturas de bajo costo (hoy a menudo en el exterior) destinos turísticos, ramas especializadas de la agricultura, tales como la horticultura o la comida cultivada orgánicamente, y los complejos evidentes en las ciudades globales. Cada uno de estos espacios muestra distintas economías de aglomeración y, a lo menos empíricamente, se fundan en tipos diversos de contextos geográficos, desde lo urbano a lo rural, de lo local a lo global.

La tesis es que una mega-región es suficientemente grande y diversa de manera que acomoda un rango bastante más amplio de tipos de economías de aglomeración y contextos geográficos que los que actualmente existen. Esto llevaría las ventajas de localización mega-regional más allá de la noción de economías de urbanización. Una mega-región puede ser vista entonces como una escala que puede beneficiarse del hecho de que nuestras complejas economías necesitan tipos diversos de economías de aglomeración y contextos geográficos, desde economías de aglomeración extremadamente altas, como lo muestran los servicios corporativos avanzados especializados, a las bastante modestas economías mostradas por los parques de oficinas suburbanos y las manufacturas regionales trabajo-intensivas de bajos salarios. Puede incorporar esta diversidad dentro de una única mega-zona económica. De hecho, en principio, podría crear condiciones para el regreso de actividades particulares (no todas) ahora transferidas a otras regiones o localizaciones extranjeras¹.

Así, la dimensión crítica para los propósitos de este artículo no es sólo una cuestión de los contenidos de una mega-región, tales como sus sectores económicos, infraestructura de transporte, mercados de vivienda, tipos de bienes y servicios que son producidos y distribuidos, exportados e importados —una suerte de rayos x de la mega-región—. También crítica es la especificación de las interacciones económicas dentro de la mega-región, en orden a detectar qué podría ser re-incorporado en la región

1 Aparte de “regionalizar” varios segmentos de una cadena de operaciones de una firma, uno podría también proponer regionalizar más segmentos de varias cadenas de mercancías. Ver, por ejemplo, Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005).

(por ejemplo, fábricas o trabajos rutinarios de escritorio que están siendo transferidos a otras áreas nacionales o extranjeras), así como a detectar ventajas mega-regionales emergentes.

Redes económicas trans-fronterizas

Para llegar a la pregunta sobre ciudades y la economía global, es útil especificar los múltiples circuitos globales a través de los cuales las ciudades se están conectando entre las fronteras. Redes particulares conectan grupos particulares de ciudades. Esto nos permite recuperar detalles sobre los diversos roles de las ciudades en la economía global. La formación de geografías inter-ciudades está contribuyendo a las infraestructuras socio-técnicas para una nueva economía política global, nuevos espacios culturales, y nuevos tipos de redes sociales. Algunas de estas geografías inter-ciudades son densas y altamente visibles –los flujos de profesionales, turistas, artistas, y migrantes entre grupos específicos de ciudades–. Otras son delgadas y escasamente visibles –las altamente especializadas redes de transacciones financieras electrónicas que conectan a ciudades particulares dependiendo del tipo de instrumento involucrado–. Un poco más densas son las cadenas de mercancías globales para diversos productos que van desde centros exportadores a centros importadores.

En el artículo examinaré las redes inter-ciudades top generadas por las 100 firmas principales en el sector de servicios corporativos especializados, específicamente legales, publicidad, consultorías de gestión, contabilidad y seguros. La base de datos de Taylor fue usada para seleccionar a 24 de 100 ciudades, las que abarcan un conjunto de localizaciones en el mundo y en la jerarquía urbana global (ver Tabla 1, en la página 244, para detalles). El esfuerzo fue entender las geografías inter-ciudades entre grupos de ciudades seleccionadas de forma aleatoria, de manera de capturar un “mundo pequeño” que posiblemente revele interconexiones inesperadas y a menudo difícilmente visibles o conocidas. Analizar las jerarquías globales y las redes dominadas por los centros económicos más poderosos nos permite descubrir tales geografías inter-ciudades.

Estas firmas globales producen y entregan insumos críticos para firmas y mercados, y aun gobiernos, alrededor del mundo. Ellas sirven al tipo de firmas involucradas en el comercio de *commodities* y mercados futuros, y a las firmas de servicios financieros que se describen más adelante. Además sirven a firmas de arquitectura e ingeniería, a las principales exhibiciones de arte y bienales y circuitos de avanzada. En síntesis, ellas están en el negocio de servicios especializados y listas para entregar innovaciones de punta no sólo para las firmas sino para otros tipos de organizaciones.

La economía del conocimiento y el lugar

La profunda historia económica de un lugar es actualmente una variable crítica en el desarrollo de una economía del conocimiento competitiva. Si esto es así, entonces una de las cosas que importan en una economía global es la diferencia específica de una ciudad o región. Esto posiciona a las ciudades y regiones urbanas en términos de sus diferencias específicas más que de la noción común de ver a las ciudades en competencia directa con todo tipo de ciudades que se están convirtiendo todas en similares. El argumento va en contra de dos nociones muy comunes: i) que “la” economía del conocimiento es algún tipo de entidad estandarizada, sin importar cuán estado-del-arte sea; en este enfoque, las políticas se orientan a capturar algo de esa economía del conocimiento que pareciera flotar sobre todo y traerla hacia un área; y ii) para que la economía del conocimiento se arraigue en un área y se desarrolle, el área debe superar/sobrepasar/destruir sus viejas economías materiales (industria manufacturera, minería, agricultura, etc.). Mi investigación sugiere que las economías del conocimiento más fuertes tienen imbricaciones complejas con la historia profunda de un lugar (ciudad, región) incluyendo sus antiguas economías materiales.

Mi segundo argumento es que la economía del conocimiento depende realmente de grandes infraestructuras sociales y económicas y de antiguas economías materiales que han sido mayoritariamente mantenidas invisibles y que han sido devaluadas. Las economías del conocimien-

to son fácilmente reducidas a sus componentes de “conocimientos”. Pero ellas, a) requieren componentes distintos a los de la economía del conocimiento: por ejemplo, la producción de un instrumento financiero requiere no sólo de conocimiento y software, sino que de un conjunto de condiciones materiales, incluyendo camiones que traigan el software y b) las economías del conocimiento están a menudo “incrustadas” en sectores distintos a ellas. Por ejemplo, el componente economía del conocimiento puede estar incrustado en bienes manufactureros más bien elementales (un tostador, una lavadora) y no sólo en bienes de alta tecnología o inmateriales.

Ambos argumentos señalan que necesitamos entendimientos más complejos de los parámetros y condicionalidades de las economías del conocimiento. Esto a su vez tiene consecuencias para el desarrollo urbano y regional. Hay implicancias de políticas para cada uno de estos argumentos, y ellos pueden ir en direcciones inesperadas o en direcciones que no corresponden a muchas de las nociones extendidas sobre la economía del conocimiento y las políticas que buscan promoverla.

Escalamiento y sus consecuencias

Moverse desde la escala de la ciudad hacia la de una región urbanizada altera el análisis. Una región fácilmente contiene sitios que muestran economías de aglomeración y sitios que ofrecen la opción de una dispersión geográfica de actividades. Más allá de esto, las cuestiones del poder y las desigualdades aparecen bastante diferentes cuando se comparan regiones y ciudades. Para focalizar la mirada, la discusión en esta sección del artículo está confinada a ciudades globales y a ciudades-regiones globales. El concepto de ciudad-región global agrega una dimensión completamente nueva a las cuestiones de territorio y globalización². Este tipo de comparación ilustra algunos de los temas desarrollados en la discusión más analítica de las secciones precedentes. Y plantea el argumento en una forma

2 Para un desarrollo de este concepto, ver Scott (2001).

más descriptiva, de esta forma, aun si el lector rechaza la analítica de la sección precedente, aún queda espacio para la empírica.

Una primera diferencia concierne a la cuestión del territorio. La escala territorial de la región es mucho más probable que represente un corte transversal de las actividades económicas de un país que la escala de la ciudad. Por ejemplo, es probable que incluya como variables clave a la manufactura y a un conjunto de sectores económicos estandarizados que se encuentran en el corazón de la economía nacional. Esto a su vez trae consigo una manifestación más benigna de la globalización. El concepto de la ciudad global introduce un énfasis mucho más fuerte en componentes estratégicos de la economía global, típicamente sujetos a economías de aglomeración extremas en los niveles más altos de las funciones de gestión y servicios corporativos especializados; esto a su vez puede conducir a formas extremas de poder y desigualdades en la ciudad global. En segundo lugar, el concepto de ciudad global tiende a tener un énfasis más fuerte sobre la economía en red debido a la naturaleza de las industrias que tienden a estar localizadas allí: finanzas, medios, y otros servicios especializados. Y en tercer lugar, tiende a enfatizar la polarización espacial y económica debido a la demanda desproporcionada de empleos de ingresos muy altos y muy bajos en estas ciudades, comparadas con lo que sería el caso para la región, que tendría mucho más firmas y empleos de tipo medio.

Con todo, el concepto de ciudad global está más en sintonía con cuestiones de poder y desigualdades y también con cuestiones sobre la naturaleza y especificidades de patrones de urbanización más amplios, una base económica más abarcadora, más sectores medios tanto en hogares como firmas, y por tanto con la posibilidad de tener una distribución de los beneficios económicos más igualitaria bajo las actuales dinámicas de crecimiento económico, incluyendo la globalización financiera. A este respecto, puede decirse que el concepto de ciudad-región global nos permite ver las posibilidades de un tipo de crecimiento más distribuido, una extensión más amplia de los beneficios asociados con el crecimiento económico, incluyendo el crecimiento resultante de la globalización.

En segundo lugar, ambos conceptos tienen un problema de límites de a lo menos dos tipos, el límite de la escala territorial como tal y el límite de la extensión de la globalización en la estructura organizacional de las industrias, órdenes institucionales, lugares y así sucesivamente. En el caso de la ciudad global he optado por una estrategia analítica que enfatice las dinámicas centrales más que la unidad de la ciudad como contenedor —entendiéndolo como una entidad que requiere una especificación de límites territoriales—. El énfasis en las dinámicas centrales y su especialización (tanto en el espacio actual como digital) no resuelve completamente el problema de los límites, pero permite un *trade-off* relativamente claro entre el énfasis en el núcleo o centro de estas dinámicas y su difusión institucional y espacial. En mi trabajo he buscado abordar ambos lados de este *trade-off*, al enfatizar por una parte las industrias más avanzadas y globalizadas, tales como las finanzas, y por otra parte, cómo la economía informal (vista típicamente como local) en las principales ciudades globales es articulada con algunas de las industrias líderes. En el caso de la ciudad-región global, no me parece claro cómo Scott (2001) especifica la cuestión de los límites, tanto en su sentido de territorio como en términos de su organización y difusión.

Una tercera diferencia es el énfasis en la competencia y la competitividad, mucho más fuerte en el constructo ciudad-región global. La naturaleza misma de las industrias líderes en las ciudades globales fortalece la importancia de las redes trans-fronterizas y la división especializada de funciones entre ciudades en diferentes países y/o regiones más que la competencia internacional por sí misma. Más aún, aunque la competitividad es una condición necesaria es mucho menos prominente en estos sectores, que tienden a priorizar el “talento” como clave más que la competencia, en contraste con lo que sería desarrollar trenes rápidos regionales donde la cuestión de la competencia (más que talento especulativo, por ejemplo) es esencial. Las finanzas globales y los servicios especializados líderes, que proveen a las firmas y mercados globales —legales, contabilidad, calificadoras de riesgo, telecomunicaciones— constituyen circuitos trans-fronterizos incrustados en redes de ciudades, cada

una posiblemente una parte de un país diferente. Es un sistema global de facto, centrado en algo más que competencia y competitividad.

Es menos probable que las industrias que tenderán a dominar las ciudades-regiones globales conformen redes de esta forma. Por ejemplo, en el caso de grandes complejos manufactureros, y de complejos de consumo intermedio o final, la identificación con lo nacional es más significativa, y la a menudo fuerte orientación a los mercados de consumo trae al frente la cuestión de la calidad, precios y la posibilidad de sustitución. Por lo tanto es probable que la competencia y la competitividad sean mucho más relevantes. Adicionalmente, aún cuando hay una transferencia de producción al exterior, y en este sentido una división internacional del trabajo, como en la industria automotriz, este tipo de internacionalización tiende a adoptar la forma de una cadena de producción interna a una firmada, que hoy en día puede cruzar fronteras. En la medida que la mayoría de las firmas aún tienen sus casas matrices asociadas con una región o país específicos, es probable que la cuestión de la competencia sea prominente y, más importante, situada. Por ejemplo, la industria automotriz de Estados Unidos versus la japonesa, aunque incluso esto está cambiando.

La cuestión de la competitividad de una región está profundamente centrada en sus infraestructuras convencionales —transporte de todo tipo, producción y distribución de agua y electricidad, aeropuertos, y así sucesivamente—. En alguna medida, esto es también una variable crucial en el caso de las ciudades globales, pero es de un tipo mucho más especializado de infraestructuras en estas últimas. La escala regional trae al frente cuestiones de transporte público, construcción de autopistas y aspectos similares que la mirada en la escala de las ciudades globales no tiene. Nuevamente, esto revela en qué medida el concentrarse en la región produce una representación más benevolente de los impactos de la economía global. Es más probable que el concentrarse en la infraestructura regional incluya consideraciones más fuertes sobre las necesidades de las clases medias. En contraste, concentrarse en la ciudad global tendería a destacar las crecientes desigualdades entre sectores y espacios de la ciudad altamente aprovisionados y profundamente en desventaja, y por tanto cuestiones de poder y desigualdades.

Una cuarta diferencia, conectada con la anterior, es que la concentración en las dinámicas de redes trans-fronterizas entre ciudades globales, también nos permite capturar más fácilmente la creciente intensidad de tales transacciones en otros dominios —políticos, culturales, sociales, criminales³—. Hay una evidencia creciente de mayores transacciones trans-fronterizas entre comunidades inmigrantes y sus comunidades de origen y una mayor intensidad en el uso de estas redes una vez que se establecen, incluyendo a actividades económicas hasta ahora no consideradas. También hay evidencia de mayores redes trans-fronterizas para propósitos culturales, como en el caso del crecimiento de los mercados internacionales para el arte y una clase transnacional de restauradores; y para propósitos políticos informales, como en el caso del crecimiento de redes transnacionales de activistas en torno de causas medioambientales, derechos humanos, y así sucesivamente. Estas son redes trans-fronterizas mayoritariamente ciudad-ciudad, o, a lo menos, parece ser más simple capturar la existencia y modalidades de estas redes al nivel de la ciudad. Lo mismo puede decirse para las nuevas redes criminales trans-fronterizas.

Al tratar con la escala regional no se facilita necesariamente el reconocimiento de la existencia de tales redes desde una región a otra. Es mucho más probable que sea desde una comunidad específica en una región a otra comunidad específica en otra región, neutralizando por tanto el significado de la región como tal.

Una implicancia clave de esta comparación es la necesidad de controlar por algunas de las diferencias inevitables que son función de la escala en sí misma. Hay un riesgo de reificar la organización espacial de un terreno limitado, ya sea una ciudad, una región o una mega-región. La comparación entre una ciudad y una región agrega información importante a nuestros esfuerzos para entender la variabilidad de una localización y las ventajas de proximidad. Pero también es un hecho que la realidad de una mega-región puede descansar en dinámicas que subyacen tanto a la ciudad como a la región.

3 No puedo evitar referirme a un libro que abre nuevos terrenos a este respecto: Hagedorn (2004). Traducido por Luis Riffó Pérez. Revista Eure (Vol. XXXIII, N° 100) Santiago de Chile, diciembre de 2007.

Parte de la tarea de especificar una mega-región requiere de dar cuenta de estas agudas diferencias dentro de una región y de las posibles dinámicas compartidas subyacentes a estas diferencias: así, la multipolaridad y la dispersión geográfica que caracterizan a estas mega-regiones pueden en parte alimentar también a las economías de aglomeración en las ciudades de estas regiones, emergiendo precisamente de esta dispersión. Una cuestión crítica es si algunas de estas formaciones diversas –multipolaridad, dispersión, aglomeración– pueden ser re-regionalizadas. Esto puede tomar dos formas, una más elemental y una más compleja. La elemental es incrementar el rango de formaciones que podrían ser incorporadas dentro de una mega-región, más que sólo pensar en términos de las actividades de punta de un sector económico u operaciones de una firma, como se hace a menudo. La forma compleja es incrementar el rango de formaciones que son parte de un cierto sector en crecimiento o de una cadena de operaciones multilocal de una firma. Tal re-regionalización de los componentes del crecimiento económico podría emerger como una ventaja principal de las mega-regiones.

Mega-regiones

Hay mucho que puede decirse acerca de las mega-regiones. La preocupación aquí es identificar tipos posibles de interacciones económicas interregionales que podrían ser habilitados por la escala mega-regional. El acento se coloca en dos temas clave. Primero, es ver si tales interacciones podrían implicar ir más allá de estilos de planificación económica que buscan capturar sólo los sectores económicos más avanzados, tales como las “economías del conocimiento” y empezar a encontrar valor en aquellas áreas de una región que no son espacios económicos avanzados. Segundo, si esto a su vez, le otorga a las mega-regiones ventajas particulares en la economía global actual. Si ambas situaciones son en efecto el caso, es útil preguntarse de qué forma nuevos tipos de coordinación y gobernanza mega-regional podrían ser útiles. El esfuerzo central es considerar los beneficios de las mega-regiones más allá de las tradicionales

economías de escala —esto es, más allá de las ventajas del tamaño y de más de lo mismo.

Esta es mi tesis. Una mega-región es una escala que puede beneficiarse del hecho de que nuestras complejas economías contienen diversos tipos de economías de aglomeración y contextos geográficos, desde los más altos (por ejemplo, los servicios especializados corporativos avanzados) a los más modestos (por ejemplo, parques de oficinas suburbanos y manufacturas intensivas en trabajo y de bajos salarios).

Una mega-región puede incorporar esta diversidad en una única mega zona económica. Efectivamente, en principio, podría crear condiciones para el retorno de actividades particulares (no todas) que ahora son transferidas a otras regiones o localizaciones extranjeras. Esto expandiría el proyecto de optimizar el crecimiento más allá de la preferencia usual de sectores estado del arte (tales como parques científicos y de oficinas) e incluir una mayor diversidad de sectores económicos. Una segunda dimensión crítica concierne a los efectos de crecimiento resultantes de la interacción de diversos tipos de sitios de una firma. Desde la perspectiva de una mega-región esto implicaría tener tanto las casas matrices como los trabajos rutinarios de bajo costo de una firma, ahora típicamente transferidos a países extranjeros. Esto agregaría aún otra fuente específica de crecimiento para la mega-región, una más allá de la mera suma de los empleos involucrados.

Podríamos especificar empíricamente algo de esto estableciendo si las economías de aglomeración (no sólo las economías de urbanización) importan para desarrollar la organización espacial de una mega-región. El examen de la cuestión de las economías de aglomeración en el periodo actual está enmarcado por dos hechos que están potencialmente en tensión entre ellos. Por una parte, las nuevas tecnologías de información permiten a las firmas dispersarse en una creciente gama de operaciones, ya sea a nivel metropolitano, regional o global, sin perder integración del sistema⁴. Esto tiene el potencial de reducir (aunque no eliminar) los beneficios de las economías de urbanización de tales firmas. Por otra parte, la eviden-

4 Para uno de los mejores conjuntos de datos sobre dispersión a escala global de las operaciones de firmas de servicios corporativos, ver GAWC (1998).

cia muestra claramente aglomeraciones y densidades crecientes en las grandes regiones, incluyendo el aumento de la escala hacia el nivel megarregional, como ha sido identificado por la Regional Planning Association (RPA) para el caso de los Estados Unidos⁵.

En primer término daré cuenta de la instancia más extrema: firmas globalizadas con una considerable digitalización de sus procesos de producción y sus productos. En este caso, hay considerablemente menos y menos ventajas de aglomeración, especialmente para los sectores más avanzados, típicamente con producción de alto valor, capaces de comprar las últimas tecnologías, y altamente globalizados, esto es, con múltiples operaciones a través del mundo.

Refutando esta explicación de orientación tecnológica, uno puede mostrar cómo y por qué precisamente estas firmas están sujetas a economías de aglomeración extremas en algunos —aunque no todos— de sus componentes⁶. Este hecho importa para entender la ventaja de una megarregión debido a que ellas contienen ciudades extremadamente densas con recursos y tipos de talento diversos. Una segunda implicancia para la megarregión es que el carácter multi-sitio de los sectores económicos líderes incluye no sólo ciudades como sitios clave, sino que otros tipos de sitios —algunos con economías de aglomeración medias y aun bajas o sin ellas, pero básicamente áreas subdesarrolladas de bajos costos.

Lo que entrega este significado adicional a las megarregiones son los efectos de crecimiento resultantes de las interacciones de diversos tipos de sitio de una firma. De esta forma, una de las hipótesis en mi modelo de ciudad global es que las funciones de las casas matrices de una firma se expanden como resultado de la multi-situación de esa firma (ya sea nacional o global)⁷. Mientras más afiliados, puntos de ventas de servicios, y plantas tenga una firma en el mundo, más se expanden sus funciones de

5 Ver Goldfeld (2007).

6 Un tema paralelo, no completamente abordado en este artículo, es la articulación de la conectividad técnica con la conectividad social. Ver, por ejemplo, García (2002).

7 Este es un tipo de economía de aglomeración que he encontrado en mi investigación sobre ciudades globales, pero que también puede ser aplicado a escalas nacionales o regionales. La hipótesis era que a mayores capacidades de dispersión tenga una firma

gestión central y de servicios. Este es un potencial de crecimiento significativo que puede ser endogeneizado dentro de una mega-región. Este efecto de crecimiento va más allá de la mera adición de empleos resultantes de la captura por parte de esa mega-región de más sitios de la cadena de operaciones de una firma: también agrega una compleja dinámica de redes que empieza a articular partes muy diversas de una mega-región.

Ahora la cuestión se transforma en si una mega-región puede buscar albergar un mayor rango de operaciones constitutivas de la cadena de valor de una firma —desde aquellas sujetas a economías de aglomeración a aquellas que no muestran tales economías—. Hablando en términos prácticos esto apunta a la posibilidad de traer hacia (en algunos casos regresar a) una mega-región algunos de los servicios y bienes generadores de empleo y operaciones hasta ahora transferidos para lograr salarios más bajos y menos regulaciones. ¿Pueden ellos ser reinsertados en áreas de bajo crecimiento y bajo costo de una mega-región? ¿Qué tipo de planificación implicaría, y pudiera ser implementada, de manera de optimizar los beneficios para todos los involucrados, no solo firmas sino también trabajadores y localidades? Esto expandiría el proyecto de optimizar el crecimiento más allá de los sospechosos usuales —parques científicos y de oficinas— y moverse a través de sectores mucho más diversos. Usaría la palanca de la escala mega-regional para proveer espacios diversos que abastezcan diferentes tipos de actividades, desde aquellas sujetas a altas economías de

más estará sujeta a las economías de aglomeración en algunos de sus componentes, notablemente en sus funciones centrales de alto nivel. En Sassen (2001), dentro del nuevo prefacio, se encuentra una breve explicación de las nueve hipótesis que especifican el modelo de la ciudad global. Son las funciones más especializadas pertenecientes a las firmas más globalizadas, las cuales están sujetas a las más elevadas economías de aglomeración. Las complejidades de las funciones que necesitan ser producidas, la incertidumbre en los mercados en que tales firmas están involucradas, y la creciente importancia de la velocidad de estas transacciones, es una mezcla de condiciones que constituyen una nueva lógica para la aglomeración; no es la lógica posicionada en los modelos antiguos, donde el peso y la distancia (costos de transporte) eran vistos como determinantes de la forma de las economías de aglomeración. La mezcla de firmas, talentos, experticia en amplio rango de campos especializados, genera un cierto tipo de denso medioambiente que funciona como una economía del conocimiento estratégica donde el todo es más que la suma de (aun de sus más finas) partes.

aglomeración a aquellas sujetas a bajas economías de aglomeración. Finalmente, la escala mega-regional ayudaría a optimizar los efectos del crecimiento que surgen de las interacciones de algunas de estas economías de aglomeración. Este efecto de crecimiento sería optimizado re-regionalizando algunas de las operaciones de bajo costo de firmas que hoy se dispersan a través del país y/o el mundo.

Si este tipo de hipótesis captura en efecto un potencial de las mega-regiones, sería el inicio de una nueva historia económica. La posibilidad de este tipo de potencial es fácilmente obscurecida por la prevalencia de indicadores, datos y políticas de nivel nacional. La identificación de la mega-región produce un nivel intermedio, uno que aun cuando parcialmente dependiente de políticas nacionales macro también introduce un conjunto de temas mucho más específico en el paisaje económico⁸. Una mega-región puede combinar una proporción mucho mayor de economías diversas, que son una gran parte de nuestra era actual, y puede incorporar efectos de crecimiento que emergen por la interacción de estas economías diversas.

Esta forma de pensar acerca de la escala mega-regional hace surgir la importancia de la planificación y la coordinación para asegurar resultados óptimos para todas las partes involucradas, incluyendo el reto de asegurar los beneficios buscados por las firmas cuando ellas dispersan sus operaciones hacia áreas de bajos salarios. Esto podría funcionar para algunos tipos de sectores económicos y tipos de firmas, no para todos. Algunas actividades que han sido transferidas hacia otros países no han funcionado y

8 La región, el área metropolitana y la ciudad, son escalas que permiten al investigador capturar los muchos circuitos altamente especializados que están comprometidos por "la" economía global. Circuitos diferentes contienen agrupamientos diferentes de regiones y ciudades. Visto en esta forma, la economía global se transforma en concreta y específica, con una geografía bien definida. Bienes y servicios son redistribuidos a un vasto número de destinos, sin importar cuán pocos sean los puntos de origen en algunos casos. Con la globalización, esta capacidad de redistribuir globalmente ha crecido agudamente. Concentrándose en una escala como la región y en los diversos tipos de espacios económicos que contiene, es posible capturar múltiples de estos puntos de redistribución, así como puntos de origen. Para un tratamiento definitivo de algunos de estos temas en la medida que se apliquen a las industrias de servicios, ver Taylor (2004).

han debido ser repatriadas —ellas van desde agentes de ventas de aerolíneas a tipos particulares de trabajo de diseño en industrias tan diversas como vestuario y alta tecnología—. Pero muchas de estas actividades transferidas lo están haciendo bien en lo que a las firmas concierne. Se necesita investigación y políticas específicas para establecer el qué, cómo y dónde de las ventajas para firmas pertinentes de acceder a trabajadores de bajos salarios en los Estados Unidos; lo cual incluye entender cómo la localización de estos componentes de bajo costo en la mega-región, donde una firma dada localiza su casa matriz, puede compensar los mayores costos. Esto puede requerir inversiones mega-regionales para desarrollar áreas de bajo costo para tales empleos —una especie de zona empresarial rural.

Existe posiblemente a un nivel macro un efecto positivo de repatriar algunos de estos empleos, si la carrera hacia abajo puede ser evitada, y un cierto nivel de capacidad de consumo asegurada por medio de salarios razonables o subsidios indirectos particulares. Esto trae un efecto positivo específico para áreas menos desarrolladas de una mega-región, en la medida que los hogares de bajos salarios tienden a gastar una proporción mucho mayor de su ingreso en sus lugares de residencia —ellos carecen del capital de inversión de los estratos de ingresos superiores, quienes pueden terminar asignando la mayoría de sus ingresos en inversiones en el extranjero—. Finalmente, esto también es un elemento en el reto mayor de asegurar resultados más equitativos⁹. Es importante preguntarse acerca de los efectos distributivos de la configuración actual y de los (potenciales) resultados optimizados descritos en este artículo; existe suficiente evidencia sobre cómo una extrema mala distribución de los beneficios del crecimiento económico no es deseable en el largo plazo.

Estas formas de especificar el significado de una mega-región (o región) nos lleva desde un enfoque “estático” a un concepto más dinámico de mega-región: más allá de las ventajas de urbanización, una mega-región bien puede resultar una escala suficientemente grande para optimizar los beneficios de contener economías de aglomeración diversas e interactivas.

9 Para un análisis de las opciones, ver Henderson (2005).

Proximidad y sus ventajas: ¿adecuadas para las mega-regiones?

Las actuales tecnologías de información y capacidades de comunicación pueden entregar integración sistémica no importando cuán distantes puedan estar las operaciones de una firma. Si todas las firmas y sectores pudieran comprar y usar estas tecnologías para reducir o neutralizar las ventajas de las economías de aglomeración, el resultado sería un declive de los beneficios de localización que otorgan las economías de aglomeración, principalmente las ciudades globales. Tal declive se vería aún más fortalecido por la posibilidad de un incremento de la proporción de “e-conmutadores” —trabajo en línea desde el hogar.

En su versión más extrema, este escenario sugiere que las ventajas de localizarse en una mega-región estarían limitadas por las economías de urbanización. Las firmas necesitan localizarse en alguna parte, al igual que sus trabajadores; y ¿por qué no en una mega-región? y, segundo, sin importar que hayan o no ventajas locacionales específicas mega-regionales, habría una demanda por proveedores locales de bienes intermedios y finales y servicios que necesitan ser producidos in situ —que no pueden ser importados desde algún lugar lejano, o por lo menos no aún—. El sólo hecho del crecimiento de la población es suficiente para alimentar este tipo de demanda.

Bajo estas condiciones, la especificidad de ventajas locacionales mega-regionales proviene del hecho de que hay un mercado, o más aún un conjunto de mercados, para bienes y servicios requeridos, tanto finales como intermedios. Transporte, vivienda, edificios de oficinas, edificios para factorías, y así sucesivamente, encuentran una demanda real por parte de hogares, gobiernos y sus múltiples instancias, desde escuelas a cortes, instituciones de todo tipo, y firmas. A medida que crecen la población y la distancia, emergen nuevos tipos de demanda: como trenes rápidos, supercarreteras, y más diversidad en la oferta residencial. Sin importar cuán complejos sean los componentes de esta demanda final e intermedia esto es, en algunas formas, una versión muy elemental de las ventajas de la escala mega-regional

¿Existen ventajas más complejas para la localización mega-regional?

El punto de partida es que la localización es una variable. La firma que puede reemplazar las ventajas de aglomeración con las nuevas tecnologías de información representa un caso extremo en la ventaja de localización: muestra menores, si es que algunas, economías de aglomeración. El hecho del crecimiento de la población y la necesidad asociada de vivienda, y todo lo que viene asociado a ellos, es en muchas formas el mismo tipo de argumento sobre esa variable; la diferencia es que está sujeta a las ventajas de urbanización. Al otro extremo de estos dos casos se encuentran las economías de aglomeración altas. Esto está bien establecido para ramas muy especializadas de las finanzas globales y las ramas más innovadoras de las industrias de alta tecnología, siendo las ciudades globales y los *silicon valleys* las formas espaciales emblemáticas respectivas.

Las ventajas de localización en una mega-región en estos tres tipos diversos de instancias necesitan ser especificadas empíricamente. En los primeros dos casos la ventaja particular es una noción amplia y geográficamente expandida, de las ventajas de urbanización —el conjunto de infraestructuras, mercados de trabajo, edificios, viviendas, recursos institucionales básicos, amenidades—. En una mega-región estas ventajas se esparcen sobre un vasto terreno geográfico, engendrando sus componentes específicos propios de demanda final e intermedia, por ejemplo sistemas de transporte rápido.

La cuestión entonces se convierte en cómo incrementar estas ventajas de urbanización, cómo evitar los excesos del crecimiento, expansión y dispersión y sus efectos negativos sobre la congestión, precios, costos etc. Si son los mercados o la planificación los instrumentos deseables para optimizar las economías de “urbanización” (entendidas en sentido amplio de que ellas incluyen no sólo localizaciones urbanas) dependerá de un conjunto de variables. Una línea potencialmente innovadora de análisis es el grado en el cual la mega-región permite nuevas formas de tratar las externalidades negativas.

Por otra parte, en el caso de sectores sujetos a economías de aglomeración, bien puede ser el caso de que la mega-región no contenga venta-

jas distintivas sobre otras escalas, principalmente áreas metropolitanas o ciudades. Lo que estos sectores parecen necesitar es un conjunto de recursos correlacionados con alta densidad y, en el extremo, lugares centrales muy densos —tales como las ciudades globales y los *silicon valleys*—. La cuestión entonces se convierte en si existe uno o varios tipos de economía de aglomeración que puedan ser desarrolladas e incrementadas a la escala de la mega-región. Las mega-regiones contienen localizaciones de alta densidad; una firma sujeta a economías de aglomeración puede muy bien encontrar en una de estas localizaciones un *mix* de recursos diversos y altamente especializados que necesita. Pero, ¿necesita una mega-región completa adjunta a esa localización?

Aquí se abre un nuevo territorio teórico y empírico. Una hipótesis crítica desarrollada para el modelo de ciudad global es que en la medida que la dispersión geográfica de las operaciones de las firmas globales (ya sean factorías, oficinas o venta de servicios) alimente la complejidad de las localizaciones de las casas matrices, a mayor globalización de la firma mayores serán las ventajas que sus matrices deriven de localizaciones centrales¹⁰. Una inferencia es que la ventaja de la escala mega-regional es que puede, en principio, contener tanto las sedes centrales y a lo menos algunas de estas operaciones dispersas de las firmas globales. En otras palabras, la mega-región es una escala en la cual tales firmas en realidad también pueden “transferir empleos” y suburbanizar funciones centrales —en ambos casos en la búsqueda de menores costos— y beneficiarse de la ciudad

10 Pero hay una advertencia. Una segunda hipótesis clave usada para especificar el modelo de la ciudad global es que, mientras más sedes centrales en realidad compren algunas de sus funciones corporativas a sectores de servicios especializados, más que producirlos internamente, mayores serán sus opciones locacionales. Entre estas opciones está la de salir de las ciudades globales, y más genéricamente, salir de medio ambientes urbanos densos. Esta es una opción precisamente debido a la existencia de un sector de servicios especializados al productor en red que puede crecientemente manejar algunas de las operaciones globales más complejas de firmas y mercados. En mi análisis, es precisamente esta capacidad especializada de manejar las operaciones globales de firmas y mercados lo que distingue la función de producción de la ciudad global, y no el número en sí mismo de sedes corporativas centrales de las mayores firmas del mundo, como se sugiere a menudo.

o ciudades más grandes de la región, incluyendo en ambos casos, ciudades globales, o ciudades con funciones significativas de la ciudad global.

¿Pueden las mega-regiones entregar ventajas particulares si ellas también pueden contener algunas de las operaciones geográficamente dispersas de una firma? La evidencia muestra que crecientemente la organización espacial de firmas y sectores económicos contiene tanto puntos de concentración como de dispersión espacial. Más aún, la evidencia también muestra que en muchos casos estos puntos de concentración espacial contienen segmentos de una cadena de operaciones de una firma que muestran más bien fuertes economías de aglomeración. Una tendencia subyacente (y disciplinante), que se volvió visible ya en los años 70, es que la concentración espacial es más costosa para muchas firmas, de manera que la presión es a dispersar cualquier operación que pueda ser dispersada: Esto contrasta con periodos previos, cuando aún las sedes centrales tenían todas las funciones en un solo lugar. Esta dispersión de las operaciones de una firma puede ocurrir a nivel regional, nacional y/o global, y las aglomeraciones pueden variar agudamente en contenido y en las especificidades de las formas espaciales correspondientes¹¹. Por ejemplo, sólo para referirnos a casos de Estados Unidos, el centro financiero de Chicago, Hollywood en Los Ángeles, Silicon Valley en el Norte de California, cada uno entrega economías de aglomeración a firmas y sectores que también contienen a menudo una vasta dispersión geográfica de algunas de sus otras operaciones.

Concentrarse en el hecho de que muchas actividades económicas contienen tanto concentración espacial como cadenas de operación trans-local nos ayuda a situar la especificidad de una ciudad, área metropolitana, o una mega-región en una condición sistémica mucho más amplia, una que puede incluir tanto puntos sujetos a agudas economías de aglomeración y puntos no sujetos a ellas —cuando la dispersión geográfica es una ventaja—. Lo que ofrece la mega-región en este contexto es un mayor rango de tipos de localización que en una ciudad o un área metropolita-

11 Uno de los mejores y más detallados análisis que compara dos formatos diferentes de distritos de alta tecnología es Saxenian (1996).

na —desde localizaciones sujetas a altas economías de aglomeración hasta localizaciones donde la ventaja surge de la dispersión.

Avanzando un paso más allá, la mayoría de las firmas globalizadas e innovadoras eran caracterizadas por el hecho de que las economías de aglomeración son en parte ellas mismas función de la dispersión. Esto es, mientras más globalizada y, por tanto, geográficamente dispersas las operaciones de una firma, más probable resulta la presencia de economías de aglomeración en momentos particulares (la producción de funciones de sedes centrales principales) de la cadena de operaciones de esa firma¹². Para los propósitos de este ensayo, se subraya el hecho de una dinámica única con especializaciones diversas, es decir, tanto aglomeración como dispersión, a través de diversas escalas geográficas. Una mega-región podría ser entonces concebiblemente una escala que pueda incorporar estos diferentes contextos.

Una forma de especificar empíricamente algo de esto es proponer una relación directa entre el crecimiento en una localización de actividades económicas dispersas de una mega-región y las localizaciones de actividades sujetas a economías de aglomeración. Mientras más crezca la primera, más crecerá la última. El truco es entonces maximizar la co-presencia en una mega-región de estos dos tipos de localizaciones. Es importante destacar que esto también plantea límites a las ventajas de las economías de urbanización. Estas últimas resultan ser una curva: ellas crecen con la escala, pero sólo hasta cierto punto. Este punto está típicamente especificado en términos de externalidades negativas. Pero lo que mis análisis sugieren sobre esto es que este punto puede ser también especificado en términos de las pérdidas económicas derivadas de no permitir el “desarrollo” de localizaciones dispersas; como esto significa localizaciones donde las firmas puedan enviar sus empleos de bajos salarios, con bajos reque-

12 Y, en efecto, ciertas formas muy contemporáneas de dispersión son una función de capacidades particulares desarrolladas en contextos marcados por altas economías de aglomeración (ejemplificadas por las ciudades globales). Y ellas no sólo están ocurriendo en la estrechamente entendida esfera de la economía: es posible identificar el crecimiento de una clase de restauradores internacionales, y de grandes museos que permiten que sus colecciones más valiosas viajen a exhibiciones en otros países.

rimientos educacionales, se iría en contra de los objetivos prevalecientes de la mayoría de los lugares, que es obtener empleos de altos salarios y altamente intensivos en capital. Finalmente, si lo que hoy es el punto sobre la curva donde aparecen las externalidades negativas familiares (por ejemplo, exceso de congestión) puede hacerse coincidir con aquel desarrollo de “localizaciones dispersas” para las firmas, por tanto se puede hacer una ventaja de lo que hoy es una desventaja.

En términos prácticos hay claramente enormes retos para que una mega-región logre este tipo de co-presencia, maximizando el grado en el cual una mega-región puede contener tanto la aglomeración como los segmentos dispersos de la cadena de operaciones de una firma. De partida, es una proposición contraintuitiva y que va a contrasentido. No es fácil ver por qué los espacios económicos altamente dinámicos de una mega-región (las áreas centrales de sus ciudades globales y *silicon valleys*), centrados en las sedes centrales de las firmas nacionales y globales, puedan realmente ser alimentados y fortalecidos parcialmente por el desarrollo de “localizaciones dispersas” de esas mismas firmas. El pensar en desarrollar tales “localizaciones dispersas” como una forma de abordar las principales externalidades negativas puede hacerlo más aceptable para los escépticos: se podría asimismo optar por actividades que se benefician de ordenamientos geográficamente dispersos, una vez que se han resuelto las desventajas de el exceso de congestión. Pero una opción en este momento es por supuesto pensar en cosas tales como campos de golf o viviendas lujosas extra urbanas. Este es un argumento que podría ser debatido ya que las mega-regiones tienden a contener mucha tierra que no es óptima para tales usos, pero que podría serlo para el desarrollo de “localizaciones dispersas”. Más aún, y crítico para algunas de mis preocupaciones sustantivas por las áreas en desventaja, ellas podrían beneficiarse de tales desarrollos, si se logra evitar una carrera hacia abajo.

La mega-región puede ser vista entonces como una geografía escalar interesante: puede contener algunas de las operaciones dispersas de una firma que alimenten estas nuevas formas de economías de aglomeración. Podría sugerir que la planificación regional estratégica podría apuntar a maximizar la combinación de lógicas locacionales diferentes. Es esta com-

binación lo que en mi opinión marca la especificidad del “proyecto” contenido en la noción de mega-región. Este tipo de región no puede ser visto simplemente como un resultado: allí está, y encontremos un paquete que junte todo esto bajo un paraguas. Como un término, la mega-región tiene una cierta pasividad asociada a ella. Las economías de aglomeración mega-regionales, por otra parte, son una noción que captura una dinámica que produce resultados. Esto a su vez abre una agenda de investigación: por ejemplo, para entender a qué escala territorial tales economías se fortalecen o debilitan. Sin embargo, la mega-región es un concepto pegadizo, que describe una condición auto-evidente, y en este sentido es un término aceptable y digerible (algo que no puede decirse de las economías de aglomeración mega-regionales).

La hipótesis puede ser esquematizada como sigue: mientras más sea moldeada una región urbana por las nuevas dinámicas económicas, más su organización espacial implicará economías de aglomeración como una función de la dispersión geográfica de las actividades económicas bajo condiciones de integración sistémica, sin importar la escala —regional, nacional o global.

La siguiente sección examina un aspecto crítico de tal co-presencia: ¿la dispersión geográfica fortalece a las economías de aglomeración? Tomo el caso extremo —las firmas más digitalizadas y globalizadas— como un experimento natural para entender los parámetros de la articulación entre la dispersión geográfica y las economías de aglomeración, y que significaría regionalizar esta articulación.

¿Fortalece la dispersión geográfica a las economías de aglomeración?

Un buen punto de partida es concentrarse en por qué las firmas más avanzadas de la economía del conocimiento están sujetas a lo que a menudo parecen economías de aglomeración extremas, aun cuando ellas funcionan en mercados electrónicos y producen productos digitales. Otra forma de hacer la pregunta es concentrándose en los más globalizados y digitalizados del conjunto de sectores asociados al conocimiento: ¿por

qué las finanzas globales necesitan centros financieros? O, más en general, ¿por qué los servicios corporativos globales altamente especializados que pueden ser transmitidos digitalmente prosperan en densos centros de ciudades? Esto significa incorporar al lugar en un análisis de las economías del conocimiento que usualmente es examinado en términos de sus movilidades y compresión espacio-tiempo. Observando a la economía del conocimiento y, más en general, a las firmas globales, desde la óptica de las regiones, ciudades, áreas metropolitanas, introduce variables diferentes¹³.

Se sabe mucho sobre la riqueza y poder de las firmas globales de hoy día. Su ascensión en un mundo globalizado ya no es sorprendente. De manera similar, con las nuevas tecnologías de información y comunicación, se ha otorgado mucha atención a sus enormes capacidades para conducir operaciones en el mundo entero sin perder un control central. Menos claro resulta el hecho de por qué las ciudades o regiones deberían importarle a las firmas globales, particularmente aquellas que son suficientemente ricas para comprar cualquier innovación técnica que las libere del lugar, sus fricciones y sus costos. Hay varias lógicas que explican por qué las ciudades son importantes para las firmas y sectores más globalizados (dispersos) y digitalizados en una forma en que no ocurría incluso en los años 70. Aquí consideraremos tres de estas lógicas¹⁴.

La primera es que no importando cuán intensiva sea una firma en el uso de tecnologías digitales, su lógica operacional no es lo mismo que la lógica del ingeniero que diseñó esa tecnología. Confundir estas dos lógicas potencialmente muy diversas ha producido un conjunto de malas interpretaciones. Cuando las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC) comenzaron a ser utilizadas ampliamente en los años 80, muchos expertos “pronosticaron” el fin de las ciudades como espacios estratégicos para las firmas en sectores avanzados. Muchos sectores rutinizados dejaron las ciudades muchas firmas dispersaron sus operaciones más rutinarias a escala regional, nacional y global. Pero los sectores y firmas

13 Este lente espacial debe ser también distinguido del ángulo más común de firmas y mercados. Ver, por ejemplo, Dieter (2005).

14 Para un completo desarrollo de este tema, ver Sassen (2006a).

más avanzadas siguieron expandiendo sus operaciones de mayor nivel en tipos particulares de ciudades.

¿Por qué estaban tan equivocados esos expertos? Ellos pasaron por alto un factor clave: cuando las firmas y mercados usan estas nuevas tecnologías lo hacen con objetivos financieros o económicos en mente, y no con los objetivos del ingeniero que diseñó la tecnología. La lógica de los usuarios puede frustrar o reducir completamente las capacidades técnicas de la tecnología¹⁵. Cuando las firmas y mercados dispersan globalmente muchas de sus operaciones con la ayuda de las nuevas tecnologías, la intención no es renunciar al control de esas operaciones. La intención es mantener el control de los problemas de más alto nivel y ser capaces de apropiarse de los beneficios o ganancias de esa dispersión¹⁶. En la medida que el control central es parte de la globalización de las actividades, sus funciones de sedes centrales de mayor nivel en realidad se han expandido debido a que es simplemente más complicado y riesgoso funcionar en 30 ó 50 o más países, cada uno con distintas leyes, reglas contables y culturas empresariales.

Como estas tecnologías son crecientemente útiles para mantener un control centralizado sobre las operaciones globalmente dispersas, sus usos también han fortalecido la expansión de las operaciones centrales. El resultado ha sido un incremento de la presencia de las operaciones de alto nivel en las ciudades más grandes y un crecimiento de la demanda por servicios profesionales de alto nivel y altos salarios, ya sea producidos internamente o comprados a firmas de servicios especializados. De esta forma, mientras más permitan estas nuevas tecnologías la dispersión geográfica global de las actividades corporativas, ellas producen más densidad y centralidad al otro extremo —las ciudades donde las funciones de sedes centrales se realizan.

15 Para una explicación detallada de esta frustración de lógicas técnicas por lógicas de usuarios económicos, financieros o, para estos efectos, culturales y políticos, ver Sassen (2006a).

16 Las multinacionales de hoy en día tienen por sobre un millón de afiliados a lo largo del mundo. Los afiliados son sólo un modo de operaciones globales. Para detalles empíricos sobre el rango de formatos de operaciones globales, ver Sassen (2006b), Taylor (2004) y World Federation of Exchanges (2007).

Una segunda lógica que explica las ventajas en curso de la aglomeración espacial tiene que ver precisamente con el nivel de complejidad y especialización de las funciones centrales. Estas crecen con la globalización y con la velocidad adicional que permiten las TIC. Como resultado, las firmas globales crecientemente necesitan comprar los servicios más especializados financieros, legales, contables, consultorías y otros tipos. Estas firmas de servicios requieren hacer los trabajos más difíciles y especulativos. Crecientemente son estas firmas de servicios corporativos las que muestran economías de aglomeración, ya que su trabajo se beneficia de estar en medio ambientes complejos que funcionan como centros de conocimiento, debido a que ellos contienen muchas otras firmas especializadas y profesionales de alto nivel con una experiencia mundial. Las ciudades son tales medio ambientes, siendo las cuarenta mayores ciudades globales en el mundo las más significativas de estos medio ambientes, pero con un número creciente de otras ciudades en el mundo fuertes en elementos particulares de tales medio ambientes. En síntesis, las ciudades o lugares centrales proveen la conectividad social que permite a una firma maximizar los beneficios de su conectividad tecnológica¹⁷.

Una tercera lógica concierne al significado de la información en una economía de la información. Hay dos tipos de información. Uno es el dato, que puede ser complejo, aunque es un conocimiento estándar: el nivel al cual cierra la bolsa de valores, la privatización de una empresa pública, la quiebra de un banco. Pero hay un tipo mucho más difícil de “información”, semejante a una interpretación/evaluación/juicio. Supone negociar una serie de datos en una serie de interpretaciones de un *mix* de datos con la esperanza de producir un dato de mayor orden. El acceso al primer tipo de información es ahora global e inmediato (aun cuando a menudo de alto costo) desde casi cualquier lugar en el mundo altamente desarrollado y crecientemente en el resto del mundo gracias a la revolución digital.

Pero es el segundo tipo de información el que requiere de una complicada mixtura de elementos –la “infraestructura social” para la conecti-

17 Para un examen detallado de la importancia de la escala subnacional para los mercados globales, ver Harvey (2007).

vidad global— que le otorga a los principales centros financieros un liderazgo de punta. Cuando las formas más complejas de información necesarias para ejecutar los principales acuerdos internacionales no pueden ser conseguidas de bases de datos existentes, sin importar cuánto uno pueda pagar, entonces uno necesita elaborar esa información; se convierte en parte del proceso de producción de las firmas de servicios corporativos especializados; incluyendo servicios financieros tanto como proveedores de servicios y como firmas por sí mismas. Esa elaboración incluye como componentes críticos la interpretación, inferencia y especulación. Llegado este punto, uno necesita una vuelta de la información social y las interpretaciones de facto e inferencias asociadas que provienen de transferir información entre personas talentosas e informadas. Es la importancia de este insumo lo que le ha dado una importancia completamente nueva a las agencias calificadoras de riesgo, por ejemplo. Parte de la calificación tiene que ver con interpretar e inferir. Cuando esta interpretación se convierte en “autorizada” entonces se convierte en “información” disponible para todos. Para las firmas especializadas en estos complejos dominios, donde las calificadoras de riesgo son sólo uno de estos insumos, la elaboración de información autorizada necesita ser parte del proceso de producción interno o comprado a firmas especializadas. Este proceso de transformar inferencias/interpretaciones en “información” requiere de una combinación excepcional de talentos y recursos. Las ciudades son un medio ambiente complejo que puede proveer esta combinación.

La implicancia clave de este análisis para las mega-regiones es la posibilidad de contener tanto las operaciones dispersas de una firma (a lo menos algunas de ellas) como operaciones de sedes centrales. Los efectos retroalimentadores de contener ambos tipos pueden ser significativos, alimentando simultáneamente el crecimiento de áreas marginales de bajo costo de una mega-región y de sus ciudades globales, o ciudades, que son centros de negocios nacionales.

La continua importancia de los lugares centrales

Las ciudades han provisto históricamente a las economías, políticas y sociedades nacionales de algo que puede ser pensado como centralidad. La forma urbana usual para la centralidad ha sido la densidad, específicamente el centro denso de la ciudad. Las funciones económicas entregadas a través de la densidad urbana en las ciudades han variado a lo largo del tiempo. Pero es siempre una variedad de economías de aglomeración, sin importar cuánto varíe su contenido dependiendo del sector involucrado. Mientras que el sector financiero es bastante diferente del sector cultural, ambos muestran economías de aglomeración; pero el contenido de estos beneficios puede variar agudamente. Una de las ventajas de la densidad urbana central es que ha ayudado históricamente a resolver el riesgo de variedad insuficiente. Trae consigo mercados de trabajo diversos, redes de firmas y colegas diversas, enormes concentraciones de tipos diversos de información sobre los últimos desarrollos, mercados diversos. Las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC) deberían haber neutralizado las ventajas de la centralidad y la densidad. Sin importar dónde esté una firma o un profesional, debería haber acceso a muchos de los recursos necesarios. Pero en los hechos, las nuevas TIC no han eliminado las ventajas de la centralidad y la densidad, y por tanto el rol distintivo de la ciudades para las firmas globales líderes¹⁸.

Aun cuando mucha de la actividad económica se ha dispersado, los centros de un creciente número de ciudades se han expandido físicamente, por momentos simplemente esparciéndose y por momentos en una moda multi-nodal. El resultado es un nuevo tipo de espacios centrales en estas ciudades y sus áreas metropolitanas que se han expandido físicamente en las últimas dos décadas, un hecho que actualmente puede ser medido, y que puede asumir formatos más variados. El terreno geográfico para estas nuevas centralidades no es simplemente aquel del centro de la ciudad: puede ser metropolitano e incluso regional. En este proceso, el espacio geográfico en una ciudad o área metropolitana que se centraliza, a

18 Ver, por ejemplo, Rutherford (2004).

menudo crece más densamente si se mide en número de firmas aunque no necesariamente en hogares, de lo que era en los años 60 y 70. Esto vale para ciudades tan diferentes como Zúrich y Sidney, Sao Paulo y Londres, Shangái y Buenos Aires (pero la densidad poblacional no es necesariamente el mejor indicador para este tipo de densidad).

La tendencia global de los nuevos espacios centralizados construidos y reconstruidos sugiere un giro irónico de eventos para el impacto de las TIC sobre la centralidad urbana. Claramente, la dispersión espacial de actividades económicas y trabajadores a nivel metropolitano, nacional y global que se empezó a acelerar en los 80 en realidad es la mitad de la historia de lo que está pasando. Nuevas formas de centralización territorial de la gestión y operaciones de control de alto nivel han aparecido junto a estas dispersiones espaciales bien documentadas. Los mercados nacionales y globales, así como las operaciones integradas globalmente requieren lugares centrales donde se lleve a cabo el trabajo de la globalización, como fue analizado en la sección precedente.

La centralidad sigue siendo un aspecto clave en la actual economía global. Pero hoy en día ya no existe una relación directa única entre centralidad y entidades geográficas tales como el centro de la ciudad, o el distrito central de negocios (DCN).

En el pasado, y de hecho hasta hace pocos años, la centralidad era sinónimo del centro de la ciudad o el DCN. Hoy, parcialmente como resultado de las nuevas TIC, el correlato espacial del “centro” puede asumir varias formas geográficas, desde el DCN, el área metropolitana, a la nueva malla global compuesta por ciudades globales¹⁹.

Espacios urbanos, metropolitanos y regionales particulares se están transformando en concentraciones masivas de nuevas capacidades técnicas. Un creciente número de edificios son los sitios para una multiplicación de tecnologías interactivas y de distribución de computadores. Asimismo, infraestructuras de comunicación globales particulares están conectando conjuntos específicos de edificios a lo largo del mundo, produciendo una geografía interactiva altamente especializada, donde las firmas

19 Para un completo desarrollo de estos patrones, ver Sassen (2006b).

globales están dispuestas a pagar un alto premio para localizarse en ellos. Por ejemplo, la red global de negocios de ATT ahora conecta alrededor de 485.000 edificios en todo el mundo; esta es una geografía específica que actualmente fragmenta a las ciudades donde se localizan estos edificios en la medida que se requiere estar en un edificio “miembro” para acceder a la red. Las áreas más altamente valoradas de las ciudades globales, particularmente los centros financieros, ahora contienen infraestructuras de comunicación que pueden ser separadas del resto de la ciudad, permitiendo un continuo mejoramiento sin tener que dispersarlas al resto de la ciudad. Ellas contienen capacidades técnicas particulares, tales como marcos de confianza, las cuales el resto de la ciudad no posee. Al multiplicar este caso por miles de firmas multinacionales comenzamos a tener una idea de esta nueva conectividad inter-ciudad, en gran parte invisible para el residente promedio.

Una pregunta relevante es si algunas de estas operaciones trans-locales están en realidad localizadas dentro de alguna de las mega-regiones que conciernen a este ensayo. Esta es una pregunta empírica, pero con implicancias para las políticas y la planificación. De manera similar, si estos espacios de centralidad globalmente en red son vistos como plataformas para operaciones globales de firmas y mercados, resulta importante preguntarse si los tipos de componentes de estas plataformas están contenidos dentro de una cierta mega-región. Finalmente, estas plataformas consisten de una variedad de espacios geográficos subnacionales específicos pero también espacios electrónicos. Por lo tanto, es importante preguntarse sobre cuáles son las implicancias para las mega-regiones del hecho de que un creciente número de escalas subnacionales —desde las ciudades hasta precisamente tales mega-regiones— emergen como territorios estratégicos que contribuyen a articular una nueva economía política global, y una nueva economía política regional y nacional.

Redes trans-fronterizas: una forma especial urbanizada

Una forma de pensar acerca de la economía global es en términos de los varios circuitos altamente especializados que la conforman. Circuitos diferentes contienen grupos diferentes de países y ciudades. Visto en esta forma, la economía global se vuelve concreta y específica, con una geografía bien definida. Los *commodities* comercializados globalmente —oro, mantequilla, café, petróleo, semillas de flores— son redistribuidos a un vasto número de destinos, sin importar cuán pocos sean los puntos de origen en algunos casos. Con la globalización, esta capacidad de redistribuir globalmente ha crecido velozmente.

Estos circuitos son multidireccionales y cruzan el mundo, alimentando la geografía inter-ciudades con nodos estratégicos esperados e inesperados. Por ejemplo, Nueva York es el mercado global líder para comercializar instrumentos financieros vinculados al café, aun cuando no cultiva ni un solo grano. Sin embargo, un centro financiero mucho menor, Buenos Aires, es el mercado global líder de instrumentos financieros vinculados a las semillas de flores. Ciudades localizadas en circuitos globales, ya sean muchas o pocas, se convierten en parte de distintas, y a menudo altamente especializadas, geografías inter-ciudades. De esta forma, si uno quiere seguir los circuitos globales del oro como instrumento financiero, son Londres, Nueva York, Chicago y Zúrich, los que dominan. Pero si se sigue el comercio directo del metal, Johannesburgo, Bombay, Dubái y Sidney aparecen todas ellas en el mapa.

Este sistema en red también alimenta movilidades innecesarias, debido a que la economía intermediaria de servicios especializados prospera con las movilidades. Así, en el caso de la economía del Reino Unido, un estudio de la *New Economic Foundations* y la *Open University* de Londres, encontró que en 2004, el Reino Unido exportó 1.500 toneladas de papas frescas a Alemania e importó 1.500 toneladas del mismo producto y del mismo país; también importó 465 toneladas de pan de jengibre pero exportó 460 toneladas del mismo producto; y envió 10.200 toneladas de leche y crema a Francia, aunque importó 9.900 toneladas de los mismos bienes desde Francia.

Una forma de seguir las operaciones globales de las firmas es a través de sus filiales extranjeras. Las 100 firmas más importantes de servicios globales tienen filiales en 315 ciudades en el mundo entero. Para el conjunto de las firmas multinacionales, el dato se eleva a 1 millón de filiales en el extranjero.

El mapa global se intensifica cuando se examinan las redes financieras —por ejemplo, cuando lo que se comercializa no es la mantequilla ni el café sino que instrumentos financieros basados en esos *commodities*—. El mapa de *commodities* a futuro nos muestra que la mayor parte del comercio financiero ocurre en 20 bolsas de mercados futuros. Estas incluyen a los sospechosos usuales, Nueva York y Londres, pero a lo mejor no en sus roles familiares. De esta forma, Londres, no necesariamente famosa por su minería, es el mayor mercado de futuros en el *palladium* de metales. Pero adicionalmente a estos dos centros financieros principales, los 20 también incluyen a Tokio como el mercado más grande de platino, Sao Paulo, como uno de los mayores mercados en café y oro, el caso ya mencionado de Buenos Aires, como el principal mercado de semillas de girasol y a Shangái en cobre. Finalmente, algunos de estos centros son altamente especializados en formas inesperadas: Londres controla los mercados futuros de papas.

El mapa se reduce aún más cuando los 73 *commodities* transados de esta forma se agregan en tres grupos principales. Los cinco mercados globales de futuros (NYSE, LME, CBOT, TCOM e IPE), se localizan en Nueva York, Londres, Chicago y Tokio y concentran el 76% de las transacciones de estos 73 *commodities* a futuro comercializados globalmente. Agregados en tres grupos principales, un único mercado domina claramente en cada uno. Para el mercado de futuros de la agricultura, el CBOT (Chicago) controla la mayoría del comercio global, para energía es el NYSE (Nueva York), y para metales es el LME (Londres).

Este incremento en la capacidad de control apunta a los múltiples espacios económicos que están siendo generados. Así, los propios *commodities* provienen de más de 80 países y son vendidos en todos los países del mundo, aun cuando sólo cerca de 20 bolsas financieras controlan el comercio de mercados de *commodities* a futuro. Este estrecho mapa de

comercio de commodities a futuro nos empieza a mostrar algo acerca del rol de las ciudades en la actual economía globalizada y crecientemente electrónica.

Es aquí cuando las ciudades globales entran en escena. Ellas no son lugares donde se producen commodities pero son los lugares donde se inventan los mercados de commodities a futuro de manera de facilitar el comercio global de estos commodities y parcialmente de gestionar los riesgos asociados, y son los lugares donde son comercializados estos futuros. Traen a un primer plano la distinción entre los sitios y las redes de producción de los bienes y los sitios y redes de gestión y coordinación del comercio de bienes y los instrumentos financieros de apoyo. Asimismo, vuelven concreta la que aparece como una de las tendencias contra intuitivas principales de la actual economía global: que mientras más globalizada y no material sea una actividad (el comercio de instrumentos financieros), más concentrado es el mapa global de esas actividades.

Existen otros tipos de mapas globales, más allá de los *commodities*, commodities a futuro y finanzas en general. Al concentrarnos en las redes globales de firmas de servicios globales y patrones de vuelo, aparece un mapa global mucho más distribuido.

Firmas de servicios globales: fortaleciendo las geografías inter-ciudades

El mapeo de las operaciones globales de las firmas de servicios especializados muestra casi lo opuesto de la aguda concentración de los mercados financieros a futuro mencionados anteriormente. Las operaciones de servicios de estas firmas están siendo demandadas en todas partes. Cuando los países se abren a firmas e inversionistas extranjeros y permiten que sus mercados se integren en los mercados globales, a menudo son las firmas de servicios extranjeros las que toman la provisión de servicios más especializados. Esto ha pasado en ciudades tan diversas como Buenos Aires y Beijing.

Claramente, esto representa un mapeo particular de interconexiones entre un grupo de ciudades muy diversas. El análisis siguiente se concentra en las conexiones inter-ciudades entre 24 ciudades de las 315 ciudades del *set* de datos originales generado por Peter Taylor y sus colegas (2004; ver en general el sitio Web del GaWC) quienes generosamente han puesto los datos en el dominio público (ver Tabla 1). Lo que capturan los números es el grado en el cual estas 24 ciudades están conectadas a través de redes de oficinas de estas 100 firmas. Esta información es un microcosmos de un patrón que se repite a si mismo, una y otra vez, con una variedad de otros tipos de transacción, tales como la casi insignificante medida de una ciudad con locales de McDonald, o la extrema concentración de mercados de commodities a futuro discutida con anterioridad. Sobre este trasfondo, las medidas de conectividad de tales redes de oficinas constituyen un terreno intermedio, como parte importante de la infraestructura para las nuevas geografías inter-ciudades.

Excepto para Turín y Lagos, las 24 ciudades están en el tercio superior de las 315 ciudades donde estas firmas tienen ya sea sus sedes centrales o sus filiales. La Tabla 1 muestra la conectividad en conjunto de estas ciudades entre sí para seis grandes servicios corporativos. Cinco de nuestras ciudades están entre las 10 principales del total mundial de 315 donde estas firmas tienen operaciones. Londres y Nueva York aparecen en nuestra

muestra, como lo hacen en general en el mundo, con niveles de conectividad mucho mayores que cualquier otra ciudad. Un segundo, y más diverso, grupo de nuestras 24 ciudades incluye a Tokio, Milán, Los Ángeles, y Sao Paulo. Un tercer grupo incluye a Ciudad de México, Yakarta, Buenos Aires, Bombay, Shangái y Seúl. El cuarto agrupa a Moscú, Johannesburgo, Estambul, Manila y Barcelona. En un quinto grupo aparecen Caracas, Bogotá, Berlín, Dubái y El Cairo. Turín y Lagos se encuentran en un nivel considerablemente bajo de conectividad. Turín, con la menor conectividad de las ciudades, aloja sin embargo a oficinas de 14 de estas firmas globales, lo que indica el grado en el cual estas firmas “conectan en red” el mundo, no obstante en términos especializados y parciales.

Tabla 1. Ciudades seleccionadas: ranking y conectividad relativa entre 24 ciudades (todos los sectores)*

Ranking	Todos los sectores de servicios	Conectividad bruta	Conectividad proporcional	Conectividad global relativa**
1	Londres (LON)**	11,789	0.0874	1.000
2	New York (NEW)	11,524	0.0855	0.978
3	Tokyo (TOK)	8,533	0.0633	0.724
4	Milán (MIL)	7,178	0.0532	0.609
5	Los Ángeles (LA)	7,068	0.0524	0.600
6	Sao Paulo (SAO)	6,561	0.0487	0.557
7	Ciudad de México (MEX)	5,824	0.0432	0.494
8	Jakarta (JAK)	5,782	0.0429	0.490
9	Buenos Aires (BUE)	5,779	0.0429	0.490
10	Mumbai (MUM)	5,579	0.0414	0.473
11	Shanghái (SHA)	5,293	0.0393	0.449
12	Seúl (SEO)	5,210	0.0386	0.442
13	Moscú (MOS)	5,079	0.0377	0.431
14	Jahannesburgo (JOH)	5,026	0.0373	0.426
15	Estambul (IST)	5,004	0.0371	0.424
16	Manila (MAN)	4,847	0.0359	0.411
17	Barcelona (BAR)	4,770	0.0354	0.405
18	Caracas (CAR)	4,317	0.0320	0.366
19	Bogotá (BOG)	4,182	0.0310	0.355
20	Berlín (BER)	4,117	0.0305	0.349
21	Dubái (DUB)	4,033	0.0299	0.342
22	Cairo (CAI)	4,011	0.0297	0.340
23	Lagos (LAG)	1,997	0.0148	0.169
24	Turín (TUR)	1,343	0.0100	0.114

*sectores: seis sectores de servicios corporativos especializados: banca/finanzas, consultorías de gestión, publicidad, legales, contabilidad y seguros. Se usa la metodología de Taylor pero aplicada a una muestra de 24 ciudades; se mide la conectividad entre estas 24 ciudades.

**Londres = 1,0

Alguno de estos resultados reflejan patrones claves en la reinención de las economías espaciales. Así, Berlín y Turín aparecen en la parte baja del ranking debido a que los principales centros internacionales de negocios y finanzas en sus respectivos países, Fráncfort y Milán, son extremadamente poderosos en la red global y concentran una creciente proporción

de cualquier componente global en sus economías nacionales. Este es un patrón recurrente en todos los países. En bancos y finanzas, la conectividad de Yakarta es elevada debido a que es un centro bancario principal y antiguamente establecido para el mundo musulmán en la región geopolítica de Indonesia, y por tanto de gran interés para las firmas occidentales pero también necesario para que estas firmas actúen como puente hacia Occidente. La conectividad de Shangái es alta debido a que es uno de los principales centros financieros de la región, y se ha convertido en el principal mercado nacional de valores en China —con Hong Kong volviendo a su posición como el centro financiero internacional líder—. Corea del Sur es la décima mayor economía en el mundo y ha experimentado una desregulación significativa después de la crisis financiera asiática de 1997. Ha convertido a Seúl como un sitio atractivo para las firmas financieras occidentales a medida que inversionistas extranjeros han estado comprando un conjunto de acciones tanto en Corea del Sur como en Tailandia desde la crisis financiera de 1997.

Dubái es un caso interesante que apunta a la construcción de una región completamente nueva, una no centrada en el mapa operacional de nuestras 100 firmas de servicios globales principales. Sólo en los últimos años Dubái se ha convertido en un centro financiero y de negocios importante en el corazón de una nueva región emergente que se extiende desde el Medio Oriente al Océano Índico; su conectividad financiera global no se deriva principalmente de firmas financieras occidentales sino que crecientemente de firmas propias y regionales. Su conectividad financiera específica no se recoge cuando nos concentramos sobre las interacciones entre ciudades, pero su conectividad contable es extremadamente alta por la simple razón de que el estilo contable occidental rige al mundo.

Cuando estas medidas de conectividad global se desagregan por sectores especializados, se produce un cambio considerable debido al elevado nivel de especialización que marca a la economía global. En contabilidad, la Ciudad de México y, probablemente de manera más dramática, Dubái y El Cairo se mueven hacia los lugares más altos. Ellos están siendo profundamente conectados con los circuitos de la economía global, ellos median entre la gran economía global y sus regiones y por tanto

ofrecen firmas contables del nivel superior llenas de negocios. En contraste, Shangái se mueve agudamente hacia abajo –las firmas globales contables han establecido sus operaciones en Beijing debido a que vincularse al gobierno chino aún resulta crítico.

Los otros sectores muestran cambios similares. Los a menudo agudos cambios en el grado de conectividad de los diferentes sectores en una ciudad dada se deben generalmente a desalineamientos entre los estándares globales para los servicios legales y contables y las especificidades de los sistemas nacionales. Las firmas globales de seguros han decidido claramente que localizarse en Johannesburgo y Shangái tiene sentido, a medida que suben a las primeras diez de nuestras ciudades. Esto indica que el sector doméstico de seguros o no está suficientemente desarrollado o es poco occidental para satisfacer a firmas e inversores, y por tanto las firmas extranjeras de seguros puede afianzarse. La baja conectividad de Seúl y Bombay nos dice que el sector doméstico de seguros se está haciendo cargo de los negocios. La elevada conectividad de los servicios legales en el caso de Moscú, Sao Paulo y Shangái, todas las cuales se mueven hacia las 10 principales, señala la necesidad del estilo occidental de servicios legales en un contexto de crecientes números de inversionistas y firmas extranjeras. Sao Paulo, por ejemplo, aloja cerca de 70 firmas de servicios financieros sólo de Japón.

En gestión y consultoría, Buenos Aires, Sao Paulo, Seúl y Yakarta se mueven hacia las 10 principales en nuestra muestra, en buena parte debido a la dinámica apertura de sus economías nacionales en los años 90, y a las oportunidades resultantes para los inversionistas y firmas nacionales y extranjeras. Barcelona, Bombay y El Cairo han caído mucho más allá de nuestras 100 firmas globales de servicios, ya sea debido a que el sector doméstico puede proveer los servicios, como en el caso de Bombay y El Cairo, o a oportunidades que yacen en otra parte, como lo sugieren las enormes inversiones a través de América Latina, y ahora incluyendo incluso bancos en el Reino Unido.

Para las primeras 100 firmas globales de publicidad, Bombay y Buenos Aires, ambas con ricos sectores e industrias culturales, eran una atracción fuerte. Nuevamente, la débil presencia de firmas globales de publicidad en

El Cairo y Dubái se debe a una orientación más aguda de estas ciudades a su región emergente.

Londres tiene la presencia más fuerte de estas firmas globales en contabilidad, banca/finanzas, seguros y Nueva York es más fuerte en publicidad y consultorías de gestión. Debe ser notado que este dominio se debe mayoritariamente a la aguda concentración de sedes centrales, así como filiales.

El mapa global producido por las operaciones de las 100 mayores firmas de servicios es dramáticamente diferente de aquel producido por el comercio financiero de mercados de commodities a futuro, el cual a su vez es diferente de aquel basado solamente en el comercio de estos commodities. La concentración extrema evidente en las finanzas lo sería más si se dibujara un mapa del comercio de bienes y los innumerables circuitos cruzados que conectan puntos de origen y destino. Esto sugiere que los servicios especializados son sectores que buscan ciudades, mientras más, mejor.

Medio ambiente construido homogeneizado: obscureciendo las diferencias económicas

El homogeneizado y convergente estado del arte del paisaje urbano y crecientemente regional funciona en realidad como una “infraestructura”. Como una infraestructura, estos medio ambientes construidos homogeneizados garantizan la provisión de todos los sistemas avanzados y necesidades o deseos lujosos por parte de las firmas y hogares en sectores económicos líderes. Distritos de oficinas, vivienda de lujo y distritos comerciales, conectividad convencional y digital, distritos culturales, sistemas de seguridad, aeropuertos y así sucesivamente, están todos incluidos y todos ellos son estado del arte.

Los análisis comparativos descansan en similitudes y diferencias para destacar sus ideas. La urbanización contemporánea, ya sea a escala urbana, metropolitana o regional, a menudo se ve como caracterizada por una homogeneización del paisaje urbano y un creciente conjunto de sus me-

dio ambientes contruidos. Esto es especialmente así en el caso de las ciudades globales y las ciudades regiones globales debido a la intensidad y rapidez de la reconstrucción urbana en tales áreas. Y sin embargo, esto obscurece el hecho de la diversidad de las trayectorias económicas a través de las cuales las ciudades y regiones emergen y se desarrollan (como se discutió en la sección precedente), aun cuando el resultado visual final pueda parecer similar. Aparte de este análisis superficial basado en paisajes homogeneizados y medio ambientes contruidos, surge una segunda posibilidad de inferencia espuria, que esta homogenización es una función de la convergencia económica, por ejemplo la noción de que hay un movimiento general hacia (una misma) economía del conocimiento. Ambas proposiciones —que paisajes visuales similares son indicadores tanto de una dinámica económica similar como de una convergencia— pueden en realidad capturar varia situaciones. Pero estas proposiciones también obscurecen condiciones clave que apuntan a la divergencia y a diferencias especializadas; de hecho, la divergencia y las diferencias especializadas se vuelven invisibles en tales nociones. Esas inferencias espurias necesitan ser tomadas en cuenta al intentar entender el carácter de esas mega-regiones.

Al nivel más general es posible empezar con desarrollos al nivel macro-económico, lo cual puede conducir fácilmente a los observadores a comprar la tesis de la homogeneización. Una tendencia estructural evidente en todas las economías que funcionan razonablemente es la creciente intensidad de los servicios en la organización de casi todos los sectores económicos, incluyendo sectores más bien rutinarios y a menudo no globalizados. Ya sea en la minería y la agricultura, o en sectores de servicios, tales como transporte y salud, más firmas están comprando más servicios al productor. Algo de esto se traduce en una demanda creciente de productores de servicios en las ciudades globales, pero mucho de esto se traduce en una demanda para tales servicios desde centros regionales, aunque a menudo son versiones menos complejas y avanzadas de esos servicios.

El crecimiento en la demanda de servicios al productor es entonces, en el análisis, una característica estructural de las economías de mercado

avanzadas, que afecta a la mayoría de los sectores económicos. No es solamente una característica de los sectores globalizados²⁰. Lo que la globalización agrega a esta tendencia es un agudo incremento en la demanda por complejidad y diversidad de conocimiento profesional²¹. Es esta diferencia cualitativa lo que conduce a un aumento de las economías de aglomeración mostradas por firmas en ciudades globales comparadas con otros tipos de áreas urbanas. Pero la tendencia estructural básica está presente en ambos tipos de áreas. Esta perspectiva también clarifica lo que desde mi perspectiva es de alguna forma una interpretación errónea sobre las tasas de crecimiento más altas de los servicios al productor en ciudades que no son globales. La tendencia es asumir *ipso facto* que estas mayores tasas de crecimiento de los servicios al productor reflejan un declive y/o una salida de ellos de las ciudades globales. Estas mayores tasas de crecimiento son en realidad en buena medida un resultado del crecimiento rezagado de estos servicios en toda la economía nacional; las ciudades globales tuvieron sus tasas de crecimiento extremadamente altas mucho antes, en los años 80²². Las tasas de crecimiento más bajas evidentes en las ciudades globales comparadas con otras ciudades no deberían ser entonces interpreta-

20 Para un aspecto particular —prácticas artísticas que alimentan al diseño comercial— ver Lloyd (2005).

21 Al desarrollar el modelo de ciudad global yo planteo que un indicador crítico es la presencia de servicios al productor especializados en red capaz de manejar las operaciones globales de firmas y mercados ya sean nacionales o extranjeros. Dadas las dificultades de medición, una forma aproximada de mirar a este sector en red es la incidencia y la combinación de servicios al productor en una ciudad. Esto frecuentemente se reduce a la participación del empleo en los servicios al productor como indicador del estatus de ciudad global. Esto está bien, aunque necesita una especificación empírica en lo referido a la calidad y combinación de las industrias de servicios al productor. Más problemático es interpretar una proporción pequeña, o una participación decreciente, o una tasa de crecimiento en declive, o una tasa de crecimiento más baja que en las ciudades no globales, como indicador de la situación de declive de una ciudad global o como señal de que la ciudad en cuestión no es una ciudad global. Similarmente problemática es la variante de este indicador, basada en el porcentaje que tiene una ciudad en el empleo nacional de servicios al productor, ya sea creciendo o disminuyendo; la noción sería que si una ciudad como Nueva York o Londres pierde participación en el empleo nacional de servicios al productor pierde poder.

22 Para esa fase temprana, ver, por ejemplo, Drenan (1992).

das como pérdidas de las primeras, sino más bien como resultantes del ingreso de estas últimas en esta nueva fase estructural de las economías de mercado²³. Mirar el problema de esta forma recodifica algunas interpretaciones comunes sobre el crecimiento y el declive.

Lo que resulta crítico para el análisis de esta sección es que el crecimiento de esta economía intermedia a lo largo de diversas áreas urbanas se debe a un tipo de convergencia estructural que explica la homogeneización del medio ambiente construido y los patrones espaciales, aun cuando los sectores de servicios sean radicalmente diferentes. Sin importar sectores económicos o localizaciones geográficas, las firmas están comprando más de estos servicios. Una firma minera, de transporte o de software, necesita comprar servicios legales y contables. En algún grado estos servicios pueden ser producidos en la misma ciudad y en un medio ambiente construido similar, aun cuando ellos están alimentando a sectores económicos y sitios geográficos muy diferentes del conjunto de la economía, incluyendo a la economía mega-regional. De esta forma los sectores de la "vieja economía" tales como la industria manufacturera y la minería también están fortaleciendo el crecimiento de la economía intermedia.

Esta convergencia estructural se filtra y homogeneiza a través de la organización espacial y el orden visual del medio ambiente construido. Da cuenta de patrones clave evidentes en ciudades pequeñas y grandes, como el notablemente bien documentado crecimiento de un nuevo tipo de clase profesional de jóvenes urbanitas y la gentrificación de altos ingresos y el crecimiento del sector cultural asociados. Esta convergencia y homogeneización del orden visual obscurece fácilmente las trayectorias y

23 Así, la alta tasa de crecimiento de los servicios al productor en ciudades pequeñas comparadas con las ciudades globales no es necesariamente una función de relocalización desde las ciudades globales a localizaciones con mejores precios. Es una función de la demanda creciente de firmas en todos los sectores por servicios al productor. Cuando estos servicios son para firmas y mercados globales su complejidad es tal que las ciudades globales son los mejores sitios de producción. Pero cuando la demanda es por servicios al productor rutinarios, ciudades a distintos niveles del sistema urbano pueden ser sitios de producción adecuados. La actual organización espacial de los servicios al productor refleja esta demanda dispersa entre los sectores económicos.

contenidos específicos a través de los cuales una región desarrolla la economía del conocimiento, como se discutió en la sección precedente de este artículo.

Visto de este modo, es posible empezar a calificar la tesis de la homogeneización y la convergencia. Hay un tipo de convergencia a un nivel sistémico abstracto, y al nivel del medio ambiente construido necesario para la nueva economía intermedia y los nuevos tipos de fuerza de trabajo profesional. Pero en la interfaz concreta y material de la economía y sus medio ambientes construidos, el contenido actual de los servicios especializados que habitan esos medio ambientes construidos puede variar agudamente.

De aquí, entonces, mi proposición de que los componentes críticos del paisaje urbano y regional homogeneizado/convergente, frecuentemente presentados como la quinta esencia de los nuevos medio ambientes construidos avanzados, son en realidad más semejantes a una infraestructura *para* los sectores económicos. Esto perturba al concepto (y la realidad) del medio ambiente construido tal y como es usado generalmente. La pregunta crítica entonces es qué es lo que habita esa “infraestructura”. Aunque parezca similar no necesariamente implica un contenido, circuitos, o momentos de un proceso, similar. Esto ilustra la tesis de que dinámicas diferentes pueden ocurrir a través de formas espaciales e institucionales similares, y viceversa²⁴. Así, el carácter sustantivo de la convergencia en el modelo de la ciudad global, por ejemplo, no es el paisaje visual *per se* sino que su función como una infraestructura; y es, por encima de todo, el desarrollo e importación parcial de un conjunto de funciones especializadas y los efectos directos e indirectos que esto puede tener en la gran ciudad, incluyendo su medio ambiente construido.

Una pregunta que surge aquí es si esta distinción entre medio ambientes construidos homogeneizados, y el a menudo altamente diverso conte-

24 En Sassen (2006a), se plantea un argumento paralelo para el Estado liberal que está sujeto a las fuerzas de la globalización económica y política. El resultado no necesariamente significa que estos estados pierden su distintividad, sino que más bien ellos implementan las estructuras de gobernanza necesarias para acomodar proyectos globales y ellos lo hacen a través de la especificidad de la organización del Estado.

nido que ellos alojan, también requieren ser parte de nuestro entendimiento de lo que es específico de una ciudad, una región urbana, o una megaregión²⁵. Los edificios de oficina, trenes rápidos o aeropuertos de último modelo pueden parecer muy similares aunque pueden servir a sectores económicos muy diferentes. Estos tipos de diferencia se están volviendo crecientemente importantes para entender el lugar de una ciudad, una región y posiblemente una mega-región en la economía global. Hay dos razones para esto. Una es el giro desde una economía espacial keynesiana, que se esforzaba por lograr la convergencia territorial nacional, a una economía espacial post-keynesiana orientada hacia la focalización territorial (ciudades globales, *silicon valleys*, parques científicos, y así sucesivamente). La segunda es que la ventaja de una ciudad, región, y posiblemente de una megaregión, en la economía global es una función del posicionamiento en circuitos múltiples, altamente particularizados, y a menudo muy especializados. No es muy útil por tanto pensar en “el” lugar de “la” mega-región en “la” economía global.

Conclusión

Más allá de las sugerencias familiares de políticas, estos comentarios apuntan a implicancias de políticas que van más allá de asegurar que los sectores más dinámicos del desarrollo económico sean considerados para su apoyo. También necesitamos enfrentar la excesiva focalización para asegurar más convergencia territorial. Los países desarrollados han entrado en una fase distinta de organización territorial, lejos de la convergencia Keynesiana y hacia una mayor focalización territorial de ciudades globales, *silicon valleys* y tecno polos. Mucha de esta focalización territorial está vinculada al desarrollo de las economías del conocimiento. Esto hace surgir varias preguntas sobre el contenido actual de estas economías del co-

25 Para un examen detallado de esta combinación de temas visuales, de ingeniería urbana, arquitectónicos y económicos entre 16 grandes ciudades del mundo, ver Burdett (2006) y Sudjic (1993; 2005).

nocimiento y las relaciones entre esos contenidos y las viejas historias económicas de un lugar.

En segundo lugar, las economías del conocimiento son solamente un (aunque crítico) componente de las economías nacionales, regionales y urbanas. Priorizar sólo los sectores avanzados es un error crítico, y se corre el riesgo de llegar a una “economía de plantación”, sin importar cuán elegante sea el cultivo. Depender de un monocultivo no es una buena forma de proceder. Adicionalmente, los sectores más avanzados requieren de una vasta colección de tipos de firmas, trabajadores y productos y servicios que no son usualmente vistos como “avanzados”. Una implicancia clave de política es que la economía del conocimiento no debería ser reificada como algo que existe por sí mismo. Está incrustada en múltiples otros sectores.

El punto débil de la economía del conocimiento es el vasto conjunto de empleos de bajos salarios y firmas de bajas ganancias y bajas tecnologías, y espacios económicos subutilizados que son parte de la economía del conocimiento, aun cuando raramente sean codificados como tales. Si dar cuenta de estas condiciones no deseables requiere políticas “blandas”, está bien. Pero el objetivo debe ser mejorar aquellos empleos, firmas y espacios. Esta es una forma de contrarrestar las fuertes tendencias hacia la polarización insertas dentro de la economía del conocimiento. Los sectores de bajo crecimiento pueden también contener tales tendencias hacia inequidades crecientes (aunque en un rango mucho más estrecho) pero raramente contienen los recursos para incluso empezar a contrarrestar la polarización. Un objetivo de política debería ser evitar los resultados de los Estados Unidos, donde un tercio de los puestos de trabajo están bajo los estándares, y las incidencias de accidentes laborales y muertes es la más alta de todos los países desarrollados.

Finalmente, si la relación entre la antigua economía material (manufactura, minería, agricultura, etc.) y la actual economía del conocimiento es repensada, es posible ver que esto no es un conflicto como típicamente se piensa, sino que la anterior puede alimentar a la primera. Esta relación usualmente se pasa por alto o no se da cuenta de ella en análisis sobre la economía del conocimiento debido a que la última es nueva y por tanto se asume fácilmente que debe superar a las antiguas economías de un lugar.

Una implicancia clave para repensar esa relación es que una ciudad o región puede construir fortalezas en términos de sus “diferencias especializadas”. Por ejemplo la economía del conocimiento de Chicago es fuerte debido a que su pasado agroindustrial fue fuerte. Leyes, contabilidad, finanzas etc., todas tuvieron que ser desarrolladas para dar cuenta de las necesidades de la gran industria y los agro-negocios. Esta forma de ver va en contra de la forma común de ver que Chicago tuvo que neutralizar y superar su pasado agro-industrial. ¡Por el contrario! Ese pasado le dio sus ventajas especializadas en la economía nacional y global. Así una ciudad o región necesita ser construida sobre las especificidades de su historia económica en orden a alcanzar una diferenciación especializada (altos niveles de complejidad) para desarrollar su economía del conocimiento. Esto también significa distinguir el formato de la economía del conocimiento de su contenido (aunque ambas son centros financieros líderes, la economía del conocimiento financiera de Nueva York está construida sobre el comercio y las finanzas, y la de Chicago sobre la agricultura y la manufactura). Es esencial desarrollar entendimientos más completos de los parámetros y condicionalidades de las economías del conocimiento y de las implicancias para el desarrollo urbano y regional.

El hiperespacio económico global: Un nuevo tipo de infraestructura

Este sería el argumento. El ambiente construido con la última tecnología homogénea y convergente que hoy asociamos con la globalización y las economías avanzadas, está en realidad funcionando como una “infraestructura”. Esto cambiaría el código por medio del cual nosotros interpretamos el significado del espacio construido. Pero todavía seguimos usando el mismo código antiguo. Cuando la torre de oficinas Woolworth fue construida esta declaró su uso: soy un edificio de oficinas, y eso fue suficiente en esa era económica. Hoy parecería que todo sigue hablando de la misma manera transparente, pero no es así.

Si es que, como yo argumento, ese ambiente construido homogéneamente (no importa qué tan buena sea su arquitectura) que vemos en todas las ciudades globales y en globalización alrededor del mundo es una infraestructura, el viejo código no nos ayudará a comprender su significado —nos estamos quedando en la superficie en vez de llegar a los temas con contenido. Vistos como infraestructura, estos ambientes construidos homogéneamente garantizan el acceso a todos los sistemas avanzados y lujos necesarios/deseados por las empresas y hogares de los principales sectores económicos, independientemente de las “originalidades” arquitectónicas. Los distritos de oficinas, las viviendas de gama alta y los distritos comerciales, la conectividad convencional y digital, los sistemas de seguridad, los aeropuertos, y todo lo demás, están todos en su lugar y son de última tecnología.

Pero si esta es una infraestructura, entonces la pregunta es cómo está siendo utilizada. Y en este punto abrimos la pregunta y empezamos a reconocer los usos/ contenidos específicos que deben estar operando en diversas ciudades, las diferencias económicas específicas que pueden habitar esta homogénea infraestructura, y las formas en que la historia económica profunda de un lugar es relevante en la economía del conocimiento global de la actualidad. Esta línea de argumentación pone de cabeza las nociones estándar de hoy en día acerca de las ciudades competitivas y las economías del conocimiento (dos conceptos que no utilizo pero que sirven para la comunicación).

Las comparaciones y sus puntos ciegos

La propagación de estos paisajes homogéneos por ciudades alrededor del mundo ha llevado a comparaciones fáciles y a menudo espurias. Debido a que los análisis comparativos dependen de las similitudes y de las diferencias para demostrar su punto de vista, la urbanización contemporánea, ya sea a nivel urbano, metropolitano o regional, es con frecuencia vista como dirigiéndose en la misma dirección en todas partes —y el hecho de la homogeneidad de los paisajes urbanos es entendido como un indicador de esta tendencia. Esto es así especialmente en el caso de las ciudades globales y de las ciudades-regiones globales debido a la intensidad y rapidez de la reconstrucción urbana en dichas áreas, y a la utilización de un conjunto de arquitectos y empresas de ingeniería internacionales que están construyendo en todas partes.

Y, sin embargo, esto oscurece que el hecho de la diversidad de trayectorias económicas del que surgen las ciudades y regiones se desarrollan y se vuelven competitivas en la economía global actual, aunque los resultados visuales finales puedan parecer similares. Fuera de este análisis de la superficie en el orden visual (paisajes homogéneos), viene una segunda inferencia, posiblemente espuria, de que esta homogeneidad es una función de la convergencia económica, por ejemplo, la noción de que todos nos estamos moviendo hacia esa (la misma) economía del conocimiento.

Ambas proposiciones —que paisajes visuales similares son indicadores de dinámicas económicas similares y de convergencia— ciertamente pueden capturar varias situaciones. Una buena porción de actividad económica ciertamente está estandarizando las economías nacionales y urbanas alrededor del mundo. Pero esto tan sólo es una parte de la historia, aunque ha sido representada como toda la historia. Lo emblemático de esta distorsión es la noción de que todas las ciudades van tras una economía del conocimiento de vanguardia, que con ligereza se piensa que es algo real que está en algún lugar allá afuera, ya lista para usar. Por eso las ciudades son vistas como que estuvieran “cargándose” con algunos o muchos de los componentes de “la” economía del conocimiento. Esto enfatiza la competencia entre ciudades. Y así, como lo cuenta el cuento, para ser competitivas tienen que tener una zona urbana de glamour.

Estas proposiciones también oscurecen condiciones clave que apuntan a la divergencia y a diferencias especializadas entre ciudades, y al hecho de que estas diferencias especializadas hagan competitivas a las ciudades en la economía global de hoy. Más aún, estas proposiciones también oscurecen el hecho de que esas diferencias especializadas habitan paisajes homogéneos, y a este respecto, estos últimos empiezan a funcionar como infraestructuras.

Recuperando la historia económica profunda de un lugar

En mi investigación sobre este tema encuentro que en la era global actual las diferencias especializadas de una ciudad o región urbana importan mucho más de lo que importaban en el período keynesiano anterior, y en segundo lugar, que estas diferencias especializadas habitan paisajes homogéneos porque necesitan de sistemas de vanguardia enraizados en ellos. Es en este sentido que esos paisajes homogéneos empiezan a funcionar como infraestructuras.

En la fase económica previa, las políticas gubernamentales y las dinámicas económicas se movieron hacia una convergencia territorial en el desarrollo económico —fabricación en masa, construcción en masa de suburbios, construcción en masa de infraestructura de transporte.

Con la globalización y el mayor nivel de complejidad y especialización que ha traído a ciertos componentes particulares de la economía, las tendencias dominantes van en la dirección casi opuesta. Continúa la construcción masiva de todo tipo —son una necesidad en las sociedades en crecimiento. Pero no son la dinámica conformadora dominante.

En vez de una convergencia territorial, mi investigación sugiere que lo que realmente importa hoy en día es la historia específica y profunda de una ciudad, área metropolitana o región. Aquellas con complejas historias económicas son también aquellas que pueden desarrollar las economías del conocimiento más avanzadas y competitivas. Y esto no es solamente, como se afirma con frecuencia, el caso de ciudades con historias económicas profundas como centros financieros y de comercio, como Nueva York o Londres. De acuerdo a mi investigación eso también es cierto para ciudades con pasados de grandes industrias pesadas, como Chicago, Sao Paulo o Shangái.

Esto pone de cabeza a la comprensión estándar de la economía del conocimiento. Lo que me llevó a cuestionar la tesis prevaleciente sobre la homogeneidad y la convergencia fue la investigación que comparaba Nueva York con Chicago. Es común ver a Chicago como una rezagada en conseguir el status de ciudad global debido a su pasado de ciudad agro-industrial. ¿Por qué sucedió tan tarde —casi quince años después que Nueva York o Londres? Muchos argumentan que Chicago tuvo que superar su pasado de ciudad agro-industrial que la ponía en desventaja respecto de centros comerciales y financieros antiguos como Nueva York o Londres. La economía del conocimiento desarrollada para manejar las necesidades de su economía regional agro-industrial, le dio a Chicago un componente clave de su actual ventaja especializada en la economía global. Aunque esto se hace muy visible y familiar en el hecho de su preeminencia como futuros mercados, construido a base de “panzas de puerco”, esto también subyace a otros componentes altamente especializados de sus funciones de ciudad global. La complejidad, escala y carácter internacional de su complejo agro-industrial requería conocimientos financieros, contables, y legales altamente especializados, muy diferentes de los requeridos para manejar los sectores en los que se especializó Nueva York

—exportación de servicios, financiación comercial, y financiación de la economía.

Los ambientes construidos como infraestructura

A nivel más general podemos comenzar con los desarrollos a nivel macroeconómico que fácilmente pueden llevar a los observadores a aceptar la tesis de la homogeneidad. Una tendencia estructural importante evidente en todas las economías razonablemente funcionales, es la creciente intensidad de los servicios en la organización de prácticamente todos los sectores económicos, incluso aquellos sectores más bien rutinarios y no globalizados. Ya sea en la minería y la agricultura, la manufactura o las industrias de servicios como el transporte y la salud, más las empresas que están comprando servicios para productores. Esto se traduce en una creciente demanda de servicios para productores, no sólo en las ciudades globales, sino, y especialmente, en las ciudades menos globalizadas y en los centros regionales (aun cuando la demanda sea para servicios algo menos complejos que en las ciudades globales), ya que con frecuencia estas ingresaron en esta nueva era económica bastante más tarde que las ciudades globales.

El crecimiento en la demanda de servicios para productores es entonces, de acuerdo a mi análisis, un rasgo estructural de las economías de mercado avanzadas que afecta a la mayoría de sectores económicos. No es sólo un rasgo de los sectores globalizados. Lo que la globalización trae a esta tendencia es un abrupto crecimiento de la demanda de conocimiento profesional complejo y diverso. Es esta diferencia cualitativa la que lleva a las economías de aglomeración elevada evidenciadas por las empresas en las ciudades globales cuando se las compara con otros tipos de áreas urbanas. Pero la tendencia estructural básica está presente en los dos tipos de áreas. Ver las cosas de esta manera recodifica algunas interpretaciones comunes sobre el crecimiento y el declive.

Lo que es crítico, es que el crecimiento de esta economía intermedia a lo ancho de diversas áreas urbanas, equivale a una especie de convergencia que explica una homogenización de los ambientes construidos, aún

cuando los sectores reales servidos en las diferentes ciudades varían radicalmente. Esta convergencia estructural se filtra y da cuenta de patrones clave en ciudades grandes y pequeñas, especialmente el bien documentado crecimiento de un nuevo tipo de clase profesional de urbanitas jóvenes y del asociado crecimiento y aburguesamiento del sector cultural, así como de un tipo específico de distrito de oficinas que a menudo involucra la rehabilitación de alta calidad de viejas construcciones de bodegaje.¹

Pero enfatizar esta economía intermedia de servicios y su espacio construido —tanto sus ambientes de trabajo como de residencia, puede oscurecer a los sectores reales de la economía que están siendo servidos en las diferentes ciudades o regiones, y de esa manera se nos pierde esa historia económica profunda de un lugar. Independientemente del sector económico o de su ubicación geográfica, las empresas siguen comprando más de estos servicios. Una empresa minera, una empresa de transporte, y una empresa de software, todas necesitan contratar servicios legales y contables. Estos servicios pueden ser producidos en espacios construidos similares, aunque estén alimentando a sectores económicos muy diferentes y en sitios geográficos de una economía mayor, incluso de la economía mega-regional. De esta manera, los sectores de la “vieja economía” como la manufactura y la minería también alimentan el crecimiento de la economía intermedia.

Vista de esta manera podemos empezar a cualificar la tesis de la homogeneización y la convergencia. Hay un tipo de convergencia a un nivel sistémico abstracto, y al nivel de los ambientes construidos necesarios para la nueva economía intermedia y los nuevos tipos de fuerzas de trabajo profesionales. Pero en la interfaz material y concreta entre la economía y sus ambientes construidos, el contenido real de los servicios especializa-

1 Esto viene con una creciente fragmentación espacial a través de las regiones y también al interior de las regiones e incluso de las ciudades. Entonces los homogenizados ambientes construidos de vanguardia pueden ser vistos como un tipo de fragmento, uno que prolifera alrededor del mundo. Es un tipo de fragmento evidente en los escenarios urbanos de hoy en día que contienen múltiples otros fragmentos. Una imagen descarnada es la yuxtaposición mundial de dos grandes fragmentos: las zonas de glamour urbano y las barriadas globales.

dos que habitan el espacio construido puede variar ampliamente. Pueden estar sirviendo a una economía local, minera, manufacturera, de transporte, médica o financiera.

De aquí entonces nace mi propuesta de que los componentes críticos del paisaje urbano y regional homogenizado/convergente, son en realidad más afines a una infraestructura para sectores económicos. Esto desestabiliza el concepto (y la realidad) del ambiente construido que veníamos utilizando generalmente, incluso aquellos que son presentados con frecuencia como la quinta esencia de los nuevos ambientes construidos de hoy. La pregunta crítica sería qué es lo que habita esa “infraestructura”, porque eso nos dirá qué tipo de economía está sirviendo. Verse parecida no implica necesariamente que los contenidos, circuitos o momentos de un proceso sean iguales.

Esto ilustra la tesis de que diferentes dinámicas pueden ser atravesadas por formas institucionales y espaciales y viceversa.²

Por eso el carácter sustantivo de convergencia en la ciudad global modelo, por ejemplo, no es el paisaje visual en sí mismo, sino la función de este último como infraestructura; y es, sobre todo, el desarrollo e importación parcial de un conjunto de economías especializadas intermedias y los efectos directos e indirectos que estas puedan tener en una ciudad más grande, incluido su ambiente construido.

Esta distinción entre los ambientes construidos homogenizados y las economías altamente diversas a las que sirven (y de ahí los diversos contenidos que un ambiente construido similar puede albergar), tienen que volverse parte de nuestra comprensión de lo que es específico a una ciudad, región urbana o mega-región.³ Los distritos de oficinas de vanguardia o los aeropuertos pueden verse muy parecidos, y sin embargo servir a

2 En Sassen (2006a) yo planteo un argumento paralelo para el Estado liberal en cuanto está sujeto a las fuerzas de la globalización económica y política. El resultado no es que necesariamente los estados nacionales pierden su peculiaridad, sino más bien que ellos implementan las estructuras de gobernanza necesarias para acomodar los proyectos globales, y que lo hacen por medio de las especificidades de su organización estatal.

3 Para un examen detallado de esta mezcla de temas visuales, de ingeniería urbana, de arquitectura y de economía de 16 grandes ciudades del mundo ver, Burdett, Ricky , 2006.

sectores económicos muy diferentes. Este tipo de diferencias se están volviendo cada vez más importante para comprender el lugar que le corresponde en la economía global a una ciudad, región y posiblemente a una mega-región. Hay dos razones para esto. Una es el giro hacia una economía de espacio post keynesiana orientada hacia una focalización (ciudades globales, parques científicos, valles del silicio y demás por el estilo). La segunda es que la ventaja de una ciudad, una región y posiblemente una mega-región en la economía global es una función del posicionamiento en circuitos económicos múltiples, altamente particularizados, y frecuentemente muy especializados; no es de mucha ayuda pensar en “el” rol de “la” ciudad en “la” economía global. Cada una de estas tiene que ser desagregada.

**Tercera parte:
Ciudad y política**

Intervenir en el espacio público de la megaciudad

La enormidad de la experiencia urbana, la aplastante presencia de arquitecturas masivas y densas infraestructuras, la irresistible lógica de utilidad que organiza mucho de las inversiones en las ciudades actuales, todas han producido desplazamiento y alejamiento entre muchos individuos y en comunidades enteras. Tales condiciones desestabilizan viejas nociones y experiencias sobre la ciudad en general y los espacios públicos en particular. Los espacios públicos monumentalizados de las ciudades europeas permanecen como sitios vibrantes para rituales y rutinas, para manifestaciones y festivales. Pero cada vez más la sensación general es de un cambio de un espacio público cívico a uno politizado, con fragmentaciones a lo largo de múltiples diferencias.

Al mismo tiempo, estas ciudades contienen una diversidad de espacios subutilizados, a menudo caracterizados más como una memoria que como un significado actual. Estos espacios son parte de la interioridad de una ciudad, y sin embargo quedan fuera de sus lógicas dirigidas por la utilidad y de sus marcos espaciales. Son “terrenos vagos” que permiten a muchos residentes conectar con las ciudades en rápida transformación en las que viven, y subjetivamente obviar las masivas infraestructuras que han venido a dominar más y más espacios en sus ciudades. Saltarles encima a estos terrenos vagos con el objetivo de maximizar el desarrollo de los bienes raíces sería un error. Mantener algo de estos espacios amplios, podría, además, hacer sentido en términos de tomar en consideración futuras

opciones en un momento en que las lógicas de utilidad cambian tan rápidamente y a menudo tan violentamente —el exceso de rascacielos es un gran ejemplo de esto.

Esto abre un dilema importante acerca de la condición urbana actual, y lo hace de maneras que van más allá de las nociones familiares de la arquitectura de alta tecnología, los simulacros, la “tematización” de los espacios urbanos. Todos estos capturan aspectos de la vida urbana de hoy en día, pero son fragmentos de un rompecabezas incompleto.

Existe un tipo de condición urbana que habita entre la realidad de las estructuras masivas y la realidad de los lugares semi-abandonados. Creo que esto es central para la experiencia de lo urbano, y algo que me gusta pensar como lo ciudadano. Hace más legibles las transiciones y desestabilizaciones de específicas configuraciones espacio-temporales. En este contexto, la arquitectura y el diseño urbano pueden funcionar como prácticas artísticas críticas que nos permiten capturar algo más escurridizo que lo que está representado por nociones tales como la incorporación del concepto de parque temático de las ciudades.

Aquí examino estas preguntas a través del lente de creación real del espacio público y a través del cambiante significado de la condición urbana para aquellos que viven en ciudades.

La creación pública contra la privatización y la concentración de armas en el espacio urbano

La creación y emplazamiento del espacio público es un sendero hacia estas preguntas. Estamos viviendo un tipo particular de crisis en el espacio público debido a la creciente comercialización, la “tematización a lo parque” y la privatización del espacio público. Los grandes espacios monumentalizados del Estado y la corona, especialmente en las antiguas capitales imperiales, aún tienden a dominar nuestra experiencia del espacio público. Los usuarios los hacen públicos por medio de sus prácticas. Pero ¿qué pasa con la realización efectiva del espacio público en estas ciudades complejas, tanto a través de intervenciones arquitectónicas y por medio de las prácticas de la gente?

Habitar entre los mega edificios y los terrenos vagos¹ ha sido desde hace tiempo parte de la experiencia urbana. En el pasado como ahora, esta oscilación hace legibles las transiciones y desestabilizaciones². También puede reinsertar la posibilidad de crear *—poesis—* lo ciudadano de formas que los proyectos masivos por sí mismos no pueden. La “creación” que aquí me preocupa es la de los espacios públicos modestos, constituidos a través de las prácticas de la gente y de intervenciones arquitectónicas críticas a escalas de nivel pequeño o mediano. Mi preocupación aquí no son los espacios públicos monumentalizados o listos para usar que quedarían mejor descritos como de acceso público que como públicos en sí. La creación de espacios públicos abre preguntas acerca de la condición actual de lo urbano de maneras que los grandes espacios de la corona y el Estado, o los nuevos tipos de espacios sobre-diseñados de acceso público no lo hacen.

El trabajo de capturar esta esquividad cualidad que las ciudades producen y hacen legible, y el trabajo de crear espacio público en esta zona intermedia, no es fácil de ejecutar. Las lógicas de la utilidad no sirven. No puedo dejar de pensar que la creación de arte es parte de la respuesta, ya sean efímeras presentaciones públicas e instalaciones, o tipos más durables de esculturas públicas, ya sean arte comunitario/específico al sitio, o esculturas nómadas que circulan entre las localidades³. Además, las nuevas tecnologías de redes abren este tipo de creación —una creación en espacios modestos y a través de prácticas de la gente. Una pregunta que puede servir para capturar rasgos críticos de este proyecto de traer nuevas tecnologías de redes es: ¿Cómo urbanizamos el código abierto?⁴

- 1 Para ver uno de los mejores enfoques del tema “terrenos vagos” consulte a Ignasi Solá Morales (2004). Para ver un ejemplo de una intervención en uno de estos terrenos vagos, en este caso en Buenos Aires, consulte Kermes Urbana, una organización que busca producir espacio público por medio de la reactivación de tales terrenos vagos (encuéntrelo en www.m7red.com.ar/m7-KUintro1.htm).
- 2 Existe una interesante cantidad de conocimiento sobre este tema. Es imposible hacerle justicia en un trabajo tan corto. Déjenme mencionar unos pocos textos que muestran la diversidad de enfoques: Richard Lloyd (2005); Roger A. Salerno (2003); John Phillips, Wei-Wei Yeo, Ryan Bishop (2003).
- 3 Ver, por ejemplo, Malcolm Miles (1997); también ver George Yudice (2003).
- 4 Este es uno de los objetivos del “Digital Mile Project” de Zaragoza (España). Ver www.milladigital.es.

Las prácticas arquitectónicas son centrales para este proyecto de crear lo citadino, específicamente aquellas prácticas que pueden tener lugar en espacios problemáticos o inusuales. Esto requiere de arquitectos capaces de navegar algunas formas de conocimiento que puedan introducir la posibilidad de una arquitectura en espacios donde a simple vista o con la imaginación del ingeniero no se encuentra una forma, ninguna posibilidad de una forma, sólo infraestructura y utilidad⁵. Los tipos de espacio que tengo en mente son, por ejemplo, intersecciones de múltiples redes de transporte y comunicaciones, los techos de plantas de reciclaje o de sistemas de purificación de agua, pequeños e incómodos lugares sin usar que han sido olvidados o no se ajustan a las necesidades de los planes motivados por la utilidad, y así por el estilo. Otro ejemplo es un espacio que requiere de trabajo para detectar arquitecturas posibles donde ahora sólo existe un silencio formal, una no existencia, tal como un modesto y genuinamente mediocre terreno vago —no un gran terreno vago que se vuelve magnífico por la escala de su decadencia, como puede ser un viejo muelle industrial en desuso o una fábrica de acero⁶.

La posibilidad de este tipo de creación, detección e intervención ha asumido nuevos significados en las últimas dos décadas, un período marcado por la ascendencia de la autoridad privada sobre espacios alguna vez considerados públicos y por el cada vez mayor control directo del espacio urbano por parte de los ricos y poderosos. Más aún, durante los últimos cinco años el Estado ha buscado concentrar armas en el espacio urbano y convertirlo en un objeto de vigilancia. Al mismo tiempo, la creciente visibilidad de las restricciones, la vigilancia y los desplazamientos están politizando el espacio urbano. Lo más familiar es tal vez el impacto del aburguesamiento por rehabilitación y ocupación por parte de residencias y comercios de altos ingresos lo que genera un desplazamiento que puede alimentar la creación de una subjetividad política centrada en lo contestatario en vez de en un sentido de lo cívico a ambos lados del conflicto.

5 Por ejemplo, Arie Graafland (2000); Carol J. Burns y Andrea Kahn (2005); aquí es interesante señalar el hecho de que en la Bienal de Venecia de Arquitectura de 2006, por primera vez en su historia se enfocó en las ciudades, vea Burdett, Ricky (2006).

6 Mimeo.

El desplazamiento físico de los hogares de bajos ingresos, de los usos sin fines de lucro, y de las empresas barriales de bajos ingresos hace visible una relación de poder —el control directo de un lado por el otro tal como se evidencia directamente en los desalojos o indirectamente por el mercado.

Esta visible politización del espacio urbano es también evidente en la proliferación de barreras físicas en los espacios públicos de antaño, un toque medieval en una era electrónica. Esto tal vez es más pronunciado en las ciudades de los EE.UU., y más visible desde los ataques del 11 de septiembre de 2001. Las embajadas de los EE.UU. en el mundo entero cada vez más parecen fortalezas amontonando barreras hechas de pesado concreto. En este contexto, el espacio de acceso público puede surgir como un enorme recurso para proyectos orientados hacia lo ciudadano en vez de al control. Pero no confundamos espacio de acceso público con espacio público. Lo último requiere de la creación —a través de las prácticas y las subjetividades de la gente. Por medio de sus prácticas, los usuarios del espacio terminan haciendo diversos tipos de lo público.⁷

Resumiendo, varias tendencias están confluyendo permitiendo prácticas e imaginarios acerca de la creación del, en vez del mero acceso al, espacio público. Una tendencia concierne a algunas de las condiciones arriba discutidas. Específicamente, el hecho mismo de las desestabilizaciones de viejas nociones del espacio público. Estas desestabilizaciones surgen de los límites de la creación de lo público en espacios monumentalizados así como de los cambios hacia la politización del espacio urbano y el debilitamiento de las experiencias cívicas en las ciudades. Ambas condiciones producen aperturas a la experiencia, y la opción, de crear.⁸

Una segunda tendencia es la creación de espacios públicos modestos, que muy bien pueden ser críticos para recuperar la posibilidad de crear espacios públicos. Este tipo de creación ha sido históricamente significativa en varias ciudades alrededor del mundo. Como proyecto, difiere de la creación de grandes espacios monumentalizados: entraña hacer en los

7 Ver, por ejemplo algunos tipos de proyectos en: www.transgressivearchitecture.org

8 Para una variedad de representaciones de ciudad ver, por ejemplo, Krause, Linda and Patrice Petro (2003). En *arquitectura ver*, Kester Rattenbury (2001).

intersticios de los espacios de poder. Hoy este tipo de creación está engranada a los intersticios del poder privado y público, y añade una dimensión novedosa: el reposicionamiento de la noción y la experiencia de localidad, y de ahí de espacios públicos modestos, en potenciales redes globales compuestas de múltiples localidades como esa.

Una tercera tendencia es la delicada negociación entre la renovada valoración de la diversidad, como se ilustra en el multiculturalismo, y los renovados retos que esto plantea a las nociones y experiencias de lo público. Las siguientes secciones examinan algunos de estos temas.

Las ciudades como zonas de frontera: creando política informal

El otro lado de la gran ciudad compleja, especialmente si es una ciudad global, es que es un nuevo tipo de zona de frontera donde converge una enorme mezcla de gente. Aquellos que carecen de poder, aquellos desfavorecidos, forasteros, minorías discriminadas, pueden ganar presencia en estas ciudades, presencia de cara al poder y de cara a los demás. Esto marca, para mí, la posibilidad de un nuevo tipo de política centrada en nuevos tipos de actores políticos. No es simplemente una cuestión de tener poder o no. Hay nuevas bases híbridas desde donde actuar. Al usar el término presencia trato de capturar esto.

El espacio de la ciudad es un espacio mucho más concreto para la política que el de la nación.⁹ Es un lugar donde los actores políticos no formales pueden ser parte de la escena política de una manera que es mucho más difícil a nivel nacional. Nacionalmente la política tiene que pasar por los sistemas formales existentes: ya sea el sistema político electoral o el judicial (llevando a juicio a las agencias estatales). Los actores políticos informales son invisibilizados en el espacio de la política nacional. El espacio de la ciudad da cabida a un amplio rango de actividades políticas

9 Para uno de los manejos más originales y teóricamente desarrollados de este tema ver Drainville, Andre (2005).

—ocupaciones ilegales (*squatting*), manifestaciones contra la brutalidad policial, luchas por los derechos de los inmigrantes y los sin techo, las políticas de la cultura y la identidad, la política de los gays y lesbianas y la “política de los raros” (*queer politics*). Mucho de esto se hace visible en las calles. Mucho de la política urbana es concreta, escenificada por personas en vez de depender de tecnologías de medios masivos. La política a nivel de calle hace posible la formación de nuevos tipos de sujetos políticos que no están confinados a funcionar a través del sistema político formal.

Además, a través de las nuevas tecnologías de redes las iniciativas locales se vuelven parte de una red global de activismo sin perder el enfoque sobre luchas locales específicas. Permite un nuevo tipo de activismo político transfronterizo, uno centrado en múltiples localidades y aún así intensamente conectado digitalmente. Esta es, de acuerdo a mi punto de vista, una de las formas clave de política crítica que el Internet y otras redes hacen posible: una política de lo local con grandes diferencias —estas son localidades que están conectadas unas con otras a través de una región, un país o el mundo.¹⁰ Esta configuración también hace legible el hecho de que aún cuando una red sea global, no significa que las prácticas que la constituyen tengan que ocurrir a nivel global. Las redes digitales están contribuyendo a la producción de nuevos tipos de interconexiones; a menudo estas conexiones subyacen a lo que aparece como topografías fragmentadas, ya sea a un nivel global o local. Los activistas políticos pueden usar las redes digitales para transacciones globales o no locales y las pueden usar para fortalecer comunicaciones locales y transacciones dentro de una ciudad o comunidad rural.

La gran ciudad de hoy en día, especialmente la ciudad global, surge como un sitio estratégico para estos nuevos tipos de operaciones. Es un sitio estratégico para el capital corporativo global. Pero es también uno de los sitios en donde la formación de nuevas demandas por parte de actores políticos informales se materializa y asume formas concretas.

10 Ver, por ejemplo, Bartlett, Anne (2007).

Repensando la noción de localidad

No pasará mucho tiempo antes de que muchos residentes urbanos comiencen a experimentar lo “local” como un tipo de micro-ambiente con alcance global. Mucho de lo que seguimos representando y experimentando como algo local –un edificio, un lugar urbano, un domicilio, una organización activista justo ahí en nuestro vecindario– está en realidad localizado no sólo en lugares concretos donde se los puede ver, sino también en redes digitales con alcance global. Están conectados con otros edificios, organizaciones, domicilios, posiblemente localizados al otro lado del planeta. Pueden incluso estar más orientados a aquellas otras áreas que a su entorno inmediato. Pensemos en el centro financiero en la ciudad global, en el hogar o las oficinas de los activistas por los derechos humanos y el medio ambiente – su orientación no es hacia lo que les rodea sino hacia un proceso global. Estos son los tipos de entidades locales que pienso como micro-ambientes con alcance global.¹¹

Hay dos asuntos que quiero tratar aquí brevemente. Uno de ellos es qué significa para “la ciudad” el contener una proliferación de estas oficinas, domicilios, y organizaciones orientadas globalmente pero muy localizadas. En este contexto, la ciudad deviene en una amalgama estratégica de múltiples circuitos globales que se enlazan a través de ella. Como ciudades y regiones urbanas están atravesadas cada vez más por circuitos no locales, incluso marcadamente globales, mucho de lo que experimentamos como local debido a que está ubicado localmente, es en realidad una condición transformada en el sentido de que está imbricada con dinámicas no locales o es una localización de procesos globales.

Una forma de pensar en esto es en términos de “espacializaciones” de varios proyectos –económicos, políticos, culturales. Esto produce un específico conjunto de interacciones en la relación de una ciudad con su topografía. La nueva espacialidad urbana así producida es parcial en un doble sentido: da cuenta de apenas parte de lo que sucede en las ciudades y de

11 En otro lugar he mostrado en detalle la compleja imbricación de lo digital y lo material, de los flujos y lugares. Ver Sassen (2006: cap. 7).

lo que se tratan las ciudades, y habitan sólo parte de lo que podríamos pensar como el espacio de las ciudades, sea que esto se comprenda en términos tan diversos como aquellos de los límites administrativos de la ciudad o en el sentido de los múltiples imaginarios públicos que pueden estar presentes en diferentes sectores de los habitantes de una ciudad. Si consideramos el espacio urbano como productivo, como habilitador de nuevas configuraciones, entonces estos eventos marcan múltiples posibilidades.

El segundo asunto, el que sale de esta proliferación de redes digitales atravesando las ciudades, concierne al futuro de las ciudades en un mundo cada vez más digitalizado y globalizado. Aquí el paquete de condiciones y dinámicas que marca el modelo de la ciudad global puede ser una forma útil de destilar la corriente centralidad del espacio urbano en las ciudades complejas. Sólo para destacar una dinámica clave: mientras más globalizadas y digitalizadas las operaciones de las empresas y los mercados, más estratégicas se vuelven su administración central y sus funciones de coordinación (y las estructuras materiales requeridas). Es precisamente debido a la digitalización que se puede dar la simultánea dispersión mundial de las operaciones (ya sea de fábricas, oficinas o puntos de servicio) y una integración del sistema (la formación de una firma global). Y es precisamente esta combinación la que eleva la importancia de las funciones centrales, especialmente las funciones a los niveles más altos de las oficinas principales. Las ciudades globales son sitios estratégicos para la combinación de recursos necesarios para la producción de estas funciones centrales.¹²

Por lo tanto, mucho de lo que es licuado y circula en las redes digitales y está marcado por la hipermovilidad en realidad permanece en forma física. Y de ahí permanece como una posibilidad urbana, al menos en algunos de sus componentes. Al mismo tiempo sin embargo, aquello que permanece físico ha sido transformado por el hecho de que está representado por instrumentos altamente líquidos que pueden circular en mercados globales. Puede parecer igual, puede estar hecho de los mismos ladrillos y mortero, puede ser nuevo o viejo, pero es una entidad transfor-

12 Hay otras dimensiones que especifican la ciudad global, ver Sassen (2001).

mada. Tomemos por ejemplo los bienes raíces. Las firmas de servicios financieros han inventado instrumentos que licuan los bienes raíces, facilitando por lo tanto la inversión en, y la circulación de, estos instrumentos en los mercados globales. Pero aunque parte de lo que constituye el bien raíz permanece muy físico, el edificio que está representado por los instrumentos financieros que circulan globalmente no es la misma entidad que un edificio que no está representado de la misma forma.

Tenemos dificultad de capturar esta multivalencia de las nuevas tecnologías digitales por medio de nuestras categorías convencionales. La noción típica es que lo que es físico es físico; y si es líquido es líquido. De hecho, la representación parcial de los bienes raíces por medio de instrumentos financieros líquidos produce una compleja imbricación de los momentos materiales y digitales de aquello que continuamos llamando bienes raíces. Y la necesidad de mercados financieros globales electrónicos para múltiples condiciones materiales en las ciudades globales produce aún otro tipo de imbricación compleja que muestra que precisamente aquellos sectores que están más globalizados y digitalizados continúan teniendo una muy fuerte dimensión estratégica urbana.¹³

La hipermovilidad y la digitalización son usualmente vistas como meras funciones de las nuevas tecnologías. Esta forma de comprensión borra el hecho de que se necesitan múltiples condiciones materiales para llegar a este resultado. Una vez que reconocemos que la hipermovilidad de un instrumento financiero, o la desmaterialización de un bien, tiene que ser producido, hacemos legible la imbricación de lo material y lo no material.

Producir movilidad del capital requiere de ambientes construidos con la más alta tecnología, infraestructura convencional —desde autopistas hasta aeropuertos y ferrocarriles— y talento bien almacenado. Todas estas son condiciones parcialmente ubicadas en un sitio, aunque la naturaleza de su posición en un lugar sea diferente de lo que fue hace 100 años, cuando la ubicación en un lugar puede haber sido ciertamente una forma de inmovilidad. Hoy en día esta ubicación en un lugar está declinada, inscrita, por la hipermovilidad de algunos de sus componentes. Tanto la fijeza como la

movilidad del capital están localizadas en un marco temporal donde la velocidad es predominante y consecuente. Este tipo de fijeza del capital no puede ser capturada íntegramente en una descripción de sus rasgos materiales y “locacionales”, p.ej. en una lectura topográfica.

Conceptualizar la digitalización y la globalización a lo largo de estas líneas crea aperturas operacionales y retóricas para reconocer la importancia en desarrollo del mundo material aún en el caso de algunas de las actividades más desmaterializadas.

Los medios digitales y la creación de presencia

Un número de artistas de los nuevos medios, utilizando tecnologías de redes basadas en computadoras, están escenificando proyectos políticos y artísticos en ciudades alrededor del mundo. Lo que quiero capturar aquí es un rasgo muy específico: la posibilidad de construir formas de globalidad que no son ni parte de los medios corporativos globales o empresas de consumo, ni parte de los universalismos de élite o “alta cultura”. Es la posibilidad de dar presencia a múltiples actores, proyectos e imaginarios locales, de maneras que puedan constituirse en alternativas y contra globalidades.

Estas intervenciones entrañan diversos usos de la tecnología —desde los usos políticos a los lúdicos— que pueden subvertir la globalización corporativa. Estamos viendo la formación de redes, proyectos, y espacios alternativos. Tal vez es emblemático que la metáfora del “hacking” (piratería informática) haya sido desalojada de su discurso técnico especializado y se haya vuelto parte de la vida cotidiana. De cara al régimen predatorio de los derechos de propiedad intelectual, vemos la influencia en desarrollo del movimiento por el software libre.¹⁴ Los modestos esfuerzos de Indymedia ganan terreno aún cuando los conglomerados de medios globales dominan casi todos los medios establecidos.¹⁵ La formación de nue-

14 Para más información ver <<http://www.gnu.org>>.

15 Indymedia “es una red de medios de comunicación manejados colectivamente para la creación de formas de decir la verdad radicalmente, precisamente y apasionadamente”. Ver <<http://www.indymedia.org>>.

vas geografías de poder que acercan a las élites del sur global a las del norte encuentran su anverso en el trabajo de colectivos como Raqs Media o Palestine's Ramallah Architecture Biennale que desestabilizan la división centro¹⁶.

Tales alternativas globales se deben diferenciar de la suposición común de que si "esto" es global es también cosmopolita. Los tipos de formas globales que aquí me ocupan son lo que a mí me gusta llamar, en parte como provocación, formas de globalidad no cosmopolitas. Cuando las iniciativas y proyectos locales pueden convertirse en parte de una red global sin perder el enfoque sobre lo específico de lo local, un nuevo tipo de global va tomando forma.¹⁷ Por ejemplo, grupos de individuos preocupados con una variedad de asuntos ambientales —desde el diseño con energía solar a la arquitectura— materiales —apropiados— pueden volverse parte de las redes globales sin tener que abandonar lo específico de lo que les ocupa.

En un esfuerzo por sintetizar esta diversidad de intervenciones subversivas en el espacio del capitalismo global, yo utilizo la noción de contra-geografías de la globalización: estas intervenciones están profundamente imbricadas con algunas de las grandes dinámicas constitutivas de la globalización corporativa y sin embargo no son parte del aparato formal o de los objetivos de este aparato (tales como la formación de mercados globales y firmas globales). Estas contra-geografías prosperan con la intensificación de las redes transnacionales y translocales, el desarrollo de tecnologías de la comunicación que escapan fácilmente a las prácticas de vigilancia convencionales, y otras por el estilo. Más aún, el fortalecimiento, y en algunos caos, la formación de circuitos globales están irónicamente enraizados o son posibilitados por la existencia de aquel mismo sistema económico global que combaten. Estas contra-geografías son dinámicas y cambiantes en sus rasgos locacionales.¹⁸

16 Ver www.raqsmediacollective.net

17 Véase también la noción de *ghetto cosmopolitanism* en Nashashibi, Rami (2007).

18 También son multivalentes, por ejemplo algunos son "buenos", otros son "malos". Utilizo el término como una categoría analítica para designar a un amplio rango de dinámicas e iniciativas que se centran en las nuevas capacidades de operación global que surgen de la economía corporativa global, pero que son usadas para propósitos diferentes

La narrativa, la conformación, la creación de presencia, involucradas en los ambientes digitalizados asumen significados particulares cuando se las moviliza para representar especificidades locales en un contexto global. Más allá de los tipos de trabajo de campo involucrados en estas luchas, los nuevos artistas mediáticos y los activistas —estos últimos a menudo también artistas— han sido actores clave en estos eventos, ya sea a través de medios tácticos, como Indymedia, o entidades tales como la encarnación original de Digital City Amsterdam¹⁹ y Transmediale con base en Berlín.²⁰ Pero los nuevos artistas mediáticos también se han enfocado en temas diferentes al mundo de la tecnología. Tal vez no es de sorprender, pero un enfoque clave ha sido el cada vez más restrictivo régimen impuesto a los inmigrantes y refugiados en un mundo global donde el capital fluye a donde quiere. Por ejemplo organizaciones como Nobody is Illegal²¹, el proyecto en la red Mongrel²², Mute Magazine²³, Futuresonic²⁴ con base en Manchester, y la *Theater der Welt*²⁵ con base en Bonn y Colonia, han desarrollado proyectos enfocados en la inmigración.

tes a su diseño original: los ejemplos van desde las luchas políticas alternativas a la globalización, a los circuitos económicos informales globales, y en su forma extrema, las redes terroristas globales.

- 19 La Digital City Amsterdam (DDS) fue un experimento facilitado por el centro cultural de Balie de Amsterdam, subsidiado por la Municipalidad de Amsterdam y el Ministerio de Asuntos Económicos, y permitía a la gente acceder al servidor de la ciudad digital y descargar minutas del concejo, papeles oficiales o visitar cafés digitales y estaciones de tren. Vea <http://reinder.rustema.nl/dds/> para más información; vea el capítulo de Lovink y Riemens en *Global Networks, Linked Cities* (Nueva York y Londres: Routledge 2002) para una evolución completa, de comienzo a fin de la DDS.
- 20 Un festival de arte y medios de comunicación internacionales. Ver <http://www.transmediale.de>
- 21 Una campaña realizada por grupos autónomos, iniciativas religiosas, sindicatos y particulares para ayudar a los refugiados y los inmigrantes indocumentados. Ver para más información <http://www.contrast.org/borders/>
- 22 Activistas y artistas de medios con base en Londres. Ver <http://www.mongrelx.org>
- 23 Ver <http://www.metamute.com>.
- 24 Un festival que explora los medios de comunicación móviles e inalámbricos. Ver <http://www.futuresonic.com>.
- 25 Un festival de teatro que a menudo incluye varios proyectos políticos. Ver <http://www.theaterderwelt.de>

En conclusión

El trabajo de crear lo público y lo político en el espacio urbano se ha vuelto crítico en tiempos de crecientes velocidades, de la preponderancia de los procesos y los flujos sobre los artefactos y la permanencia, de las estructuras masivas, y de las marcas como la mediación básica entre los individuos y los mercados. Mucho del trabajo de diseño produce narrativas que suman al valor de los contextos existentes, y en su máxima estrechez, a las lógicas de utilidad del mundo económico corporativo. Pero también existe un tipo de trabajo de creación de lo público que puede producir narrativas inquietantes que pueden hacer legible lo local y lo silenciado.

Más allá del Estado-nación: una creciente diversidad de ensamblajes del territorio, la autoridad y los derechos*

Estos son tiempos de transformaciones “de época”, aunque sólo sean parciales. Algunos usan la noción de globalización para capturar los cambios —una visión de un “concurso de lo nacional versus lo global”. Otros se enfocan en la lucha contra el terrorismo y sus consecuencias posteriores, enfatizando el “estado de excepción” que da a los gobiernos la autoridad legal para abusar de sus poderes. Hay algunas otras interpretaciones y nombres para el carácter de la gran transformación de hoy. Pero esto basta para puntualizar que mucho de lo que se comenta sobre los grandes cambios de nuestra época gira sobre la noción de que el Estado nacional está siendo atacado, o por lo menos, que está sufriendo la erosión de sus protecciones territoriales.

Pero el mayor cambio no está siendo capturado del todo en estos tipos de interpretaciones. Un rasgo clave del período actual aún más ignorado es la multiplicación de un amplio rango de ensamblajes globales, parciales, y a menudo altamente especializados, de pedazos de territorio, autoridad

* Este artículo está basado en un proyecto más grande publicado como: “Territorio, autoridad, derechos: de ensamblajes medievales a globales” (Princeton University Press, 2006). Todas las referencias hechas en este ensayo están en esta fuente; los lectores pueden también encontrar una elaboración bibliográfica completa de los temas aquí tratados.

y derechos alguna vez firmemente instalados en marcos institucionales nacionales.¹

Estos ensamblajes cortan a través de la dualidad nacional versus global. Habitan en escenarios nacionales, institucionales y territoriales, y abarcan el globo en lo que son mayormente geografías translocales conectando múltiples espacios sub-nacionales.

Estos ensamblajes incluyen en un extremo, marcos de trabajo privados, a menudo muy estrechos, como la *lex constructionis* —una “ley” privada desarrollada por las compañías de ingeniería más grandes del mundo para establecer una forma común de tratar con el fortalecimiento de las normas ambientales en un creciente número de países, en los que construyen la mayoría de estas firmas. Al otro extremo del rango han incluido entidades mucho más complejas (y experimentales), tales como la primera corte pública global, la Corte Criminal Internacional, que no es parte del sistema supranacional de justicia establecido y que tiene jurisdicción universal entre los países signatarios. Más allá del hecho de la diversidad de estos ensamblajes, existe el hecho contundente del incremento en su número —más de 125 de acuerdo al más reciente conteo. La proliferación de estos sistemas no representa el fin de los estados nacionales, pero sí el comienzo del desmantelamiento en pedazos de lo nacional. Si se mira a través del ojo del Estado nacional, estos ensamblajes parecen incipientes geografías, pero en realidad son pedacitos de una nueva realidad en formación.

Pedacitos de una nueva realidad

Utilizar este lente para mirar a algunos de los desarrollos más recientes, a menudo menores y escasamente visibles, abre algunas vistas interesantes. Por ejemplo, Hezbollah en el Líbano puede verse como creando un en-

1 Claramente este es un análisis que surge de la historia europea, con todas las limitaciones que esto entraña. Aquí es crítico el pensamiento de Gayatri Spivak's sobre las diversas posiciones que pueden estructurar la posición de un “autor”.

samblaje de territorio, autoridad y derechos muy específico, que no puede ser reducido muy fácilmente a ninguno de los elementos contenedores más familiares –la nación-estado, la región interna controlada por una minoría, como la región Kurda en Irak, o una región separatista como la Vasca en España. Igualmente, el rol emergente de las grandes pandillas en ciudades como Sao Paulo contribuye a producir y/o fortalecer los tipos de fracturas territoriales que el proyecto de construir una nación-estado buscaba eliminar o diluir. Además de sus actividades criminales locales, a menudo hoy operan segmentos de las redes del tráfico de drogas y de armas; y, algo importante también, cada vez usurpan más funciones gubernamentales: seguridad, servicios sociales, asistencia social, trabajo, y nuevos elementos de derechos y autoridad en las áreas que controlan.

También vemos estas novedosas mezclas de territorio, autoridad y derechos en escenarios mucho menos visibles o destacables. Por ejemplo, cuando el (ex) presidente Fox de México se reunió con inmigrantes mexicanos indocumentados durante su visita a los EE.UU., en mayo pasado, sus acciones equivalían a la creación de una nueva jurisdicción informal. Sus acciones no encajaban en las formas legales existentes que dan a los estados soberanos tipos específicos de autoridad extraterritorial. Sin embargo, sus acciones no fueron vistas como particularmente objetables; de hecho, apenas fueron notadas. Y sin embargo, después de todo, estos eran inmigrantes no autorizados sujetos a deportación, en un país que al momento gasta casi dos billones de dólares por año para controlar la frontera. Pero ni la INS (*Immigration & Naturalization Service* –Servicio de Inmigración y Naturalización) ni ningún otro cuerpo policial vino a arrestar a los indocumentados así expuestos, y los medios apenas reaccionaron, aún cuando esto tuvo lugar en momentos en que el congreso estaba discutiendo si convenía o no criminalizar a los inmigrantes ilegales. O cuando a Chávez, visto como algún tipo de “enemigo” por el gobierno de los EE.UU., se le permite (a través de la empresa petrolera estatal) entregar petróleo a los pobres en las principales ciudades de los EE.UU. Todos estos son actos menores, pero hace poco tiempo no eran ni aceptables y menos acostumbrados. Estos pueden ser vistos como creando tipos novedosos de jurisdicciones mayormente informales.

Enfatizar esta multiplicación de ensamblajes parciales contrasta con mucho de la literatura sobre la globalización. Se ha tendido a asumir la dualidad de Estado versus Estado nacional, y a enfocarse en las poderosas instituciones globales que han cumplido un rol crítico en la implementación de la economía global especulativa y han logrado que los estados implementen las políticas asociadas. Aquí mi enfoque abre el análisis hacia un rango mucho más amplio de componentes, incluso actores indefensos, en lo que describimos como globalización, y reposiciona a los poderosos reguladores globales, tales como el (reinventado) FMI o la OMC como elementos puente para una transformación “epocal” en vez de como una transformación en sí misma. Las dinámicas reales que van tomando forma son mucho más profundas y más radicales que entidades tales como la OMC o el FMI, sin importar que tan poderosos sean como soldados de a pie. Estas instituciones deberían más bien ser concebidas como poderosas capacidades para la creación de un nuevo orden —son instrumentos, no el nuevo orden en sí mismo. Igualmente, yo argumento (2006: cap. 4) que el sistema de Bretton Woods era una poderosa capacidad que facilitaba algunas de las nuevas formaciones globales que surgieron en los años ochenta pero que no fue en sí mismo el comienzo de un nuevo orden tal como se ha afirmado con frecuencia.

Veo en esta proliferación de ensamblajes parciales una tendencia hacia una desagregación y, en algunos casos, una redistribución global, de reglas constitutivas que alguna vez estuvieron sólidamente alojadas en el proyecto Estado-nación, uno con fuertes tendencias unitarias (2006: caps. 4, 5 y 6). Ya que estos novedosos ensamblajes son parciales y a menudo altamente especializados, estos tienden a estar centrados en utilidades y propósitos particulares (caps. 5, 8 y 9). El carácter normativo de este paisaje es, de acuerdo a mi lectura, multivalente —va desde algunas utilidades y propósitos muy buenos hasta unos muy malos, dependiendo de la postura normativa que uno asuma. Su surgimiento y proliferación traen varias consecuencias significativas aunque estas sean un desarrollo parcial que no incluye todo. Estas son, en potencia, profundamente desestabilizantes de todas aquellas medidas institucionales que todavía prevalecen (naciones-estado y el sistema supranacional) para gobernar los asuntos de la guerra

y de la paz, para establecer lo que son y lo que no son reclamos legítimos, para aplicar el imperio de la ley. Otro asunto es si es que estos acuerdos establecidos son efectivos, y si la justicia está asegurada. Aquí el punto es que su descomposición desharía parcialmente formas establecidas de manejar complejos temas nacionales e internacionales. El paisaje emergente que estoy describiendo promueve una multiplicación de diversos marcos espacio-temporales y diversas (mini) ordenes normativas allí donde una vez la lógica dominante era hacia la producción de marcos espaciales nacionales (gran) unitarios, temporales, y normativos (caps. 8 y 9).

Esta proliferación de órdenes especializados se extiende incluso dentro del aparato estatal. Yo argumento que ya no podemos hablar de “el” Estado, y de ahí de “el” Estado nacional versus “el” orden global. Hay un novedoso tipo de segmentación dentro del aparato estatal, con una creciente y cada vez más privatizada rama ejecutiva de gobierno alineada con actores globales específicos, no obstante los discursos nacionalistas, y el vaciado de la legislatura cuya efectividad está en riesgo de quedarse confinada a asuntos cada vez más escasos y domésticos (2006: cap. 4). Una legislatura débil y domesticada debilita la capacidad política de los ciudadanos de exigir responsabilidad de un ejecutivo cada vez más poderoso y privatizado, ya que la legislatura le brinda al ciudadano una posición más fuerte en estos asuntos que el ejecutivo.

Más aún, la privatización del ejecutivo ha traído consigo parcialmente una erosión de los derechos a la privacidad de los ciudadanos —un histórico giro a la división de lo público y lo privado que está en el corazón del Estado liberal, aunque siempre ésta haya sido una división imperfecta.²

Una segunda divergencia crítica es la que existe entre un creciente alineamiento del ejecutivo con la lógica global y el confinamiento de la legislatura a los asuntos domésticos. Esto es resultado de tres grandes tendencias. Una es la creciente importancia de particulares componentes de la administración, tales como los ministerios de finanzas y los bancos cen-

2 Este es un tema complicado que no trato aquí, pero véase (2006: cap. 6). La pregunta es si hay una relación necesaria entre una cada vez más privatizada rama ejecutiva y la erosión de los derechos a la privacidad de los ciudadanos.

trales (el Tesoro y la Reserva Federal respectivamente en los EE.UU.), para la implementación de una economía corporativa global; estos componentes en realidad ganan poder debido a la globalización. En segundo lugar, los reguladores globales (FMI, OMC, y otros) sólo tratan con la rama ejecutiva; no tratan con la legislatura. Esto puede fortalecer la adopción de lógicas globales por parte del ejecutivo. En tercer lugar, se hace evidente en casos como el de la administración Bush-Cheney que apoyaban el intento de adquisición por parte de Dubai Ports de varias grandes operaciones portuarias en los EE.UU. En contraste con estas tendencias, la legislatura por largo tiempo ha sido una parte doméstica del Estado, algo que comienza a debilitar su efectividad mientras que durante las últimas dos décadas se ha expandido la globalización. Esto a su vez debilita la capacidad política de los ciudadanos en un mundo cada vez más globalizado.

Evitando las categorías maestras

Una gran implicación metodológica, teórica, y política del tipo de análisis que estoy proponiendo es que es insuficiente enfocarse en la nación-estado y el sistema global como dos entidades diferentes. Las transformaciones atraviesan esta dualidad, y entran en lo nacional e incluso en el mismo aparato de Estado.

Para “historizar” tanto lo nacional como lo global como condiciones construidas, he tomado tres componentes trans-históricos presentes en casi todas las sociedades y he examinado cómo se ensamblaron para modelar diferentes formaciones históricas. (Esto está completamente desarrollado en el proyecto mayor en el que este plan está basado (2006). Estos tres componentes son territorio, autoridad y derechos (TAR). Cada uno puede asumir contenidos, formas e interdependencias específicas entre diversas formaciones históricas. La selección de estos tres descansa parcialmente en su carácter fundacional y en parte en mis campos de conocimiento como contingencia. Uno podría, y espero que alguien lo haga, seleccionar componentes adicionales o reemplazar alguno de estos.

Territorio, autoridad y derechos son institucionalizaciones complejas que surgen de específicos procesos, luchas, e intereses en competencia. No son simples atributos. Son interdependientes, aún cuando mantienen su especificidad. Cada uno puede, entonces, ser identificado. La especificidad está condicionada parcialmente por niveles de formalización e institucionalización. A través del tiempo y el espacio, el territorio, la autoridad y los derechos han sido ensamblados en distintas formaciones dentro de las cuales han tenido niveles variables de rendimiento. Más aún, los tipos de instrumentos y capacidades a través de los cuales cada uno se ha constituido varían, al igual que los sitios en los cuales, cada uno a su vez, están enraizados —ya sean privados o públicos, por ley o por costumbre, metropolitanos o coloniales, nacionales o supranacionales y así por el estilo.

La utilización de estos tres componentes fundacionales como avenidas analíticas hacia las formaciones particulares que me ocupan en el proyecto mayor —lo nacional y lo global— ayudará a evitar la trampa de “endogeneidad” que así afecta a la literatura sobre globalización. Los estudiosos generalmente han visto estas dos formaciones complejas en su totalidad, y las han comparado para establecer sus diferencias. No es aquí donde yo comienzo. En vez de comparar lo que se ha propuesto como dos todos —lo nacional y lo global— yo disgrego cada uno en tres componentes fundacionales (territorio, autoridad y derechos). Ellos son mi punto de partida. Yo los disloco de sus encasillamientos históricamente construidos —en este caso, lo nacional y lo global— y examino su constitución y localización institucional en estas diferentes formaciones históricas, y su posible desplazamiento a través de dominios institucionales. Desarrollo empíricamente algo de esto en la siguiente sección, pero un rápido ejemplo sería el desplazamiento de los que alguna vez fueron componentes de la autoridad pública hacia una creciente colección de formas de autoridad privada. Una tesis que surge de este tipo de análisis es que capacidades nacionales particulares son dislocadas de su encasillamiento institucional nacional y se vuelven constitutivas de, en vez de ser destruidas o marginadas por, la globalización.³

3 En el proyecto mayor (2006: caps. 1, 8 y 9) hay largas discusiones sobre cuestiones de

Este tipo de enfoque produce una analítica que puede ser utilizada por otros para examinar hoy en día diferentes países en el contexto de la globalización o diferentes tipos de ensamblajes a través del tiempo y del espacio.⁴

En el Estado moderno, el TAR –territory, authorithy and rights– evoluciona hacia lo que hoy podemos reconocer como un escalonamiento centrípeto en que una escala, lo nacional, agrega la mayor parte de lo que hay que tener en términos del TAR. Aunque nunca absolutamente, cada uno de los tres componentes es mayormente constituido como un dominio nacional y, además, de forma exclusiva.

Donde en el pasado la mayoría de territorios estuvieron sujetos a múltiples sistemas de dominio, la soberanía nacional gana autoridad exclusiva sobre un territorio dado y al mismo tiempo este territorio es construido como coincidente con esa autoridad, asegurando en principio una dinámica similar en otras naciones–estado. El territorio es quizás la capacidad más crítica para la formación de la nación–estado, mientras hoy

método e interpretación. Yo propongo una distinción entre capacidades (por ejemplo, el imperio de la ley) y las lógicas de organización (lo nacional, lo global) dentro de las cuales están localizadas. Así las capacidades son multivalentes: pueden conmutar lógicas de organización, con las últimas modelando su valencia.

- 4 Uso el concepto de ensamblaje en su sentido más descriptivo. Sin embargo, algunos estudiosos han desarrollado constructos teóricos alrededor de este término. Es muy importante para los objetivos de este libro el trabajo de Deleuze y Guattari (1987: 504–505), para quien un “ensamblaje” es un conjunto contingente de prácticas y cosas que pueden ser diferenciadas (es decir, que no son colecciones de prácticas y cosas similares) y que pueden ser alineadas a lo largo de ejes de territorialidad y desterritorialización. Más específicamente, ellos proponen que las mezclas específicas de prácticas técnicas y administrativas “extraen y hacen inteligibles los nuevos espacios al decodificar y codificar entornos” (Deleuze y Guattari, 1987: 504–505). Existen muchas más elaboraciones alrededor del concepto de ensamblaje, y no es de sorprender que también estén las de arquitectos y urbanistas (ver el periódico “Assemblages”). Y aunque encuentro muchas de estas elaboraciones extremadamente importantes e iluminadoras, y aunque algunos de estos ensamblajes que identifico puedan evidenciar algunos de estos rasgos, mi uso del término es profundamente no teórico comparado con aquellos de los autores arriba mencionados. Yo simplemente quiero el término del diccionario. Yo localizo mi teorización en otro lugar, no en este término.

vemos ascender una variedad de ensamblajes para los que no lo es; en ese sentido, para los reguladores globales la autoridad es más crítica que el territorio.

La globalización puede ser vista como desestabilizando este particular ensamblaje escalar. Lo que los estudiosos han notado es el hecho de que la nación-estado ha perdido algo de su exclusiva autoridad territorial a manos de nuevas instituciones globales. Lo que no han podido examinar en profundidad, son las reorganizaciones específicas, y a menudo especializadas, dentro del altamente formalizado e institucionalizado aparato estatal nacional orientado a instituir la autoridad de las instituciones globales. Este desplazamiento no es una simple cuestión de diseño de políticas —se trata de diseñar un tipo novedoso de espacio institucional dentro del Estado. Al ignorar tales reorganizaciones, es también fácil ignorar la dimensión a la que componentes críticos de lo global están estructurados dentro de lo nacional produciendo algo a lo que me refiero como una parcial, y a menudo altamente especializada, desnacionalización de lo que históricamente fue construido como nacional.

De esa manera hoy en día elementos particulares del TAR están siendo re ensamblados en configuraciones globales novedosas. De ahí que sus mutuas interacciones e interdependencias sean alteradas como son alterados sus encasillamientos institucionales. Estos desplazamientos tienen lugar tanto al interior de la nación-estado, por ejemplo, desplazamientos de lo público a lo privado, y a través de desplazamientos a niveles inter y supra nacionales y globales. Lo que fue agrupado y experimentado como una condición unitaria (el ensamblaje nacional del TAR) ahora se revela cada vez más como un conjunto de elementos diferentes, con capacidades variables para desnacionalizarse. Por ejemplo, podríamos decir que componentes particulares de autoridad y de derechos están evidenciando una mayor capacidad de desnacionalización parcial que el territorio; las fronteras geográficas han cambiado mucho menos (excepto en los casos como la desintegración de la Unión Soviética) que la autoridad (p.ej. el mayor poder de los reguladores globales sobre las economías nacionales) y los derechos (p.ej. el avance en la institucionalización del régimen internacional de derechos humanos). Esto apunta a una posiblemente aguda diver-

gencia entre las lógicas organizadoras de las fases internacionales anteriores y de las globales actuales; estas son vistas con frecuencia como análogas a la fase global actual, pero yo argumento que esta interpretación puede estar sustentada en una confusión de niveles analíticos. En períodos anteriores, incluso Bretton Woods, aquella lógica imperial estaba dirigida hacia la construcción de estados nacionales, normalmente a través de geografías imperiales; en la fase de hoy en día, está dirigida hacia el establecimiento de sistemas globales dentro de los estados nacionales y economías nacionales, y en ese sentido, desnacionalizando, aunque sea parcialmente, lo que había sido construido como nacional. Esta desnacionalización puede tomar múltiples formas concretas: para mencionar dos formas críticas, las ciudades globales y ciertas políticas e instituciones específicas dentro del mismo Estado.

Ensamblajes especializados como nuevos tipos de territorialidad

A continuación desarrollo empíricamente algunos de estos temas enfocándome en articulaciones emergentes de territorio, autoridad, y derechos que desestabilizan lo que ha sido la articulación dominante, aquella caracterizando al Estado moderno. Utilizaré el concepto de territorialidad, usualmente usada para designar la particular articulación del TAR en el Estado moderno. Aquí desnaturalizo el término y lo utilizo para capturar un rango mucho más amplio de tales articulaciones. Pero el Estado nacional es el estándar contra el cual identifico los siguientes cuatro tipos de territorialidad ensamblados con elementos de lo “nacional” y “global”, con cada instancia individual o agregada evidenciando claros rasgos espacio-temporales. Estos cuatro tipos de instancias desestabilizan la territorialidad del Estado nacional —el territorio nacional es una dimensión crítica en juego en todos los cuatro. (Hay algunos otros ensamblajes emergentes que examino en el proyecto mayor, 2006).

Un primer tipo de territorialidad puede encontrarse en el desarrollo de nuevas geografías jurisdiccionales. Entre las instancias más formalizadas están una variedad de acciones legales nacionales que no obstante sus

geografías transnacionales pueden hoy ser lanzadas desde cortes nacionales. La articulación crítica es entre lo nacional (como en corte nacional, ley nacional) y una geografía global, por fuera de los términos de la ley internacional o ley de tratados. Un buen ejemplo son las demandas lanzadas por el Centro para los Derechos Constitucionales con base en Washington en una corte nacional en contra de nueve corporaciones multinacionales, tanto americanas como extranjeras, por abuso de los derechos de los trabajadores en sus operaciones industriales de ultramar, utilizando como instrumento legal nacional el Alien Torts Claims Act (Acta de Demandas de Agravios Extranjeros). En otras palabras, esta es una jurisdicción global con tres sedes, con varias localizaciones en por lo menos dos de esas sedes –las localizaciones de las oficinas principales (tanto en los EE.UU. y otros países), las localizaciones de las fábricas de ultramar (varios países), y la corte en Washington. Aún cuando estas demandas legales no logran totalmente su cometido, señalan que es posible usar el sistema jurídico nacional para demandar a firmas estadounidenses y extranjeras por sus prácticas cuestionables en sus operaciones fuera de de sus países de origen. Así, aparte de las notorias nuevas cortes e instrumentos (p.ej. la nueva Corte Criminal Internacional, la Corte Europea de Derechos Humanos), lo que este ejemplo muestra es que aquellos componentes del imperio de la ley nacional que alguna vez sirvió para construir el poder del Estado nacional, hoy en día contribuyen a la formación de jurisdicciones transnacionales. Otra instancia es la práctica estadounidense de “exportar” de facto prisioneros a terceros países (*rendition*), para facilitar su tortura. Esta es una instancia más de una territorialidad que es a la vez nacional y no nacional. Finalmente, diversas geografías jurisdiccionales pueden también ser utilizadas para manipular dimensiones temporales. Reinsertar un conflicto en el sistema legal nacional puede asegurar un progreso más lento que en la jurisdicción privada de arbitraje comercial internacional (Sassen, 2006: cap. 5).

Un segundo tipo de ensamblaje especializado que está contribuyendo a un tipo novedoso de territorialidad es el trabajo de los estados nacionales alrededor del globo para construir un espacio global estandarizado para la operación de firmas y mercados. Lo que esto significa es que los com-

ponentes de marcos legales para derechos y garantías, y de forma más general el imperio de la ley, desarrollados en gran parte en el proceso de la formación del Estado nacional, pueden ahora fortalecer lógicas organizadoras no nacionales.

En la medida de que estos componentes se vuelven parte de nuevos tipos de sistemas transnacionales, estos alteran la valencia de (o más bien la destruyen como a veces se argumenta) las capacidades de los estados nacionales más antiguos. Donde el imperio de la ley alguna vez construyó la fortaleza del Estado nacional y las corporaciones nacionales, componentes clave de aquel imperio de la ley ahora están contribuyendo a la parcial, y a menudo altamente especializada, desnacionalización de ciertos órdenes de estados nacionales. Por ejemplo, los actores corporativos que operan globalmente han promovido fuertemente el desarrollo de nuevos tipos de instrumentos formales, de forma notoria los derechos de propiedad intelectual y la normalización de los principios contables. Pero no sólo necesitan el apoyo, sino también el trabajo real de cada estado individual donde operan para desarrollar e implementar dichos instrumentos en el contexto específico de cada país. En su conjunto este y otros ordenamientos emergentes contribuyen a producir un espacio operativo que está en parte enraizado en componentes particulares de los sistemas legales nacionales que han sido sometidos a desnacionalizaciones especializadas (capítulos 4 y 5); Por lo tanto, estos ordenamientos se vuelven capacidades de una lógica organizadora que no es tan parte del Estado nacional aún cuando esa lógica se instala a sí misma en ese Estado. Además, al hacerlo, con frecuencia se van en contra de los intereses del capital nacional. Esta es una manera muy diferente de representar la globalización económica que la noción común de la retirada del Estado a manos del sistema global. Ciertamente, en gran medida es la rama ejecutiva del gobierno la que se está alineando con el capital corporativo global y asegurando que este trabajo se realice.

Un tercer tipo de ensamblaje especializado puede detectarse en la formación de una red global de centros financieros. Podemos concebir estos centros financieros que forman parte de los mercados financieros globales como constituyendo un tipo diferente de territorialidad, simultánea-

mente atraída por las grandes redes electrónicas y funcionando como micro-estructuras para esas redes. Estos centros financieros habitan en territorios nacionales, pero no pueden ser vistos como simplemente nacionales en el sentido histórico del término, ni pueden ser reducidas a una unidad administrativa abarcando el terreno actual (p.ej. una ciudad), uno que sea parte de la nación-estado. En su conjunto albergan componentes significativos de lo global, en parte mercado electrónico para el capital. Como localidades están desnacionalizadas en formas específicas y parciales. En este sentido pueden ser vistas como constituyendo los elementos para un novedoso tipo de territorialidad multi-sede, uno que diverge nítidamente de la territorialidad del estado-nación histórico.

Un cuarto tipo de ensamble puede encontrarse en las redes globales de activistas locales y, más generalmente, en la infraestructura global de la sociedad civil global concreta y a menudo específica a algún lugar. La sociedad civil global está habilitada por las redes digitales globales y los imaginarios asociados. Pero esto no excluye que los actores localizados, las organizaciones, y las causas sean bloques de construcción clave de la sociedad civil global que se está conformando hoy. Los involucramientos localizados de activistas son críticos sin importar que tan universales y planetarios sean los objetivos de las varias luchas —en su conjunto estos involucramientos son constitutivos. Las redes electrónicas globales en realidad empujan aún más la posibilidad de esta dinámica local-global. He examinado en otros lugares (2006: cap.7) la posibilidad de que incluso individuos u organizaciones pobres en recursos e “inmóviles” formen parte de un tipo de globalidad horizontal centrada en diversas localidades. Cuando son equipadas con las capacidades clave de las nuevas tecnologías —acceso descentralizado, interconectividad, y simultaneidad de transacciones— estos individuos y organizaciones localizados e inmóviles pueden ser parte de un espacio público global, uno que es parcialmente una condición subjetiva, pero sólo parcialmente porque está enraizado en las luchas concretas de las localidades.

En principio podemos proponer que aquellos que son inmóviles podrían tener más posibilidades de experimentar su globalidad a través de este (abstracto) espacio que los individuos que tienen los recursos y las

opciones de viajar por todo el mundo. A veces estas globalidades pueden asumir formas complejas, como en el caso de personas del primer mundo que exigen representación directa en foros internacionales, obviando la autoridad del Estado nacional —una causa de vieja data que ha sido significativamente habilitada por la red electrónica global. Otras veces son más elementales, como en el caso de varios activistas de Forest Watch (Vigilancia de los Bosques) en bosques lluviosos alrededor del mundo. Podemos ver en acción un tipo particular de interacción entre redes digitales sin ubicación particular y actores/usuarios profundamente localizados. Un patrón común es la formación de jurisdicciones triangulares transfronterizas para la acción política que antes hubieran estado confinadas a lo nacional. Los activistas locales a menudo usan campañas globales y organizaciones internacionales para garantizar derechos y garantías de sus estados nacionales; ahora tienen la opción de incorporar una sede no nacional o global a sus luchas nacionales. Estas instancias apuntan a la emergencia de un tipo particular de territorialidad en el contexto de las imbricaciones de condiciones digitales y no digitales. Esta territorialidad habita parcialmente en espacios sub-nacionales específicos y es constituida parcialmente como una variedad de públicos parciales un tanto especializados o globales.

Aunque el tercero y cuarto tipo de territorialidad puedan parecer similares, en realidad no lo son. Los espacios sub nacionales de estos actores localizados no han sido desnacionalizados como lo han sido los centros financieros antes mencionados. Los públicos globales que son constituidos están apenas institucionalizados y son mayormente informales, a diferencia del mercado de capital global, que es un espacio altamente institucionalizado tanto a través de las leyes nacionales e internacionales, como a través de sistemas de gobernanza privados. En su informalidad, sin embargo, estos públicos globales pueden ser vistos como espacios para el empoderamiento de los pobres en recursos o de actores no muy poderosos. En este sentido, las subjetividades que están surgiendo a través de estos públicos globales constituyen capacidades de lógicas organizadoras.

Aunque estos cuatro tipos de ensamblajes emergentes que funcionan como territorialidades son diversos, todos comparten ciertos rasgos. Pri-

mero, no son exclusivamente nacionales o globales sino que son ensamblajes de elementos de cada uno. Segundo, en este ensamblaje juntan lo que a menudo son diferentes ordenes espacio temporales, es decir, diferentes velocidades y diferentes enfoques. Tercero, esto puede producir un compromiso memorable, incluso disputas y lo que podríamos pensar como un efecto “zona de frontera” —un espacio que hace posibles tipos de compromisos para los que no hay reglas claras. La resolución de estos encuentros puede volverse la ocasión para escenificar conflictos que no pueden ser escenificados fácilmente en otros espacios. Cuarto, novedosos tipos de actores, inicialmente actores políticos o económicos a menudo informales, pueden surgir en los procesos a través de los cuales estos ensamblajes son constituidos. Estos novedosos actores tienden a tener la capacidad de acceder a dominios transfronterizos que alguna vez fueron exclusivos para actores establecidos más antiguos, notoriamente, estados nacionales. Finalmente, en la yuxtaposición de los diferentes órdenes temporales que se juntan en estas novedosas territorialidades, una capacidad existente puede volverse a desplegar a un dominio con una diferente lógica organizativa. Estos ensamblajes emergentes comienzan a desagregar la tradicional territorialidad de lo nacional, históricamente construida de forma abrumadora como un dominio espacio-temporal nacional unitario.

Conclusión

Ambas dinámicas auto evidentemente globales y desnacionalizantes desestabilizan los significados y sistemas existentes. Esto plantea preguntas acerca del futuro de marcos cruciales a través de los cuales las modernas sociedades, economías y formas de gobierno (bajo el imperio de la ley) han operado: el contrato social de los estados liberales, la democracia liberal tal como hemos llegado a entenderla, la ciudadanía moderna, y los mecanismos formales que dan legitimidad a ciertas demandas y no se la dan a otras en las democracias liberales. El futuro de estos y de otros marcos familiares se pone en duda por la desagregación, aunque sea muy parcial, de las

arquitecturas a través de las cuales hemos operado, especialmente durante el último siglo. Estas arquitecturas han mantenido juntas complejas interdependencias entre derechos y obligaciones, poder y ley, riqueza y pobreza, lealtad y salida.

La multiplicación de órdenes normativos parciales, especializados y aplicados produce retos normativos definidos en el contexto de un mundo de prevalentes naciones-estado. Sólo para mencionar un ejemplo, yo induciría de estas tendencias que los órdenes normativos como las religiones reasumirían mayor importancia donde la tenían antes de que los órdenes normativos de los estados las confinaran a esferas claramente especializadas. Yo propondría que esto no es, como comúnmente se afirma, un retroceso hacia culturas antiguas. Por el contrario, es un resultado sistémico de desarrollos de vanguardia –no pre-modernos sino un nuevo tipo de modernidad que es un tipo de esfera por omisión que surge de la desagregación parcial de lo que han sido órdenes normativos dominantes y centrípetos hacia múltiples segmentaciones particularizadas. La ascensión de la religión es apenas uno de los resultados, aunque sea uno altamente visible que despierta pasiones profundas. Pero hay otros, y su número crece aún cuando no son tan visibles como la religión.

**Cuarta parte:
Entrevistas**

NG: Durante los últimos diez años ha enfocado el tema de la globalización desde un número de ángulos diferentes, y ha analizado, entre otras cosas, las desigualdades en la economía mundial (Sassen, 2000), la movilidad transnacional de la gente y el dinero (Sassen, 1999), las tendencias y las políticas en la inmigración (Sassen, 1999) y los cambios globales en el poder del Estado y la soberanía política (Sassen, 1996). Este cuerpo de trabajo parece estar unificado por una básica posición subyacente, a saber, que el estudio de la globalización debe tomar seriamente la geografía urbana, y con ello colocar a la ciudad (o a la red de ciudades) en el centro de su análisis. ¿Pero por qué enfocar el tema de la globalización de esta manera? ¿Qué se puede ganar al concentrarse en la naturaleza del espacio urbano, y que tiene de sociológico ese enfoque?

SS: Tiene razón al enfatizar el hecho de que yo he intentado estudiar la globalización a través de varios procesos específicos, a menudo localizados, en vez de hacerlo a través de una visión que abarque a los procesos globales. También tiene razón al ver que la ciudad es el espacio clave al que sigo retornando en mi investigación. Pero yo no diría ni que pongo a la ciudad en el centro de la globalización, ni que debería estar en el cen-

* Nombre original de la entrevista: *Saskia Sassen: Space and Power*.

tro de su estudio. Cada fase histórica trae consigo articuladores estratégicos de dinámicas, procesos y órdenes institucionales. La ciudad es hoy una de estas, junto con otras. La ciudad también fue un articulador crucial en fases anteriores, a saber las ciudades-estado del renacimiento y las ciudades del mundo estudiadas por Braudel.

En general sabemos que por largo tiempo han habido procesos económicos transfronterizos —flujos de capital, mano de obra, bienes, materias primas y viajeros. Y a través de los siglos, han habido enormes fluctuaciones en el grado de apertura o cierre de las formas organizacionales dentro de las cuales tienen lugar estos flujos. En los últimos cien años, el sistema interestatal ha suministrado la forma organizacional para los flujos transfronterizos, con los estados nacionales como actores clave. Es esta la condición que ha cambiado dramáticamente en la última década como resultado de la privatización, desregulación, la apertura de las economías nacionales a las empresas extranjeras, y la creciente participación de los actores económicos nacionales en los mercados globales. En este contexto vemos un re-escalamiento de los territorios estratégicos que articulan el nuevo sistema. Con el desagregamiento parcial, o por lo menos el debilitamiento de lo nacional como unidad espacial, vienen las condiciones para el ascenso de otras unidades y escalas espaciales. Entre estas se hallan las sub-nacionales, a saber, las ciudades y regiones; regiones transfronterizas abarcando dos o más entidades sub-nacionales; y entidades supranacionales, por ejemplo, los mercados digitales globales y los bloques de mercado libre. Las dinámicas y los procesos que se territorializan o se sitúan en estas diversas escalas pueden ser regionales, nacionales y globales en principio. Existe una proliferación de circuitos globales especializados para las actividades económicas que tanto contribuyen como constituyen estas nuevas escalas y se ven realizadas por su surgimiento.

La arquitectura organizacional para los flujos transfronterizos que surge de estos re-escalamientos y articulaciones diverge cada vez más de aquel sistema interestatal. Los articuladores clave ahora incluyen no sólo los estados nacionales, sino las firmas y mercados cuyas operaciones globales se ven facilitadas por nuevas políticas y estándares transfronterizos producidos por estados dispuestos y no tan dispuestos. Entre los referen-

tes empíricos para estas formas no estatales de articulación se encuentran el creciente número de fusiones y adquisiciones transfronterizas, las redes de filiales extranjeras en expansión, y el creciente número de centros financieros que están siendo incorporados a los mercados financieros globales. Como resultado de este y otros procesos, un creciente número de ciudades juegan hoy un cada vez más importante rol al enlazar sus economías nacionales con los circuitos globales. Al tiempo que las transacciones transfronterizas de todo tipo crecen, también lo hacen las redes que unen particulares configuraciones de ciudades. Hoy tenemos cerca de 40 ciudades globales, con cinco de ellas en lo más alto (aparte de Nueva York, Londres, Tokio, París y Fráncfort) y de ahí varios niveles de ese tipo de ciudades. Esto a su vez contribuye a la formación de nuevas geografías de centralidad que conectan a las ciudades en una creciente variedad de redes transfronterizas. Es en contraste con esta imagen más grande que veo a las ciudades como sitios estratégicos hoy en día.

NG: Al enfocarse en las estructuras y redes de las ciudades parecería que usted evita las aproximaciones que simplemente contraponen “lo nacional” a “lo global”. Por ejemplo, usted habla de las ciudades no sólo como espacios en donde se pueden encontrar lo global y lo local, sino como lugares que, en ciertas circunstancias, se desconectan tanto de las regiones como de los estados-nación (Sassen, 1998: xxvi). Usted llama a estos lugares “ciudades globales”. ¿Pero qué se quiere decir aquí con el término global? ¿Se debe ver la globalización como un movimiento hacia la concentración de poderes o servicios económicos en ciertas ciudades clave (p.ej. Londres, Nueva York, Tokio) o como un proceso de expansión parcial de formas económicas y políticas particulares alrededor del mundo, o las dos cosas? ¿Puesto de forma simple, la globalización involucra procesos de centralización y dispersión?

SS: Ciertamente, un enfoque en las ciudades me obliga a ver que lo global no es simplemente aquello que opera fuera de lo nacional, y en ese sentido, a ver también que lo nacional no son dominios mutuamente

excluyentes. La ciudad global es un ambiente espeso que endogeniza lo global y lo filtra a través de órdenes institucionales e imaginarios “nacionales”. También ayuda a visibilizar componentes globales internos (nacionales) de la economía y, especialmente, los imaginarios de varios grupos. Estudiar la globalización de esta manera significa que uno puede engancharse en pesadas descripciones y hacer investigación empírica en lugares específicos en vez de tener que ponerse en la posición de observador global. Ahora que ya tengo algún tiempo dedicada a esto puedo ver que, sin importar que rasgo estoy estudiando desde hace 15 años o más, he gravitado hacia esos ambientes pesados. Parecen como cien años de cavar. En cuanto al segundo elemento de la pregunta —qué quiero decir con lo global y con globalización al utilizar este tipo de aproximaciones— este toca una distinción que me es muy querida y que me ha metido en muchos problemas, especialmente cuando empecé este trabajo. Déjeme comenzar por hacer una pregunta: ¿qué estamos tratando de nombrar con el término globalización? En mi lectura de la evidencia, en realidad son dos distintos conjuntos de dinámicas. Uno de estos involucra la formación de instituciones y procesos explícitamente globales, tales como la Organización Mundial de Comercio, mercados financieros globales, el nuevo cosmopolitanismo, los Tribunales de Crímenes de Guerra. Las prácticas y las formas organizacionales a través de las cuales operan estas dinámicas son constitutivas de lo que se piensa comúnmente como escalas globales. Son formalmente instituciones globales, algunas más institucionalizadas (la OMC, los Tribunales de Crímenes de Guerra) que otros (el nuevo cosmopolitanismo) pero igualmente reconocidas como globales sin importar cuán particular y nacional sea el enfoque de su trabajo. El segundo conjunto de procesos que creo son parte de la globalización no necesariamente escalan al nivel global como tal, sin embargo, yo argumento, son parte de la globalización. Estos procesos ocurren profundamente al interior de territorios y dominios institucionales que han sido largamente contruidos en términos nacionales durante los últimos cientos de años en la mayor parte, aunque no en todo, el mundo. Lo que hace a estos procesos parte de la globalización aunque estén localizados en escenarios nacionales, y ciertamente sub-nacionales, es que involucran redes y for-

maciones transfronterizas que conectan o articulan múltiples procesos y actores locales o “nacionales”. Entre estos procesos incluyo redes de activistas involucrados en luchas localizadas específicas con una agenda global explícita o implícita, como es el caso de las organizaciones de derechos humanos y ambientales; aspectos particulares del trabajo de los estados, por ejemplo ciertas políticas monetarias y fiscales críticas para la constitución de mercados globales que de esa manera están siendo implementados en un creciente número de países; el uso de instrumentos de derechos humanos en cortes nacionales; formas no cosmopolitas de políticas e imaginarios globales que permanecen profundamente aferrados o enfocados en temas y luchas localizadas, y sin embargo son parte de redes laterales globalizadas que contienen otros múltiples esfuerzos localizados del mismo tipo. Un reto en particular en el trabajo de identificar este tipo de procesos y actores como parte de la globalización es la necesidad de decodificar por lo menos algo de lo que continúa siendo experimentado y representado como nacional.

En mi trabajo he querido enfocarme particularmente en este tipo de prácticas y dinámicas y he insistido en su conceptualización como también constitutivas de la globalización a pesar de que usualmente no las reconocemos como tales.

Cuando las ciencias sociales se enfocan en la globalización —todavía sin la profundidad suficiente en la academia— comúnmente no lo hacen en este tipo de prácticas y dinámicas sino más bien en lo que es evidentemente de escala global. Y aunque las ciencias sociales hayan hecho contribuciones importantes en el estudio de esta evidente escala global al establecer el hecho de múltiples globalizaciones, pocas de las cuales corresponden a la globalización económica corporativa neoliberal, queda aún mucho trabajo que hacer.

Al menos algo de este trabajo entraña distinguir a) las varias escalas que constituyen los procesos globales, desde lo supranacional y global a lo subnacional, y b) los contenidos específicos y los emplazamientos institucionales de esta geografía de globalización multi-escala, más que ninguna otra ciencia social hoy en día, ha contribuido a una posición crítica hacia la escala, reconociendo la historicidad de las escalas y resistiendo la reifica-

ción de la escala nacional tan presente en la mayor parte de la ciencia social (ver Sassen, 2003). Todo esto indica que lo que yo quiero decir por lo global no es solamente una extensión de ciertas formas hacia el globo, sino también un reposicionamiento de lo que históricamente hemos construido y experimentado como lo local y lo nacional. Además, este reposicionamiento ocurre de muchas maneras diferentes y específicas y en un creciente número de dominios, el político, el cultural y el ideacional.

Y ahora el tema final que usted plantea en su pregunta: la noción contradictoria (ciertamente muy presente en mi trabajo) de que la globalización involucra tanto la centralización y dispersión. Esta dinámica va al corazón de cómo he conceptualizado el surgimiento de las ciudades globales. Una de las hipótesis clave en mi modelo de ciudad global es que mientras más extendida y dispersa esté la red de oficinas, fábricas, y puntos de servicio de una empresa, más complejas y pesadas se vuelven las funciones de administración central. Cuando el sector es globalizado e involucrado en mercados inciertos y especulativos, la presión y la complejidad de estas funciones son tales que las firmas tienen que comprar algunas de estas funciones de firmas de servicios especializadas. Estas últimas tienen que operar en ambientes densos y variados que también son nodos donde múltiples lazos de información global se cruzan produciendo valor añadido en la forma de conocimiento, mejor comprensión y perspicacia. Las ciudades globales son tales espacios. La dinámica clave es que mientras más globales son las operaciones de una firma, más sujetas están sus funciones centrales a economías de aglomeración. Y la condición clave es que la firma sea una corporación integrada que busque mantener el control y centralizar la apropiación de utilidades —en vez de distribuir el control y las utilidades en paralelo a sus funciones de servicio y producción.

NG: En el prefacio de la segunda edición del libro “The Global City” (Sassen, 2001) usted habla de una nueva “arquitectura conceptual” para el estudio de la globalización. ¿Significa esto que se necesita una nueva metodología sociológica para el estudio de las formas globales? ¿Y si es así, como sería esto?

SS Sí, esto para mí significa que necesitamos nuevas arquitecturas conceptuales. Pero no significa que tengamos que deshacernos de todas las técnicas de investigación y conjuntos de datos existentes. Utilizo este término, arquitectura conceptual, con mucho cuidado: una lógica organizadora que puede acomodar múltiples componentes diversos operando a diferentes escalas (p.ej. datos acerca de varias dinámicas localizadas) y algunas evidentemente globales) sin perder cierre analítico (manteniendo un mínimo de tal cierre). Estudiar lo global, entonces, entraña no solamente un enfoque en aquello que es explícitamente global en escala, sino también un enfoque en prácticas a escala local y condiciones que están articuladas con dinámicas globales, y un enfoque en la multiplicación de conexiones transfronterizas entre varias localidades. Más aún, entraña reconocer que muchas de las dinámicas a escala global, tales como el mercado global de capitales, en realidad están parcialmente enraizadas en sitios sub-nacionales y remueven entre estas diferentes escalas de prácticas y formas organizacionales. Por ejemplo, el mercado de capital global está constituido tanto a través de mercados electrónicos con alcance global, a través de condiciones enraizadas localmente, por ejemplo, centros financieros.

Un enfoque en tales procesos con bases sub-nacionales y dinámicas de globalización requiere de metodologías y teorizaciones que enlazan no sólo escalizaciones globales sino también sub-nacionales como componentes de procesos globales, y de esa manera desestabilizando viejas jerarquías de escala y concepciones de escalizaciones anidadas. El estudio de procesos y condiciones globales que son constituidos sub-nacionalmente tiene algunas ventajas sobre estudios de dinámicas a escalas globales; pero también implican desafíos específicos. Hace posible el uso de técnicas de investigación de larga data, de lo cuantitativo a lo cualitativo, en el estudio de la globalización. También nos da un puente para utilizar los conjuntos de datos nacionales y sub-nacionales así como tipos especializados de erudición, tales como los estudios de área. Sin embargo, ambos tipos de estudio deben ser situados en arquitecturas conceptuales que no son precisamente aquellas sostenidas por los investigadores que generaron estas técnicas de investigación y conjuntos de datos, ya que sus esfuerzos tenían poco que ver con la globalización.

Una tarea central que enfrentamos es la de decodificar aspectos particulares de lo que todavía es representado o experimentado como “nacional”, lo que de hecho puede haber derivado lejos de lo que históricamente ha sido considerado o constituido lo nacional.

Esta es de muchas formas una lógica de investigación y teorización que está presente en los estudios de la ciudad global. Pero hay una diferencia: hoy hemos vuelto a reconocer y codificar una variedad de componentes en las ciudades globales como parte de lo global.

Hay un rango más amplio de condiciones y dinámicas que todavía están codificados y representados como locales y nacionales. Deben distinguirse de aquellos que ahora se reconocen como componentes de la ciudad global. En mi proyecto de investigación actual me enfoco en como todo esto funciona en el ámbito de lo político.

NG: Una larga sección de “The Global City” (Sassen, 2001:197-325) trata ‘The Social Order of the Global City’. ¿Pero qué quiere usted decir aquí con “social”? ¿Hay alguna conexión entre lo social y la sociedad, o entre sociedades y naciones-estado? ¿O la emergencia de ciudades globales marca el nacimiento de nuevas formas sociales transnacionales?

SS: Déjeme responder su pregunta acerca del tema específico de las formas sociales en combinación con la pregunta que usted hace acerca del orden social de la ciudad global. Usted pregunta si mi trabajo señala la necesidad de una nueva metodología sociológica para el análisis de las formas sociales, y si es que la ciudad global marca el surgimiento de nuevas formas sociales transnacionales. Mi respuesta es sí, y no.

Primero, sobre la metodología. Sí, en el sentido en el que hablé antes acerca de la necesidad de nuevas arquitecturas conceptuales para estudiar algo de esto, incluyendo las formas sociales. No, en el sentido de que no todo —técnicas de investigación y conjuntos de datos— es nuevo. Más bien, el diseño de estos nuevos marcos conceptuales nos permite usar técnicas y conjuntos de datos producidos con diferentes cuestiones en mente, y no sólo en la sociología. En segundo lugar, sobre el surgimiento de nuevos

tipos de formas sociales transnacionales. Ciertamente, creo que eso es lo que estamos viendo. La ciudad global es un tipo muy específico de sitio para estos procesos. Endogeniza dinámicas globales que transforman alineamientos sociales existentes. Y permite aún a los desfavorecidos el desarrollar estrategias y subjetividades transnacionales. A menudo esta habilitación está en el corazón de una toma de conciencia. Lo que quiero decir aquí es que no siempre es una nueva forma social como tal, sino más bien un reposicionamiento subjetivo, auto reflexivo de una vieja práctica social o condición en un marco transnacional. Hogares transnacionales de inmigrantes, incluso hasta comunidades enteras, son emblemáticos de esta situación. Existen, sin embargo, también nuevas formas sociales. La instancia más famosa son las nuevas élites transnacionales de varias profesiones, desde contadores a curadores —siendo evidente que los contadores son tan creativos como los curadores. Hay también nuevas formas sociales que pareciera como que no tienen nada que ver con la globalización, estando de hecho profundamente articuladas con ella, a pesar de estar intermediadas a través de una variedad de dinámicas locales como el mercado de viviendas. Estas no son transnacionales *per se*, pero son nuevas formas sociales vinculadas a la globalización. Por ejemplo, yo interpreto el vasto crecimiento de los sin hogar y su composición transformada en las ciudades globales como representando una nueva forma social.

Hemos tenido este problema de los sin hogar desde hace tiempo, pero este puede verse constituido a través de diferentes formas sociales. Hoy en día, en las grandes ciudades globales está profundamente vinculado con la necesidad de los actores globales de desarrollar el espacio urbano de formas y en cantidades que han producido un vasto desplazamiento de residentes de bajos ingresos. Así, en términos de la composición social del “sinhogarismo” cada vez vemos más familias, más mujeres y niños. Esto se ve claramente en Londres y en Nueva York. En Tokio, las cifras son mucho menores y en su mayoría son hombres y mujeres en la ancianidad. Aquí es donde la ciudad global es un lente poderoso a través del cual se puede examinar la globalización en su operación concreta a nivel del terreno, profundamente dentro de lo que aún es el ámbito de lo nacional. En mi investigación actual sobre los aspectos políticos estoy tratando de llegar a

estas operaciones sobre el terreno, todavía codificadas profundamente en términos nacionales, y en ese sentido herméticas a los enfoques estándar sobre el estudio de la globalización. A un nivel más teorizado, este trabajo también incluye una especificación sobre la formación de nuevas fuerzas sociales que vienen juntas y se ven actualizadas en las ciudades globales. De esta manera, estas ciudades son espacios donde el capital corporativo global toca tierra y se enraíza en procesos de reproducción social, incluyendo aquellos de sus administradores y profesionales. En este sentido, la ciudad global es el sitio donde el capital global empieza a constituirse a sí misma en una fuerza social, una en competencia con la otra fuerza social que emerge en las ciudades globales –los nuevos tipos de fuerzas de trabajo constituidas mayormente por trabajadores de minorías– ya sean nativos o inmigrantes.

NG: Usted también utiliza el término “geografía social” (Sassen, 2001:256-284). ¿Cuál es el significado de este término?

SS: Sí, de alguna manera encuentro enormemente útiles términos como geografía y arquitectura. Creo que tiene que ver con el hecho de que un término como estructura social, que es el término que se esperaba que utilice una socióloga como yo, se ha convertido en una especie de denominador en vez de una herramienta heurística. Tal vez estoy tratando de llegar a algo cercano a las célebres categorías zombi de Beck.

Geografía y arquitectura son categorías de trabajo para mi labor de interpretar detalles y patrones empíricos. O sea que cuando utilizo geografía social, en el caso de un examen de las ciudades globales, estoy llegando a por lo menos dos cuestiones. Una es la noción de que hay formaciones socio espaciales múltiples y definidas presentes en una ciudad. Un espacio construido dado puede ser habitado por más de una de estas. Por ejemplo, Wall Street por las noches es el punto central de una geografía social que está constituida parcialmente por la comunidad inmigrante de Manhattan Norte, y muy diferente de aquella de las áreas de altos ingresos de la ciudad y los suburbios donde viven la mayor parte de los altos profesionales de Wall Street. La otra es que yo utilizo la noción

de geografía global para de-construir y de ahí re-sintetizar ensamblajes de micro prácticas y sus patrones espaciales. En breve, ambos usos me permiten trabajar con una grilla analítica dinámica, espacialmente sensible, para examinar, qué puedo decir, estructuraciones sociales.

NG: Parece que esta geografía social está amarrada al estudio de la globalización económica, y más específicamente al mapeo de las desigualdades existentes al interior de, y entre ciudades. ¿Su definición de las formas sociales globales resulta del mapeo de dichas desigualdades? Por ejemplo, usted utiliza el término clase en su trabajo. ¿Es clase sinónimo de “lo social” (como lo es para la mayoría de teóricos sociales marxistas), y acaso es una categoría primordialmente económica resultado de “la polarización de ingresos”? O es clase algo diferente cuando es estudiada a nivel de ciudad? ¿Es posible argumentar como lo hace Zygmunt Bauman, que estamos siendo testigos del surgimiento de nuevas formaciones de clase globales?

SS: Esta no es una pregunta fácil para mí. Cuando utilizo clase en “The Global City”, estoy capturando al menos dos rasgos de clase. Una está relacionada a las dinámicas de clase: su instanciación en ambientes concretos, densos. En otras palabras, clase es activada bajo condiciones particulares; no es un atributo simplemente. Más aún, tiene muchas ubicaciones en donde es activada. La ciudad es una de ellas, la fábrica es otra, y, ahora lo sabemos, la comunidad étnica o inmigrante es otra. La ciudad global es hoy en día, una ubicación muy aguda para la activación de dinámicas de clase. En este tipo de conceptualización, o uso, de clase, yo dejo el tema de la génesis, o de la naturaleza de clase poco examinada y de paso todo el debate entre las formulaciones marxistas y las más terrenales, y a menudo empíricas, interpretaciones/definiciones de la sociología de los EE.UU.

Clase para mí no es simplemente una categoría económica. Yo diría que en mucho de la sociología de los EE.UU. es un poco así, y funciona como un atributo. Yo me resisto a aquello. De ahí que yo me enfoco en las dinámicas de clase y su activación. Una vez que uno introduce un enfoque específico y concreto, la activación de clase es el momento en

que clase deja de ser una categoría hermética, aunque se necesita de bastante interpretación antes de llegar a ese punto. Pero una vez que se está ahí, clase es una condición social compleja, densa, un evento (o “incluso eso”) que incluye elementos económicos, espaciales subjetivos e ideacionales. No lo sé exactamente —usted me está haciendo pensar ahora— a donde iría yo desde aquí si fuera un teórico de clase. ¿Terminaría en un lugar diferente porque mi punto de partida es un ambiente denso donde algunas de las dinámicas más poderosas del mundo de hoy tocan tierra y encuentran a algunas de las personas más desfavorecidas de todas partes del planeta constituidas como “trabajadores”? Interesante. Creo que la forma en que manejo clase me lleva a enfocarme o a capturar la formación de fuerzas sociales en las ciudades globales. No tengo certeza de si clase, como lo hemos venido usando, captura de la mejor manera la naturaleza de esas fuerzas sociales como las describí brevemente arriba.

NG: Además de esto, usted pone mucho énfasis en las ciudades globales como sitios de “producción postindustrial” con su “propia infraestructura de actividades, firmas y empleos” (Sassen, 1998: XXIII; 2000:84-85). ¿Cómo están conectados estos sitios y formas de producción a la emergencia de nuevos “alineamientos de clase”, y a qué llama usted la “práctica de control global”?

SS: Sí, yo enfatizo —una y otra vez, y uno podría decir que con la esperanza de fundir cualquier oposición— que las ciudades globales son sitios de producción. Lo que están en una posición única de producir es una capacidad: la capacidad de control global de las operaciones de mercados y firmas globales. Este es un tipo muy diferente de sitio de producción de los que usualmente tenemos en mente, y es un significado diferente de la interpretación común de la producción postindustrial. Segundo, es una forma diferente de conceptualizar el trabajo profesional de alto nivel y sus productos. La usual es enfatizar los altos niveles de capital humano involucrado y acentuar el producto, un servicio altamente especializado. Yo quiero destacar las múltiples prácticas materiales y recursos humanos que tienen que juntarse para producir una capacidad de

control global. Esto incluye la esfera de reproducción social tanto para los trabajadores profesionales de máximo nivel como para los trabajadores de servicios de baja remuneración. Al decir nuevos alineamientos de clase estoy señalando que la producción de este insumo crucial para la globalización económica (la capacidad de control global) articula trabajadores, profesionales, dueños de capitales, prácticas de control, los componentes de reproducción social, y las subjetividades políticas que se ven movilizadas bajo estas nuevas condiciones hacia formaciones específicas socio-espaciales y políticas. En este sentido, también, la ciudad representa el momento en el complejo proceso que es el capitalismo global, en que este último puede ser actualizado como una fuerza social en vez de ser la abstracción de un mercado electrónico.

NG: Aparte de las desigualdades de clase, usted también apunta a las “enormes” desigualdades entre hombres y mujeres en las ciudades globales como Nueva York, Londres y Tokio (ver Sassen, 2001: 250). En su libro “Globalization and Its Discontents” / Globalización y sus Descontentos usted enfrenta este tema bosquejando una “analítica feminista de la economía global” (Sassen, 1998: 81-109). Su argumento aquí trata primero del “incipiente desmantelamiento de la exclusiva territorialidad de la nación-estado”, y segundo, de los cambios en la soberanía política que podrían venir con la emergencia de la ley internacional. ¿Por qué seleccionó usted estos dos temas como una forma de abrir un “terreno analítico” para una investigación feminista de la globalización? ¿Y por qué prefirió evitar el análisis de las formas globales del patriarcado?

SS: La razón por la que empecé el análisis con temas más amplios sobre cómo el poder legítimo es reconstituido en un momento de globalización, es que no quise empezar con las categorías empíricas y analíticas a través de las cuales usualmente se examina la condición específica de la mujer. El registro empírico de las desigualdades entre hombres y mujeres es parte de la historia, pero yo argumento, estas desigualdades han estado rondando bajo todo tipo de sistemas socio-políticos y económicos alta-

mente diversos. Yo estoy interesada en comprender las condicionalidades específicas de género hoy en día, e inclusive, más rigurosamente, las condicionalidades específicas de género que subyacen el nuevo sistema económico dominado por las finanzas. Las finanzas están tan lejos como se puede estar de las categorías analíticas de la erudición feminista. No es suficiente medir las desigualdades y opresiones en curso si el propósito es comprender cómo la fase actual las construye, o por lo menos algunas de estas consecuencias. Entonces, ciertamente una pregunta puede ser: ¿de qué manera las transformaciones actuales desestabilizan las viejas formas de patriarcado y hasta dónde contribuyen a su reducción o reinención? También enfatizo cómo el particular tema de la producción, crucial para las ciudades globales —la capacidad de control global— posiciona a las mujeres en estos sectores globalizados de maneras muy específicas, tanto en la cima como en el fondo del sistema.

NG: Al tomar esta posición en “Globalization and Its Discontents”, usted parece depositar mucha fe en las fuerzas democratizadoras de la ley internacional. Por ejemplo, usted dice que “una vez que el Estado soberano deja de ser visto como el exclusivo representante de su población en la arena internacional, las mujeres y otros actores no estatales pueden ganar mayor representación en la ley internacional; contribuir a la creación de la ley internacional, y darle un nuevo sentido a las viejas formas de participación internacional, tales como el permanente trabajo de las mujeres en los esfuerzos internacionales por la paz” (Sassen, 1998:94). ¿Debe entonces verse aquí al estado-nación como la principal causa del problema? Si es así, ¿por qué continúan existiendo esas “enormes” desigualdades entre hombres y mujeres aún en ciudades globales que se han desconectado de los límites del Estado nacional? ¿Y qué evidencia existe de que la ley internacional trabajará para contrarrestar las desigualdades económicas de facto entre hombres y mujeres?

310 | **SS:** Cuando enfatizo que los desarrollos en la ley internacional o en las nuevas constituciones que capacita a los individuos de grupos particula-

res, tales como los pueblos indígenas, el acudir directamente a foros internacionales para plantear sus demandas obviando a los estados nacionales, no estoy necesariamente planteando que esta es la solución a la desigualdad. Para nada. Hay dos temas a los que estoy tratando de llegar. El argumento más general es que la globalización desestabiliza las jerarquías formalizadas existentes de poder, de legitimidad y de planteamiento de demandas. Al hacerlo produce aperturas, tanto retóricas como prácticas, para los nuevos tipos de actores y demandas. Esto incluye a una variedad de estos: desde las transnacionales con sus enormes demandas a los estados nacionales y ciudades globales, hasta las nuevas políticas de planteamiento de demandas por parte de la gente desaventajada especialmente en las ciudades globales. Aún en su mejor momento, por ejemplo, el Estado keynesiano, al formalizar inclusiones/derechos formaliza exclusiones. Cuando los estados nacionales privatizan y desregulan no sólo les reducen los derechos a los incluidos, también crean posibilidades para los excluidos que emergen como actores políticos por derecho propio. El segundo tema es, qué instrumentos pueden servir a las luchas por la igualdad (esto sirve para todo tipo de grupos, en particular, los pueblos indígenas que están usando los foros internacionales para plantear sus demandas). La ley por sí misma no es suficiente, pero es un instrumento más. La experiencia pasada sugiere que va a ser necesario luchar y movilizarse para hacer que la ley funcione para la consecución de la igualdad y la habilitación.

En cuanto a la pregunta sobre las ciudades globales teniendo que reflejar este efecto y convertirse en lugares con menos desigualdad... esto realmente no funciona así. La lógica es diferente; apunta hacia las posibilidades políticas en vez de a una desigualdad reducida. Las ciudades globales son sitios donde las nuevas tendencias hacia la desigualdad se materializan en dosis concentradas, y en este sentido estas ciudades son casi una situación de experimento natural. Un componente de estas tendencias hacia la desigualdad es la gran fuerza de trabajo con bajos ingresos, con pocos o ningún derecho en el pasado, altamente internacionalizada y feminizada. Hoy en día ha adquirido un nuevo tipo de visibilidad y lo que yo llamo "presencia" —presencia ante el poder y ante sí misma. Interpreto

esto como el comienzo de una micro-política, de nuevos tipos de subjetividades políticas, y como el comienzo de la formación de una fuerza social que se encuentra a sí misma en disputa con el capital global en cuanto este toca tierra en estas ciudades.

NG: Usted también dice que con el surgimiento de las ciudades globales viene la posibilidad de una política transnacional (1998: XX). ¿Cómo sería esta política? Usted habla de una política “que va más allá de la política de la cultura a pesar de que por lo menos parcialmente es probable que esté enraizada en ella”. ¿Qué quiere decir con esto?

SS: Continuando con la respuesta anterior, estos nuevos tipos de micro-política y subjetividades pueden ser transnacionales. La gran cantidad de personas de todo el mundo que a menudo se encuentran por primera vez en las calles, lugares de trabajo y vecindarios de las ciudades globales de hoy, incluyendo encuentros con co-nacionales que tienen empleos profesionales de alto nivel (es decir encuentros entre clases) produce una especie de transnacionalismo ahí, *in situ*, en una ciudad. La ciudad endogeniza lo transnacional en las microestructuras de la vida cotidiana en la ciudad. Vemos un reconocimiento emergente de la globalidad, a menudo en la forma de un reconocimiento de las luchas y desigualdades recurrentes en ciudad tras ciudad, un reconocimiento posibilitado por los medios globales y la visibilidad de lo global en estas ciudades. Algo de esto va más allá de la política de la cultura que hemos visto en las últimas dos décadas y que ha estado mucho menos enraizada en estas cuestiones de globalización y globalidad. Algo de esto lleva a la política de la cultura a la escala global. Este último caso es ilustrado por algunos de los temas concernientes a las luchas y planteamiento de demandas de los gays, lesbianas y “queer.”

Como alguien que se preocupa por cómo las prácticas actuales pueden dar forma y reformar, desestabilizar y fortalecer las instituciones formales, yo encuentro que la ciudad, especialmente las grandes ciudades de hoy, son espacios estratégicos donde algunas de estas dinámicas se hacen legibles, y tal vez también producidas. En este sentido, el espacio urbano

se vuelve productivo de estas formas de subjetividad entre los desfavorecidos y les permite surgir como una fuerza social. Las ciudades globales alrededor del mundo son el terreno donde una multiplicidad de procesos de la globalización asumen formas concretas, localizadas. Estas formas globalizadas son, en buena medida, de lo que se trata la globalización. Por lo tanto, también son sitios donde las nuevas formas de poder pueden involucrarse. Lo que se está engendrando hoy en día en términos de prácticas políticas y subjetividad política en la ciudad global es muy diferente de lo que pudo haber sido en la ciudad medieval de Weber. En la ciudad medieval podemos ver un conjunto de prácticas que permitieron a los burgueses configurar sistemas para poseer y proteger la propiedad e implementar varias inmunidades en contra de déspotas de todo tipo. Las prácticas de ciudadanía de hoy tienen que ver con la producción de “presencia” por parte de aquellos que no tienen poder, y una política que reclama derechos a la ciudad. Lo que estas dos situaciones comparten es la noción de que a través de estas prácticas se están constituyendo nuevas formas de ciudadanía y que la ciudad es un sitio clave para este tipo de trabajo político, y es, ciertamente, constituido parcialmente a través de estas dinámicas (Sassen, 2002). Después de la larga fase histórica que vio el ascenso del Estado nacional y el escalamiento de dinámicas económicas clave a nivel nacional, la ciudad es nuevamente hoy una escala para dinámicas económicas y políticas estratégicas.

NG: Una proposición adicional bosquejada en “Globalization and Its Discontents” es que las ciudades globales pueden convertirse en “sitios estratégicos para actores desempoderados” (1998: XXI). ¿Cómo puede ser este el caso?

SS: Es precisamente la coexistencia de las agudas concentraciones de los poderosos y los impotentes lo que da a la ciudad global también un carácter político estratégico. Si consideramos que las grandes ciudades concentran tanto a los sectores de vanguardia del capital global y una creciente porción de poblaciones desfavorecidas—inmigrantes, muchas mujeres desfavorecidas, generalmente gente de color, y, en las mega ciudades de los

países en desarrollo, masas de pobladores de las barriadas— entonces podemos ver que las ciudades se han convertido en terreno estratégico para toda una serie de conflictos y contradicciones. Podemos entonces pensar en las ciudades como uno de los emplazamientos para las contradicciones de la globalización del capital. Esto nos retrotrae hacia algunas de las formaciones históricas anteriores en torno a cuestiones de ciudadanía y luchas por derechos, y los prominentes roles jugados por las ciudades y la sociedad civil. La gran ciudad de hoy surge como un emplazamiento estratégico para estos nuevos tipos de operaciones. Es uno de los nexos donde la formación de nuevas demandas se materializa y asume formas concretas. La pérdida de poder a nivel nacional produce la posibilidad de nuevas formas de poder y de política a nivel subnacional. Lo nacional como contenedor del proceso y del poder social está fracturado. Esta carcasa fracturada abre posibilidades para una geografía de políticas que vinculan a los espacios subnacionales. Las ciudades son lo más importante en esta nueva geografía. Una pregunta que esto engendra es cómo y si es que estamos viendo la formación de nuevos tipos de política que se localizan en estas ciudades.

NG: ¿Cómo es que esta visión de la política conecta con su trabajo sobre migración e inmigración? En “Guests and Aliens/ Huéspedes y extraños” usted discute la “transnacionalización de-facto de la creación de políticas de inmigración” (1999: 156). El propósito de jure de tal política, sin embargo, es, de seguro, reforzar las fronteras de naciones-estado en particular. Ciertamente, es interesante que todos los datos citados en el apéndice a su libro detalla el flujo de personas entre diferentes naciones. Dado esto, ¿Cómo es que su trabajo sobre inmigración se conecta con sus escritos sobre ciudades globales? ¿Por qué de seguro que las ciudades globales todavía están ubicadas de alguna manera dentro de la jurisdicción legal de una nación o una región?

SS: Podríamos empezar por anotar que la inmigración es una de las localizaciones de lo global. Es un gran proceso a través del cual una nueva

política económica transnacional y unas estrategias familiares translocales se están constituyendo. Es uno muy enraizado en las grandes ciudades en tanto la mayoría e inmigrantes, ciertamente en el mundo desarrollado, ya sea en los EE.UU., Japón o Europa Occidental, están concentrados en las grandes ciudades. Es hoy en día, de acuerdo a mi lectura, uno de los procesos constitutivos de la globalización, aunque no esté reconocido o representado como tal en las cuentas principales de la economía global.

En cuanto a la última pregunta que usted me hace aquí, la relación entre mi trabajo sobre ciudades globales y mi trabajo sobre inmigración, hay por lo menos dos conexiones. Las ciudades globales tienden a ser destinos cruciales para los inmigrantes, aunque no siempre su destino final. Segundo, las ciudades globales son tipos especiales de ambientes socio-culturales. Lo que podemos introducir aquí, para enmarcar la pregunta de los inmigrantes en la ciudad global, es la significancia de la ciudad de hoy como un escenario para engendrar nuevos tipos de frecuencia con prácticas políticas informales, y nuevos tipos de sujetos políticos no del todo formalizados. Los inmigrantes, incluso aquellos no autorizados, pueden participar y con frecuencia están involucrados en estas prácticas y emergen como tales sujetos informales. La ciudad global es un espacio parcialmente desnacionalizado tanto para el capital global y para una amplia mezcla de grupos que son o inmigrantes o ciudadanos minoritarios.

NG: Tal vez lo que aquí está en juego es la cuestión de la soberanía del Estado. En su libro "Loosing Control?/¿Perdiendo el Control?" (Sassen, 1996) usted habla de la emergencia de una "nueva geografía del poder". ¿Qué es exactamente esta "nueva geografía"? ¿Y cómo la naturaleza del mismo poder cambia con la emergencia de nuevas formas de política global?

SS: Estamos viendo un reposicionamiento del Estado en un campo de poder más amplio y una reconfiguración del trabajo de los estados. Este campo de poder más amplio está constituido parcialmente a través de la formación de un nuevo orden institucional privado enlazado a la nueva economía global, pero también a través de la creciente importancia de una variedad de otras

órdenes institucionales, desde los nuevos roles de la red internacional de ONG hasta el régimen internacional de derechos humanos.

La cambiada condición del Estado es a menudo explicada en términos de la disminución de sus capacidades regulatorias, resultado de las políticas básicas asociadas con la globalización económica: la desregulación de una amplia gama de mercados, sectores económicos y fronteras nacionales, y la privatización de firmas del sector público. Pero en mi lectura de la evidencia, esta nueva geografía de poder que confronta a los estados entraña un proceso mucho más diferenciado de lo que sugieren las nociones de un declive generalizado de la significancia del Estado. Y entraña un proceso más transformativo del Estado que lo que sugiere la noción de una simple pérdida del poder.

He estado trabajando en estos temas estos últimos años, y es mi nuevo proyecto después de mi trabajo sobre la ciudad global. Mi argumento es que no estamos viendo el fin de los estados, más bien, los estados no son los únicos ni los más importantes agentes estratégicos en el nuevo orden institucional emergente global. En segundo lugar, los estados, incluso los estados dominantes, han pasado por transformaciones profundas en el sentido de que han empezado a funcionar como el hogar institucional de poderosas dinámicas de desnacionalización de lo que alguna vez fueron agendas nacionales. Esto plantea una pregunta sobre lo qué es nacional en varios de los componentes institucionales clave de los estados (los bancos centrales, los ministerios de finanzas, las agencias de regulación especializadas) enlazados a la implementación y regulación de la globalización económica. También podemos plantear esta pregunta respecto de la creciente introducción de instrumentos internacionales de derechos humanos en el trabajo legal y judicial nacional.

Permítame elaborar sobre esto enfocándome en la globalización económica. Uno de los rasgos que marcan este nuevo (mayormente pero no exclusivamente) orden institucional privado en formación, es su capacidad de privatizar lo que hasta ahora fue público, y desnacionalizar lo que alguna vez fueron autoridades y agendas de políticas nacionales.

Esta capacidad de privatizar y desnacionalizar entraña transformaciones específicas del Estado nacional, más exactamente, de algunos de sus

componentes. De particular preocupación en este sentido es que este nuevo orden institucional también tiene autoridad normativa —una nueva normatividad que no está enraizada en lo que ha sido y hasta cierto punto sigue siendo la normatividad maestra de los tiempos modernos, la razón de Estado. Más bien esta nueva normativa viene del mundo del poder privado y que sin embargo se instala en el ámbito público, y al hacerlo contribuye a desnacionalizar lo que históricamente ha sido construido como agendas del Estado nacional.

Los fundamentos estructurales de mi argumento yacen en las formas actuales de la globalización económica. La globalización económica, en mi concepto, no tienen sólo que ver con el cruce de fronteras geográficas capturadas en las medidas de inversión y comercio internacional. También tiene que ver con la relocalización de las funciones de gobernanza pública nacional hacia arenas transnacionales privadas y con el desarrollo al interior de los estados nacionales —por medio de actos legislativos, resoluciones de cortes, órdenes ejecutivas— de los mecanismos necesarios para acomodar nuevos tipos de derechos/privilegios para el capital global en lo que aún son en principio territorios nacionales bajo la exclusiva autoridad de sus estados. La acomodación de estos derechos de las firmas e inversiones extranjeras bajo estas condiciones entraña una negociación. La modalidad de esta negociación en la fase actual ha tendido en una dirección que yo describo como una desnacionalización de varios órdenes institucionales nacionales altamente especializados. Encaminada hacia aspectos gobernantes clave de la economía global, tanto las transformaciones particulares al interior del Estado y el nuevo orden institucional privatizado emergente son parciales e incipientes, pero estratégicos. Los dos tienen la capacidad de alterar posibles condiciones cruciales para la democracia liberal y para la arquitectura organizacional para la ley internacional, su enfoque y su exclusividad. En este sentido, los dos tienen la capacidad de alterar el enfoque de la autoridad estatal y del sistema interestatal, los dominios institucionales cruciales a través de los cuales se implementa el “imperio de la ley”.

NG: Usted también ha escrito sobre “espacio electrónico y poder” (Sassen, 1998: 177-194) Usted dice que estamos siendo testigos de la “espacialización de la desigualdad” tanto en la “geografía de la infraestructura de las comunicaciones” como en “las geografías emergentes en el espacio electrónico en sí” (1998-182). ¿Significa esto que el espacio electrónico es un reflejo del terreno político del espacio físico? ¿Y es el poder digital simplemente una imagen especular de otras formas no digitales?

SS: Sí, el espacio digital está parcialmente inscrito por las más grandes dinámicas del poder y las formas culturales de las órdenes institucionales o sociedades más grandes dentro de la cual está enraizada. Pero el poder digital no es simplemente una imagen especular de ese mundo. Déjeme elaborar más esto. Estos nuevos tipos de redes y tecnologías están profundamente imbricadas con otras dinámicas; en algunos casos las nuevas TIC (Tecnologías de la Información) son simplemente derivadas –meros instrumentos de estas dinámicas– y en otros casos son constitutivas. Sin embargo, aunque sea parcialmente, la digitalización está contribuyendo al re-escalamiento de una variedad de procesos con sus implicaciones resultantes para, entre otros, las fronteras nacionales, los marcos regulatorios nacionales, y más generalmente, el lugar de las relaciones entre estados en el mundo en expansión de las relaciones transfronterizas.

La práctica generalizada de confinar la interpretación a una lectura tecnológica de las capacidades técnicas de las nuevas tecnologías es problemática.

Tal interpretación neutraliza o vuelve invisible las condiciones y prácticas materiales, la pertenencia a un lugar, y los densos ambientes sociales dentro de, y a través de, los cuales operan estas tecnologías. Otra consecuencia de este tipo de lectura es la de asumir que una nueva tecnología reemplazará *ipso facto* a todas las tecnologías antiguas que son menos eficientes, o más lentas, para la ejecución de aquellas tareas para las que la nueva tecnología es mejor. Sabemos históricamente esto no es así. Estas lecturas también conllevan, irónicamente, a una continuada dependencia en las categorizaciones analíticas que fueron desarrolladas bajo otras condiciones espaciales e histó-

ricas, es decir, condiciones que precedieron a la era digital actual. Así la tendencia es a concebir lo digital como simple y exclusivamente digital y lo no digital (ya sea representado en términos de lo físico/material o lo real y todo problemático a través de concepciones comunes) como simplemente o exclusivamente como eso, no digital. Estas categorizaciones en lo uno o lo otro dejan fuera conceptualizaciones alternativas, excluyendo así una lectura más compleja de la intersección y/o interacción de la digitalización con las condiciones sociales, materiales y dependientes del lugar.

Podemos ilustrar esto usando uno de los efectos clave de estas tecnologías: la movilidad elevada del capital y la creciente desmaterialización de las actividades económicas. Tanto la movilidad como la desmaterialización son vistas usualmente como meras funciones de las nuevas tecnologías. Esta interpretación borra el hecho de que se requiere de múltiples condiciones materiales, inclusive infraestructurales y legales para lograr este efecto. Una vez que reconocemos que la hipermovilidad del instrumento, o la desmaterialización de la unidad de bien inmueble real, tuvo que ser producida, introducimos variables no digitales en nuestro análisis de lo digital. Una de las implicaciones para los países u organizaciones pobres en recursos en un sistema internacional con enorme diversidad en recursos es que simplemente tener acceso a estas tecnologías no altera necesariamente su posición en ese sistema porque se necesita de una amplia gama de otros recursos para maximizar los beneficios económicos de estas tecnologías.

Por el contrario, mucho de lo que sucede en el espacio electrónico está profundamente influenciado por las culturas, las prácticas materiales, los sistemas legales y los imaginarios que existen fuera del espacio electrónico. Mucho de lo que pensamos cuando hablamos del ciberespacio no tendría significado o referente si excluimos el mundo que está fuera del ciberespacio. Por eso, mucho de la composición digital de los mercados financieros está influenciado por las agendas que mueven las finanzas globales que no son tecnológicas *per se*. El espacio digital y la digitalización no son condiciones exclusivas que están afuera de lo no digital. El espacio digital está enraizado en estructuraciones mayores, sociales, culturales, subjetivas, económicas e imaginarias de la experiencia vital y de los sistemas dentro de los cuales existimos y operamos.

NG: Finalmente, ¿están surgiendo nuevas formas sociales en la medida en que la vida misma se vuelve cada vez más digitalizada, o es que la digitalización apunta no solamente al fin de toda distinción entre lo público y lo privado sino también a la misma idea de “lo social”?

SS: Para este tipo de análisis necesitamos ir más allá de los impactos de estas tecnologías en la sociedad. Los impactos son sólo una de las varias formas de intersección. En las ciencias sociales la mayoría de los enfoques han sido sobre los impactos, con las nuevas tecnologías funcionando como una variable independiente que altera de forma variada a la variable dependiente (organización del trabajo, prácticas sociales, cualquiera sea la condición social bajo estudio). Pero hay otras formas de intersección, incluso la constitución de nuevos dominios (por ejemplo, los mercados financieros electrónicos, las conversaciones a gran escala basadas en Internet) y grandes transformaciones en viejos dominios (p.ej. el diseño o la cirugía asistidos por computadora). Comprender el lugar de estas nuevas tecnologías centradas en las computadoras y sus capacidades desde la perspectiva de una ciencia social requiere evitar una interpretación puramente tecnológica, y reconocer a) el enraizamiento y b) los variables resultados de estas tecnologías para los diferentes órdenes, económicos, políticos y sociales. Ellos pueden ciertamente ser constitutivos de nuevas dinámicas, pero también pueden ser derivados o meramente reproducir condiciones antiguas. Más aún, algunas de sus capacidades son específicas y exclusivas de estas tecnologías, y otras simplemente amplifican los efectos de tecnologías anteriores.

El asunto no es negar el peso de la tecnología, sino más bien desarrollar categorías analíticas que nos permitan examinar las complejas imbricaciones de la tecnología y la sociedad. Queremos ir más allá de la común noción de que comprender la interacción puede ser reducido a la cuestión de los impactos —más precisamente, los impactos de estas tecnologías en los específicos dominios construidos como objetos de estudio en las varias ciencias sociales. Estas tecnologías han dado forma a sistemas y prácticas completamente nuevas. También significa examinar las formas

específicas en que estas tecnologías están enraizadas en contextos a menudo especializados y particulares. Y esto requiere examinar las culturas intermedias que organizan la relación entre estas tecnologías y los usuarios o los objetivos de su uso. Estas culturas intermedias pueden ser altamente diversas y específicas; por ejemplo, cuando el objetivo es el control y la vigilancia, las prácticas y disposiciones involucradas probablemente serán diferentes de aquellas involucradas en el uso de los mercados electrónicos o de las conversaciones a gran escala basadas en computadoras.

Podemos empezar por reconocer que estas nuevas tecnologías y sus dinámicas de información y comunicación asociadas están caracterizadas por su variabilidad y especificidad. Es decir, es probable que estén presente de maneras que son desiguales y contradictorias en diferentes sectores, desplegándose en contextos particulares, y por lo tanto difíciles de generalizar. El carácter desigual y contradictorio de estas tecnologías y sus estructuras de información y comunicación asociadas también señala que estas tecnologías no deben ser vistas como simplemente como dotación de factores. Este tipo de visión está presente en mucho de la literatura, muchas veces implícitamente, y presenta a estas tecnologías como una función de las especificidades de una región o de un actor —en un rango desde las regiones y actores totalmente dotados o con total acceso, hasta aquellos sin acceso. Al contrario, podemos ver estas tecnologías como una función de las lógicas operativas de las formas sociales tales como las redes y los mercados. Las tecnologías relacionadas, por ejemplo, al Internet, la vigilancia por satélite, y los bancos de datos pueden relacionarse fuertemente a las políticas y prácticas cooperativas (p.ej., el acceso transfronterizo a las infraestructuras de las TIC, datos, y capital humano o mayor transparencia), o pueden ser vinculadas al conflicto, tales como las aplicaciones de las TIC a lo militar, las políticas de identidad de los grupos étnicos involucrados en conflictos violentos, la política de lo contencioso de los activistas, y la competencia por supremacía económica entre los estados.

Es un error creer que la globalización se alimenta del debilitamiento del Estado. Si bien es cierto que el poder legislativo está perdiendo terreno –y con él la democracia–, el poder ejecutivo está prosperando, destinando su capacidad a la construcción de la nueva era global.

Su libro trata sobre el proceso contemporáneo de globalización. Sin embargo, usted ha decidido iniciar su investigación con la Edad Media y el surgimiento del Estado. ¿Cómo debemos entender este recorrido por la historia?

SS: Mi punto de partida es el siguiente: conceptos tales como mundial o nacional, ¿nos permiten acaso comprender la transformación fundamental que vivimos actualmente? Mi respuesta es no. Lo que las investigaciones contemporáneas no toman suficientemente en cuenta, es que el cambio actual se desarrolla al interior de las estructuras organizativas, políticas y sociales más complejas y más exitosas que hemos construido. En otras palabras, el cambio se produce al interior mismo del ámbito nacional. En comparación con este último, el ámbito mundial está en pañales...

Yo he regresado a la época medieval por dos razones fundamentales. La primera tiene que ver con la dificultad que tenemos para asimilar la dimensión real del cambio –más aún cuando se trata de un cambio radi-

* Título original: "Repenser la mondialisation", *Sciences Humines* 177, diciembre 2006, Auxerre.

cal— en el momento mismo en que lo vivimos. El recorrido por la historia, y por períodos claves como pueden ser en Europa la Edad Media o el siglo XIX, nos permite desplazar la mirada. El observador tiene ante sí realidades que han llegado a su meta: éste puede ver en retrospectiva cómo algunas dinámicas emergentes llegan a su culminación, mientras que otras abortan. En segundo lugar, el pasado es importante porque la novedad del presente no sale de un sombrero, ni tampoco es el producto de un cambio radical de destrucción creativa. Existe una sólida continuidad entre un período y otro. En cada época, podemos identificar resultados colectivos (“capacidades” de acuerdo con mi terminología) que, aunque son el producto de un período, juegan un rol crucial en el período siguiente. La soberanía de derecho divino de la Edad Media implica una relación muy abstracta de autoridad entre el rey y el pueblo —no es simplemente el poder del rey. Esta capacidad surge en la Edad Media, pero juega un papel fundamental más adelante en la formación de los estados laicos, incluyendo los estados posteriores a la Revolución Francesa.

Dos posiciones se enfrentan en el análisis de la globalización. Para algunos, se trata de un fenómeno radicalmente nuevo, mientras que otros consideran que los procesos en curso presentan pocas diferencias con los episodios anteriores: se habla de una “primera globalización” en el siglo XIX, incluso de una “globalización ibérica” en el siglo XVI. ¿En qué se diferencia su análisis de estos dos enfoques?

SS: Yo no creo que la historia se repite. No podemos entender el actual proceso de cambio sin tener en cuenta el papel dominante del Estado nacional desde la Primera Guerra Mundial y luego el surgimiento de un sistema interestatal en el período de posguerra. Mi análisis se sitúa entre dos polos: Por un lado, yo destaco el carácter genérico de las capacidades, su permanencia a través de los diferentes períodos y, por otro lado, el carácter inédito del momento presente. Se ha dicho repetidamente que el sistema monetario de Bretton Woods (1946-1971) ha sido la primera etapa de la globalización contemporánea. Yo no estoy de acuerdo con este análisis. Yo diría más bien que Bretton Woods ha generado capacidades

(como el Fondo Monetario Internacional –FMI– o el Banco Mundial, por ejemplo) que resultan cruciales para la era global contemporánea. Pero Bretton Woods era todavía un sistema interestatal que tenía como objetivo reforzar la independencia de los estados nacionales.

Por el contrario, lo que hoy en día observamos es un reordenamiento de algunos componentes del Estado nacional, que adquieren un nuevo significado en una lógica de organización que ya no es nacional, sino mundial.

Por ejemplo, el principio del imperio de la ley (*rule of law*) ha desempeñado históricamente un papel fundamental en la nacionalización del poder político y en la obligación de respeto mutuo entre los estados soberanos. Hoy en día, este principio juega un rol en la globalización económica, que se basa en una intensa producción de normas que se espera que las empresas y los gobiernos cumplan. Una capacidad central de los estados nacionales entra, de esta manera, en una nueva lógica organizativa.

Otro ejemplo de rediseño del ámbito nacional: hace algunos años, el Centro de Derechos Constitucionales, una ONG con sede en Washington, presentó una demanda a empresas multinacionales norteamericanas y de varios países de la Unión Europea, debido a la violación de los derechos salariales perpetrados en centros de producción ubicados en Asia. Lo interesante de este asunto, es que esta demanda fue presentada, no ante un tribunal internacional, sino ante un tribunal nacional ubicado en Washington, y utilizando la “Alien Tort Claims Act” (ATCA), uno de los procedimientos más antiguos de la ley estadounidense. Esto quiere decir que los ciudadanos pueden ejercer la política global a partir de las instituciones del Estado nacional. Por tanto, estamos asistiendo no a la desaparición del Estado-nación, sino al desprendimiento de pequeños trozos de derecho o de autoridad que estaban asociados al mismo y a su reordenamiento dentro de las lógicas globales.

¿Eso corresponde a lo que usted llama un proceso de desnacionalización...?

SS: Sí. Eso significa literalmente que algunos componentes, que históricamente no solamente fueron construidos, sino también narrados y re-

presentados como nacionales, comienzan ahora a inscribirse en otra lógica organizacional. Algunos componentes de los ministerios de Finanzas o del Banco central todavía parecen estar al servicio de política nacional, pero en realidad aplican políticas de desnacionalización: éstos promueven la aparición y regulación de los mercados mundiales, ya sea para las mercaderías o para el capital. Por lo tanto, el énfasis puesto en la lucha contra la inflación (a expensas de una política de pleno empleo) ha desempeñado un papel decisivo en la formación de un mercado global del capital. Aprovechando el “Consenso de Washington”, un acuerdo suscrito entre el Secretario del Tesoro de los EE.UU. y el Fondo Monetario Internacional –FMI, estas orientaciones de política económica se han extendido por todo el mundo; los programas de ajuste estructural del FMI y los acuerdos del G-8 han jugado, en este sentido, el rol de propagadores.

Este proceso de desnacionalización va acompañado de una transformación interna del Estado. Una parte de las funciones ejecutivas del Estado (administración pública) está alineada con proyectos empresariales globales. Mientras tanto, el poder legislativo pierde gran parte de sus prerrogativas viéndose cada vez más limitado a temas nacionales. Cuando, en los Estados Unidos, el Ejecutivo pide al Congreso que vote “Fast-Track” (por la vía rápida) (un procedimiento que confiere al gobierno la facultad de negociar acuerdos comerciales, sin acudir a los parlamentarios sino para presentarles el texto final, sin posibilidad de enmiendas, NDLR), el poder legislativo pierde terreno. Lo mismo sucede con la desregulación de determinados sectores económicos (energía, telecomunicaciones, etc.), el poder legislativo pierde parte de sus prerrogativas de control, favoreciendo a las agencias reguladoras, semi-privadas. Hasta entonces, eso sólo se aplicaba a asuntos económicos. La administración Bush ha extendido el proceso al ámbito político y a los derechos de los ciudadanos, sometiendo a voto, con la “Patriot Act” (Acta Patriota), medidas excepcionales que excluyen la lucha contra el terrorismo de las disposiciones establecidas en el Código Penal.

¿Este proceso de desnacionalización no se invierte en algunos casos? Se habla, por ejemplo, de un regreso del Estado en la industria ener-

gética, particularmente en América Latina. Mientras que algunos componentes del sector energético (la exploración, por ejemplo) han sido integrados a los mercados mundiales (es decir, abiertos a la inversión privada), Evo Morales, el presidente de Bolivia, re-nacionaliza el gas...

SS: Yo no creo que podamos interpretar las políticas de Hugo Chávez, de Evo Morales o el proyecto de Ollanta Humala (el candidato nacionalista derrotado en las recientes elecciones del Perú) como un retorno al nacionalismo. Por eso digo una vez más, que la historia no se repite. En el caso de Morales o de Humala, y también parcialmente con Chávez, el vínculo con las poblaciones indígenas es crucial. Estamos aquí en presencia de algo nuevo. El nacionalismo de hace mucho tiempo fue un proyecto de inspiración europea. Ahora, somos testigos del surgimiento de un nuevo actor político, el movimiento indígena. Yo diría, por otro lado, que la nacionalización de las infraestructuras gasíferas, más que un renacimiento del nacionalismo, es un retorno de la política. Además, en el caso de Hugo Chávez, estamos presenciando el surgimiento de un nuevo internacionalismo, que es una alternativa frente al sistema interestatal dominado por Estados Unidos y la Unión Europea.

Somos testigos, no de la desaparición del Estado-nación, sino del desprendimiento de pequeños trozos del derecho o de la autoridad que han estado asociados al mismo y de su reordenamiento dentro de las lógicas globales.

SS: Cuando Argentina anunció su imposibilidad de cumplir con su deuda, rechazando las recomendaciones del FMI, o cuando Hugo Chávez presta dinero a Bolivia para este país cancele su deuda con el FMI, eso constituye una grave crisis para esta institución. El FMI está perdiendo su influencia (18 países ya han anulado su deuda y pronto serán 21). ¿Por qué hablar de un retorno del Estado? Más bien lo que se observa, es la aparición de nuevas capacidades que mañana servirán para crear nuevas historias.

Esto nos permite abordar la contribución de poblaciones sin derechos, de grupos informales a la creación de nuevas capacidades, un tema al que usted le da mucha importancia...

SS: Yo estoy particularmente interesada en una población, aquella de los inmigrantes, ya que ésta pone en evidencia el hecho de que la ciudadanía constituye un contrato incompleto entre el Estado y sus ciudadanos. Incompleto porque la dimensión formal de la ciudadanía (los derechos que se asocian a ella) no es suficiente para definirla. Lo que pone en evidencia la amplia gama de estatus de los inmigrantes: aquellos que están autorizados pero que no son reconocidos (que cuentan con permisos de residencia pero que sufren la discriminación); aquellos que no son autorizados, pero que son reconocidos (los indocumentados integrados a una comunidad)...En resumen, el panorama sigue siendo muy complejo.

Los debates sobre el post-nacionalismo, el transnacionalismo y la identidad son muy importantes. Pero éstos también incitan a tomar en cuenta las dinámicas en el trabajo dentro del país. Cuando los inmigrantes mantienen una actividad política transnacional, en relación con su país de origen, o cuando logran obtener varias nacionalidades, eso puede entenderse como una desnacionalización de la ciudadanía y de la pertenencia. Esto no significa, en absoluto, que los inmigrantes rechacen los derechos relacionados con la ciudadanía, sino más bien que ésta es actualmente mucho más vasta que su componente formal.

Cuando el presidente de México se une oficialmente a los mexicanos indocumentados en los Estados Unidos, se crea ni más ni menos que una nueva jurisdicción, informal. Si cientos de miles de latinoamericanos indocumentados salen a las calles de Los Ángeles y de Chicago para reivindicar sus derechos, como ocurrió en mayo del 2006, entonces, algo está pasando. Lo que ellos reclaman es ser "titulares de derechos", es decir, gozar de sus derechos independientemente de su nacionalidad y del país en donde se encuentren. La ciudadanía continúa siendo el instrumento más poderoso para obtener derechos, lo que explica por qué esas luchas permanecen inscritas al interior del país. Pero éstas traen como consecuencia la desnacionalización de la ciudadanía —más que volverla transnacional o post-nacional.

Su análisis de la desnacionalización parece igualmente aplicarse a la Unión Europea...

SS: Estamos asistiendo a un cambio de niveles. Algunas funciones del Estado nacional han sido transferidas a nivel de la ciudad. Como bien ha demostrado Neil Brenner (2004), las políticas nacionales (keynesianas, de unidad territorial) se convierten en políticas específicas para algunas ciudades (Silicon Valley o ciudades globales como Nueva York). Pero también existen transferencias de funciones a otros niveles. Este es el caso de la Unión Europea (UE). Esta experiencia me interesa mucho, porque las dinámicas centrífugas de desnacionalización funcionan allí en dirección de un espacio que sigue siendo centrípeto: éste cuenta con instituciones supranacionales fuertes. Este no es el súper-Estado con el que soñaban algunos Pro-europeos, sino una nueva capacidad administrativa conformada por una multiplicidad de niveles. Esto desestabiliza al Estado nacional, pero beneficia a una nueva entidad pública.

El éxito de la UE se debe a una multiplicidad de disposiciones muy específicas y suficientemente sólidas. Uno de los aspectos más importantes es la diversidad que prevalece al interior de la UE. En los Estados Unidos, la diversidad es mucho más sedimentada: de hecho allí hay muchos inmigrantes, pero éstos tienen un lugar definido dentro de la jerarquía social, y éste no se encuentra precisamente en la cúspide de la pirámide. En la UE, la diversidad está conformada también por la presencia de países independientes, dotados de sus propias jerarquías sociales, religiosas, étnicas. Esto implica un intenso trabajo de innovación administrativa y política, si queremos preservar la unidad de la Unión Europea. Por esta razón, la inclusión de Turquía me parece un verdadero reto, un incentivo para innovar aún más. Esto obligará especialmente a la UE a utilizar la ley para hacer frente a un choque cultural al que los EE.UU. responden con la fuerza. Aunque la ley no siempre sea justa, aunque a veces contribuya a reproducir las desigualdades, ésta siempre incita a la negociación. Esta constituye un medio más civilizado que la acción militar.

¿Puede Bombay conseguir su zona glamorosa?*

Entrevista realizada por Sumana Ramanan

¿Cómo define Ud. la ciudad “global” actual, un término que Ud. acuñó? Después de todo, a través de la historia, las ciudades han sido ejes de las finanzas y el comercio global, por ejemplo Venecia y Ámsterdam.

SS: La ciudad global de hoy es una plataforma económica y regulatoria que contiene todas las capacidades y recursos para manejar las operaciones globales lejanas de las empresas y los mercados. Esta plataforma tiene que ser creada –por las intervenciones regulatorias del estado, por los arquitectos y planificadores creando los ambientes apropiados: los distritos de oficinas, los espacios de consumo, los hoteles y áreas residenciales...sí, las nuevas zonas de glamour que vemos en las ciudades globales alrededor del mundo.

Este es un nuevo giro. Hasta 1970 muchas grandes ciudades, como Nueva York y Londres, estaban en un estado de decadencia física, perdiendo gente y empresas, y oficialmente en bancarrota (así también estaba Tokio). Una predicción común era que las ciudades estaban acabadas. Pero entonces, en los años ochenta, las ciudades empezaron a resurgir. Se con-

* Publicada en *Hindustan Times*, octubre 2007, Nueva Delhi.

virtieron en lugares estratégicos desde donde las empresas coordinaban y administraban sus fábricas, oficinas, y puntos de servicio dispersados por todo el mundo. Al tiempo que se expande la globalización, de los años noventa en adelante, lo hacen las ciudades globales, y crecen en número.

¿Cómo se relacionan estas ciudades unas con otras?

SS: Una ciudad global está ubicada en muchos y diversos circuitos globales. Cada ciudad contiene un conjunto particular de otras ciudades. Por ejemplo, Londres, Nueva York, Chicago, Zúrich, dominan el circuito del comercio del oro como instrumento financiero, mientras que Sao Paulo, Bombay, Dubái y Sídney están en el mismo circuito para el comercio del oro como metal.

¿Qué significa para la composición social y la fuerza laboral de una ciudad que esta se vuelva global?

SS: Un rasgo clave de la nueva economía urbana es un abrupto incremento tanto en los trabajos de muy altos ingresos como en los de muy bajos ingresos, y un repliegue de la más antigua, y modesta, clase media. Antes de los años ochenta, el crecimiento económico tendía a significar el crecimiento de una sólida clase media. Pero el surgimiento de una economía corporativa global trae consigo un abrupto crecimiento de la demanda de profesionales de alto nivel y un creciente número de firmas que hacen súper-ganancias.

Estos profesionales y firmas tienen los medios, y a menudo, el apoyo gubernamental, para desplazar una variedad de firmas y trabajadores de nivel medio. La creciente demanda de todo de última tecnología —desde oficinas de lujo y viviendas hasta el frasco de caviar supremo— reduce las opciones que tiene la clase media de vivir en esas ciudades. Si pueden, se van.

Pero las firmas y los hogares del más alto nivel necesitan de todo tipo de trabajadores de bajos salarios. En Wall Street, por ejemplo, los trabajos de limpieza son “tercerizados/ externalizados” a los inmigrantes. Los restaurantes de lujo, los almacenes y los hoteles necesitan batallones de tra-

bajadores de bajos ingresos. A diferencia de otros tipos antiguos de sectores informales, existe toda una nueva economía informal que es parte de la economía global. Por ejemplo, los nuevos almacenes y viviendas de lujo a menudo requieren de trabajos de carpintería especializados, que en su mayor parte se hacen informalmente, y usan diseñadores que a su vez usan talleres informales de carpintería y metalmecánica, mueblerías, etc. Mucho de esto no puede ser hecho por medio de la fabricación en masa.

¿Qué significa para una ciudad la pérdida de su clase media?

En el pasado, la burguesía encontró en la ciudad el espacio donde mostrar su civilidad y riqueza. Pero la emergente clase global de profesionales y administradores de alto nivel que circulan en los circuitos globales de ciudades no necesitan de la ciudad para que los represente. Más bien, la ciudad es un instrumento para sus operaciones globales y sus estilos de vida globalizados. Como resultado, cada vez emergen más como una clase global, que comparte estilos de vida y espacios entre ellos que con las antiguas clases medias de sus países —de donde en su mayoría son originarios. En mi nuevo libro describo esto como una incipiente y parcial desnacionalización de lo nacional.

La pérdida de la antigua clase media tiene otro efecto negativo para la ciudad, a menudo ignorada. Mientras mayores son los ingresos de una ciudad que van a la clase media, mayor el componente de estos que van a recircular y a gastarse en la misma ciudad, lo que tiene un efecto de crecimiento sobre la ciudad. Las clases medias tienden a gastar una mayor parte de sus ingresos que los muy ricos, que tienen tantos que invierten la mayoría —y quién sabe en qué y en dónde.

¿Toda esta agitación y desplazamiento se da en silencio?

SS: En Shanghái, el desplazamiento fue muy abierto. El gobierno vino, removió mucha gente y negocios pequeños, y construyó toda una nueva ciudad. En Nueva York fue un proceso más lento. Comenzando a media-

dos de los años ochenta, los contratos de arrendamiento de residencias y almacenes no fueron renovados. Fueron remplazados por apartamentos y almacenes de lujo. Tomó años, pero aún así fue un proceso muy activo de destrucción y reconstrucción. En Bombay, una parte de esto puede ser invisible, pero la “recuperación” de un espacio enorme como Dharavi puede ser muy visible la mera posibilidad es ya altamente visible.

¿Entonces, este desplazamiento crea política y resistencia?

SS: Este tipo de desplazamiento lleva a un tipo particular de política: la política se vuelve en una lucha por los derechos a la ciudad. Las luchas anti-recuperación y anti-desplazamiento son formas de esta lucha. Estas no son contra una institución global. Por el contrario, son muy locales – son acerca de este edificio o aquella barriada. Pero son globales porque se dan en ciudad tras ciudad alrededor del mundo. Es una lucha entre poderosos actores globales y la gente más vulnerable, local y desorganizada, luchando por su sustento.

Esto se vuelve importante cuando se considera que el capitalismo global es esquivo, parcialmente electrónico. No es como las fábricas de los viejos tiempos, cuando los trabajadores podían confrontar al dueño directamente. Hoy en día, no es claro ni siquiera quien es el dueño. Los vulnerables tienen pocas oportunidades de involucrar al capital global. La lucha política por los derechos a la ciudad es una forma en que si pueden.

Pero la recuperación no es un nuevo fenómeno. Algunos argumentarán que es el resultado de la “destrucción creativa” del capitalismo.

SS: Ud. tiene razón. Hace dinámica a la economía urbana, embellece la ciudad, trae una infraestructura de última generación. ¿Qué más puede pedir una ciudad?

Pero este es un dinamismo que tiene el horrible hábito de esconder sus costos. Ud. no ve toda la gente y los pequeños negocios desplazados, el trastorno, y a menudo la destrucción de los medios de sustento

que esto acarrea. En la ciudad de Nueva York, este desplazamiento creó decenas de miles de personas sin techo, y un nuevo fenómeno, familias sin techo, en su mayoría madres con hijos. En la medida en que se fueron haciendo visibles, en las calles de la ciudad, ésta desarrolló formas de darles vivienda: los infames hoteles para personas sin techo pagados por la ciudad, es decir, el dinero de los contribuyentes utilizado para pagar por los daños producidos por un sector económico que genera altas ganancias, altos ingresos. Eventualmente el gobierno de la ciudad de Nueva York también desplazó a los sin techo a sectores más marginales de la ciudad.

Finalmente, la zona glamorosa de vanguardia hace que todo lo demás se vea desgastado y poco atractivo. Devalúa al resto de la ciudad. Aunque mucho de la urbanidad de una ciudad proviene de las áreas más antiguas y desordenadas. En las nuevas áreas glamorosas, Ud. no ve vida en las calles, la mezcla de diferencias y de personas que no están ahí únicamente para tomar un elevador que los lleve al piso 102.

¿Físicamente, que le hace a una ciudad el volverse global? ¿Las ciudades globales comparten rasgos comunes?

SS: Sí, el orden visual de la ciudad y de las ciudades alrededor del mundo es dramáticamente alterado y comparten ciertos rasgos.

Ciertas formas y materiales de construcción se usan aún cuando esto no tiene mucho sentido en muchas ciudades debido al clima y a los recursos. Su clima puede ser perfecto para la ventilación natural, pero se quiere lograr la apariencia de las altas fachadas de vidrio herméticamente selladas. Con esto vienen nuevas nociones de lo deseable en el espacio público en las ciudades globales. Esto involucra a sólo a una parte de la ciudad, pero sigue expandiéndose y domina el orden visual de la ciudad.

Esto ha llevado a muchos observadores a decir que la globalización homogeniza las ciudades. Pero mi investigación indica que esto no llega al punto en cuestión.

Pero la forma como es usada la zona glamorosa varía ampliamente: los servicios altamente especializados para las firmas de Nueva York atienden

a sectores económicos muy diferentes (comercio global, finanzas globales, medios globales) a los que atienden los servicios altamente especializados de Chicago (enfocados en la industria y el transporte pesado, la agroindustria, el acero, los mercados financieros con base en estos sectores). Estas diferencias en el contenido de la especialización son muy importantes en una economía global con altos niveles de especialización.

Por eso el nuevo ambiente construido puede parecer similar entre ciudades, pero en realidad acoge actividades especializadas a menudo muy diversas. Esta similitud en realidad está señalando que, "Todo lo que necesitan lo encontrarán aquí: los ascensores apropiados, los parqueaderos, la conectividad. Pero el uso que usted quiera darles es asunto suyo." En el pasado, los edificios de oficinas eran más transparentes: ellos proclamaban: "Yo soy para trabajo de oficina," y efectivamente la mayoría de los trabajos eran los típicos de rutina de oficina. Eso ha cambiado drásticamente —el distrito de oficinas de lujo de las ciudades globales tiene cada vez menos trabajos de rutina de oficina.

Saskia Sassen: “Una ciudad global paga un costo social alto”

Entrevista realizada por Juan Pablo Palladino
y Lucio Latorre

“Una ciudad global paga un costo social alto, no es simplemente una fórmula para que todos estemos contentos”

Para la renombrada autora de “La ciudad global”, la conformación de ese tipo de ciudades trae mucho dinamismo. Pero al mismo tiempo genera nuevos desafíos políticos y desventajas. Rechaza la idea de que las ciudades globales sean producto únicamente de la economía global. Y avisa del surgimiento, en ese marco, de nuevas fuerzas sociales y políticas.

Saskia Sassen es una prestigiosa especialista en cuestiones urbanas a nivel internacional. Profesora de Sociología en la Universidad de Chicago y profesora invitada en la London School of Economics, tiene en “La ciudad global” (1991), su obra más renombrada (Títulos recientes: “Contra-geografías de la globalización”, “Género y ciudadanía en los circuitos transfronterizos”, “Traficantes de sueños” (2003) y “¿Perdiendo el control?” “La soberanía en la era de la globalización” Bellaterra Ediciones, 2001). A punto tal que a partir de ella se acuñó un término que, pese a las diferentes posiciones que despierta, ya ha sido asumido.

En su definición señala que la producción económica y la política son factores fundamentales para definir una “ciudad global”, la cual debe tener

recursos y competencias para la gestión de operaciones globales relativas a empresas y mercados y una política que favorezca la cultura de gestión desnacionalizada. Pero asegura que su concepto de ciudad global “no se relaciona sólo con el capital global, como dirían algunos, sino también con un nuevo tipo de política que tiene que ver con combinar lo global en el sitio localizado que es la ciudad, y una unión de los más diversos tipos de esfuerzos y de personas de todo el mundo. En ningún lugar todo eso se vuelve más concreto que en las grandes ciudades”.

En diálogo con TEINA destaca otra función productiva de la ciudad global, una nueva que por sus características “desestabiliza viejas políticas de clase y genera nuevas modalidades políticas”. Sassen hace referencia a aquellas cantidades crecientes de personas que no son los actores principales de la ciudad global. Son aquellas personas que no pertenecen a las elites directivas de los sectores económicos, políticos y de gestión sino a los de servicios, principalmente los más elementales.

En apariencia, esas personas están totalmente excluidas del sistema. Sin embargo, en opinión de la autora, esto no es tan así ya que los considera “parte del capitalismo avanzado globalizado”. Consultada respecto a las desigualdades provocadas por el capitalismo neoliberal y las consecuencias de una globalización realizadas bajo las pautas de ese sistema recuerda que “ningún gran poder formalizado duró para siempre” y asegura que otra globalización es posible.

¿Qué se entiende por nueva economía?

SS: Es un concepto muy ambiguo, porque nuevas economías han pasado por los siglos. Pero en el contexto actual de un cierto tiempo y espacio, lo que se entiende por nueva economía es aquella que usa de manera muy intensa las nuevas tecnologías de la digitación. Tanto para cuestiones de redes interactivas como de software de servicios que se pueden vender; no tanto objetos, más bien servicios. Y como eso se va expandiendo y alterando sectores de la economía, que por ahí sí están produciendo algo que no es digital, pero que tienen como un componente creciente este momento en su proceso de producción, de distribución, de concepción, o de ejecución.

Teniendo en cuenta que muchas ciudades modernas se conformaron alrededor del sistema industrial ¿Cómo afecta esta nueva economía a la reconfiguración de las ciudades? Y, por otra parte ¿cuáles son realmente las ciudades que se ven afectadas directamente en su desarrollo por esta nueva economía?

SS: La definición tan amplia que yo di implica que hay muchas modalidades a través de las cuales este nuevo desarrollo afecta a distintos tipos de ciudades. En realidad en mi investigación yo no puedo manejar una cosa tan amplia y tan general. Por eso, raramente utilizo el concepto nueva economía, porque lo encuentro demasiado general; es una imagen muy poderosa pero no me es útil. En cuanto esta nueva modalidad de producción y distribución, usando esta nueva tecnología, es parte de todos los sectores económicos —mucho más en las finanzas que en la agricultura, aunque está también en la agricultura—. Eso va afectando a distintas ciudades en toda una variedad de modos. A mí lo que me ha interesado entender son la dinámicas más profundas que se pueden dar y, en segundo lugar, entender esas dinámicas profundas en cuanto a las ciudades más complejas. Entre las más complejas están las ciudades globales, pero también hay ciudades complejas que no son tan globales. Ahí entramos en un debate familiar: la noción de que dadas estas tecnologías algunas de las viejas lógicas para la aglomeración urbana cesan de tener mucho peso. Eso sí es una tendencia, pero lo que se deja afuera de eso es la otra mitad de la tendencia. Y es que para ciertos sectores, especialmente los sectores de punta, la posibilidad de la dispersión geográfica de sus actividades —ya sea McDonald's como una firma financiera con filiales e inversiones por todo el mundo—, genera una necesidad de funciones de comando mucho más complejas que, irónicamente, se van reterritorializando, formando una nueva lógica para la aglomeración. Para ciudades más pequeñas, esas tendencias pueden tener toda una multiplicidad de consecuencias. Vamos viendo que a distinta escala de la jerarquía urbana esta gran tendencia en profundidad es una mezcla de dispersión geográfica y reterritorializando en la forma de aglomeración urbana de ciertas actividades de punta. Eso se va viendo en muchas ciudades, también en las que no tienen nada que

ver con la globalización. Porque, por ahí, son ciudades que encuentran esas dinámicas a nivel de su economía nacional.

Se ha vuelto habitual ver que cada vez más ciudades se lanzan, a veces de manera precipitada, a construir edificios-emblemas, encarar importantes transformaciones urbanas y organizar grandes eventos. Hay quienes dicen que esto es indispensable para atraer inversiones y hacer "ciudad global" ¿Puede decirse que esas transformaciones y grandes proyectos son una condición *sine qua non* para llegar a ese nivel?

SS: Esa es una cuestión de una fase. Cuando desarrollé este modelo era la década de los años 80, y eso se empezaba a vislumbrar en ciudades como Nueva York o Londres, que estaban en banca rota, con crisis fiscales enormes en la década de los años 70 y todas las predicciones de que estas ciudades estaban terminadas. Y lo que vemos empezar en la década de los años 80 es una serie de intervenciones que restablecen el espacio urbano a unos precios mucho más altos. Ahora, lo que yo no me esperaba es el punto hasta el cual se vio esa dinámica en la década de los años 90 en Beirut, en Buenos Aires y por todos los lados del mundo.

Entonces hay dos cuestiones en términos de la pregunta: Una es si es necesario esto para el desarrollo urbano en esta época —porque todo tiene su historicidad, aquí nada va a durar para siempre, lo mismo que la crisis fiscal de las ciudades no duró para siempre—. Dentro de esta historicidad ¿es necesario para el desarrollo urbano o es un posible modelo que genera rentas para un suficiente número de sectores del poder que dicen ¿por qué no? Este tipo de inversiones se da por todo el mundo, es impresionante. Creo que en ciertos casos es una especie de modelo, porque también lo vemos en las ciudades de Asia esta noción del edificio más alto, como una especie de arquitectura que refleja el poder simbólico.

Pero por otro lado hay una expansión, un cierto tipo de firma, de empresa, y un cierto tipo de trabajador —sea de oficina, de alto nivel profesional— que tienen una capacidad de renta enorme, que están en un mercado global competitivo para los cuales estar en una ciudad de un

cierto tipo, en un edificio de cierto tipo, etcétera... todo eso importa; es parte de un ambiente espeso que mezcla cuestiones simbólicas con cuestiones realmente de necesidad, pero no creo que sea sólo de necesidad.

Ciudades globales

Una de las críticas que suele hacerse a las "ciudades globales" es que están más conectadas y complementadas con ciudades de otros países a la vez que le dan las espaldas a sus entornos. ¿Esto es tan así o, por el contrario, estas ciudades tienen un impacto considerable también en sus entornos?

SS: Eso es una tendencia básica muy importante, lo que no significa que opera con la misma intensidad en todos lados, no implica que tiene el mismo significado en todos lados. Por ejemplo: el caso de Nueva York y Londres es realmente ese caso. O sea que no importa demasiado lo que pasa en el entorno, la economía regional —que puede incluir manufactura, cosas industriales—, no importa demasiado. Pero en el caso de ciudades que son ciudades globales del nivel sub-global se da una exageración de una función muy especial de la ciudad principal, del centro financiero y de comercio, que nos recuerda el viejo colonialismo, donde esa ciudad es la que articula a un espacio económico nacional con los circuitos globales. Eso es lo que vemos ahora con la globalización, especialmente en el sur en la década de los años 90: el volver a ese tipo de articulación.

En la urbanística clásica la noción es que la jerarquía urbana integra al territorio nacional. Bueno, si cuando una ciudad como Buenos Aires se vuelve ciudad global como en la década de los años 90, espacialmente está integrando el territorio nacional, pero con un objetivo muy estrecho y con formas especializadas de articulación que un poco llevan a la extracción de valores de economía nacional, su inserción en circuitos globales y vaya uno a saber dónde para la renta: puede parar en Nueva York, puede parar en inversores argentinos pero que están invirtiendo en España... Entonces es muy problemático, es una nueva versión, distinta, pero una

nueva versión de esas viejas pautas de colonialismo. En Argentina siempre hablábamos de cómo las redes de ferrocarriles tenían como intención conectar al interior con Buenos Aires en vez de conectarse entre ellas; eso pasa otra vez. Una temática que es crucial en mi análisis es que tenemos que pensar en esos centros financieros, en las finanzas, no simplemente como cuestiones de flujo de dinero, sino como una capacidad de volver líquidos a valores económicos que en el pasado pensábamos que no eran así; una vez vueltos líquidos pueden circular como instrumentos financieros en circuitos globales. Por ejemplo, solía ser que si tenías la propiedad de un edificio, sobre lo que tenías propiedad era el edificio. Ahora existe el instrumento financiero que representa al edificio, y uno tiene propiedad del instrumento; que lo puede vender, comprar otra vez y volver a venderlo, y lo puede hacer en cualquier lado del mercado global. A eso es a lo que me refiero con volver líquidos a valores económicos nacionales que en el pasado los pensábamos menos líquidos. Ahí, una ciudad como Buenos Aires cumple una función enormemente sofisticada en ese trabajo de hacer líquido. Ese trabajo se da tanto a través de profesionales y empresas argentinas como a través de filiales de empresas extranjeras.

Entonces, si se quisiera dar una idea general, no académica, de ciudad global ¿se podría afirmar que las ciudades globales son aquellas que por determinados factores han logrado adaptarse a la economía globalizada y donde se sitúan los principales actores del poder que manejan este sistema global?

SS: Se puede decir eso: son una especie de ajuste. Y en ese ajuste entra toda esta cuestión de la reinención del espacio central, del espacio valorizado de la ciudad, que puede estar ahí mismo dentro del centro o puede, en el caso de Argentina, estar en una región metropolitana. Ese ajuste no es simplemente una decisión, implica toda una revalorización de ciertos aspectos del espacio urbano y un desplazamiento de los que no entran en esa modalidad. Para mí la ciudad global tiene dos funciones

productivas: una es justamente esta cuestión de la globalización, el punto hasta el cual facilita, maneja, produce parte de lo que llamamos "la economía global" —que no existe simplemente en los mercados electrónicos, sino que parte de lo que pasa en las ciudades globales—. Así, esa red de 40 ciudades globales que se da en la década de los años 90 es una función de la expansión de la economía global. No es simplemente una decisión de los jefes urbanos de esas ciudades.

La segunda función productiva es política, en dos sentidos: desestabiliza viejas políticas de clase y genera nuevas modalidades políticas. Emergen en el contexto de la ciudad global dos actores estratégicos: La ciudad global representa un momento en la trayectoria del capital globalizado donde ese capital tan electrónico, tan poderoso, tan elusivo, tan invisible, se vuelve hombres y mujeres, se vuelve concreto, en necesidad de edificios, de infraestructura; pero también se vuelve hombres y mujeres que lo quieren todo, en el circuito de las oficinas de producción y en el circuito de reproducción social —sus estilos de vida, sus casas, etcétera—. Entonces esa fuerza, tan enorme, tan elusiva, tan privada, tan electrónica, se vuelve concreta. Se vuelve, y aquí uso una categoría marxista, fuerza social; una fuerza social muy distinta de la vieja burguesía.

Pero hay una segunda fuerza social que emerge y es este nuevo plantel de trabajadores que no son los viejos trabajadores sindicalizados, que incluye nuevos trabajadores muy vulnerables, a menudo migrantes internos o inmigrantes externos, a menudo mujeres, a menudo ciudadanos minimizados —los negros en Nueva York, los argelinos en Francia, etcétera—. Trabajadores que no tienen una situación de empleo protegida. Ellos tienen una posición sistémica en esta ciudad global, son parte de las dinámicas de globalización, no todos pero sí muchos. Ellos también logran emerger. Esta especie de lo que Marx llamaba el lumpen, pero que es el lumpen en un cierto sentido, porque es un error verlo así, son la nueva fuerza social.

La pregunta que yo me hago es en qué momento estas dos fuerzas sociales se encuentran en combate político. Porque no hay mucho de esto, hay mucha opresión, mucha desigualdad, explotación, pero combate... Entonces las luchas son micro-sociales, donde hay mucho anarquismo: los

que ocupan casas; la defensa de sectores de más bajo nivel social para que no se vuelvan apartamentos de lujo, lo que implica su desplazamiento; la lucha contra policías que intentan “limpiar” una parte de la ciudad, como ocurrió en Río de Janeiro o Sao Paulo, para que se vuelva más manejable para ese nuevo circuito social. Esas, para mí, son micro-luchas políticas donde este capital globalizado se confronta. Hay un momento político ahí, con esto que Marx hubiera llamado lumpen, pero que aquí se vuelven en actores políticos.

Muchas de las formas de violencia que vemos en la ciudad, que llamamos violencia urbana porque no es como la violencia del robo o del asesinato, son una forma de esa lucha política. La ciudad global es un espacio también que genera esos actores políticos, no es simplemente la cuestión de la economía global.

En este sentido cabe preguntarse sobre si se deben reformular las instituciones gubernamentales, teniendo en cuenta que aparecen nuevos actores políticos...

SS: En muchas de estas ciudades el gobierno no se ha comportado brillantemente. Pascual Maragall (en su etapa como alcalde de Barcelona) supo como manejar esto; no eliminó la desigualdad, pero la manejó de una manera que permitió una redistribución de los beneficios. Buenos Aires de los años 90, donde hubo un dinamismo económico espectacular a nivel de economía urbana, generó una miseria en las viejas clases medias. Es decir, generó un plantel de profesionales de mucho ingreso, embelleció, renovó parte de la estructura de la ciudad, pero no hubo distribución de beneficios. Mientras que Barcelona supo cómo redistribuir para que también los sectores populares pudieran extraer alguna ventaja de ese enorme dinamismo que se da en los últimos 20 años en estas ciudades.

Creo que ese es uno de los grandes problemas, de las grandes fallas, tanto de gobiernos nacionales como locales, dependiendo de qué parte del mundo se está hablando. Esto es en parte porque los políticos no entienden casi nunca las dinámicas urbanas.

Otra globalización es posible

Las desigualdades, en el marco de una globalización gestionada por un modelo neoliberal, se tienden a reforzar. Manuel Castells, por ejemplo, dice que si se sigue esta tendencia terminaremos viviendo en universos paralelos. ¿Qué piensa al respecto?

SS: Yo pienso que hay un poco de esto. Porque para mí la ciudad global no es la descripción de toda una ciudad, es un modelo analítico que trata de captar ciertas dinámicas estratégicas en la ciudad y los espacios a través de los cuales esas dinámicas se materializan. Hay muchas partes de la ciudad que no están dentro de esto, y ahí vemos casos muy extremos, por ejemplo en Nueva York el caso del Bronx, donde hay una miseria enorme. Donde creo que estoy en un lugar distinto de Manuel, con el que en muchas cosas coincido, es que encuentro, volviendo a la función política, que algunas de estas clases de trabajadores, que son medio lumpen, tienen una posición sistémica dentro de ese espacio económico, dinámico, que es la ciudad global, que los posiciona como actores políticos. Son parte del capitalismo avanzado globalizado.

El código que tenemos no nos permite captar esto y entonces hay que refutar el código ¿Cómo el inmigrante que no habla inglés en Nueva York puede ser parte del sector avanzado, cómo puede serlo del sector globalizado? Sí puede serlo. Lo es. Hay que trazar cuáles son los circuitos que conectan a todas estas mundos económicos con las finanzas globalizadas. Parecen ser mundos paralelos, pero es todo parte del capitalismo avanzado de hoy, que en la ciudad global asume su forma más avanzada.

Hay un discurso muy fuerte, imperante, que señala que la globalización es un proceso "inevitable". Otros señalan que esta es una excusa que ayuda a los peces gordos del mercado a concentrar mayor poder ¿Cuál es su postura y, en todo caso, cree que otro tipo de globalización, con una distribución más justa de las riquezas es posible?

SS: Hoy en día tenemos una emergente globalización de sectores sociales donde se ubican los movimientos de Porto Alegre, los activistas en cuanto al medio ambiente, los activistas en cuanto a los derechos humanos... Está emergiendo una globalización que es política, de resistencia, de ciertas formas de acción política, pero también de acción social, de acción legal. Yo digo que hay toda una serie de proyectos que son proyectos sociales, cívicos, de ley; mucho de lo que se está haciendo dentro de lo nacional es una forma de globalización político-legal-cívica que contesta al neoliberalismo, que resiste al neoliberalismo. Y que se siente como global, no antiglobalización, eso que ahora llamamos la otra globalización. Creo que eso es muy importante reconocerlo.

Ahora, también hay otra forma de globalización que es una criminalidad: los traficantes de drogas, el terrorismo internacional organizado, los traficantes de personas; que usan las infraestructuras de la globalización para sus objetivos. Tenemos por lo menos tres globalizaciones muy poderosas. La más poderosa, la que domina, es la globalización económica neoliberal. Pero yo creo que ningún poder formalizado, y esta economía neoliberal está bastante formalizada a través de las políticas que todos los países participantes han trazado y que facilitan y permiten la existencia de mercados globales y empresas globales —eso no se cayó simplemente del cielo—; ningún gran poder formalizado duró para siempre. Menos la Iglesia Católica, que parece que no deja de durar. Pero no el imperio británico y tampoco el imperio norteamericano y tampoco este modelo tan brutal de la economía neoliberal globalizada que está destruyendo a unas 50 economías o a contribuido a la acelerada destrucción de estas. Es muy poderosa pero no va a durar para siempre, no bajo esta modalidad. Ahora, habrá otras modalidades que serán igualmente poderosas, igualmente destructivas, no lo sé.

Creo que la dinámica puede ir en la dirección de generar espacios protegidos. Hace 10 años muchos me entrevistaban preguntándome acerca de la posibilidad de que el mundo se desarticule en una serie de ciudades privilegiadas y el resto en una especie de desastre. Creo que esa es una posible modalidad, diría que la peor.

En este sentido ¿es posible deducir que muchas ciudades que no tienen las posibilidades de cumplir con las exigencias que impone una ciudad global, o ni siquiera las aspiraciones, serán un rezago más de esta globalización?

SS: Una ciudad global paga un costo social alto. Lo global trae mucho dinamismo pero trae mucho desafío en cuanto al manejo; o sea que no es simplemente una fórmula para que todos estemos contentos. Ahora, hay muchas modalidades distintas a través de las cuales estas aglomeraciones urbanas, las pequeñas, las no globales, sobreviven. La economía globalizada es una parte muy pequeña de la economía total, es un parte con mucho poder, una parte estratégica, pero hay mucha actividad económica que es muy localizada, muy regionalizada o que es nacional.

Ahora, yo creo que hubo mucho impacto del neoliberalismo que va más allá de la globalización. Una muy importante hoy en día es la del turismo de alta clase, como lo que está haciendo Cuba con La Habana: generar toda una serie de inversiones extranjeras, generar un espacio turístico de alto nivel. Hay muchas otras tácticas, algunas muy buenas, otras no tanto, que se están usando y que encajan dentro de circuitos internacionales como ocurre con el turismo pero que son modalidades distintas. Pero vemos también muchas ciudades que están sufriendo. En Estados Unidos tenemos ciudades que se están empequeñeciendo, como Detroit: una ciudad que ha perdido capacidad económica y en la que hay espacios que están vacíos.

Quizá esta imagen positiva de lo que es la ciudad global sea parte de un discurso mediático, de la forma en que se venden las ciudades, que se crean imaginarios.

SS: Creo que sí, pero creo que hay mucha multivalencia en todo esto: no es simplemente bueno o malo. Depende también del manejo político de la situación. Pueden ser de un dinamismo económico enorme y pueden generar dinamismos políticos que pueden ser muy interesantes; las luchas mismas son interesantes. El espacio de la ciudad globalizada es un espacio

que está muy despierto, enérgico, por eso me importa capturar las posibilidades políticas que se dan en esos espacios. El hecho de que el capital globalizado se vuelva fuerza social, que uno la pueda combatir.

Sí, el discurso mediático ha generado imágenes de bellos edificios, bellos restaurantes, gente bien vestida, es una especie de mercado a través del cual se vende la imagen de las ciudades. Eso vuelve al principio de la entrevista, que hay todo un manejo simbólico de vocabulario visual, etcétera.

Bibliografía

- Abbott, Andrew (1999) *Department and Discipline: Chicago Sociology at One Hundred*. Chicago: University of Chicago Press.
- Abu-Lughod, J. L. (1994). *From Urban Village to 'East Village': The Battle for New York's Lower East Side*. Cambridge: Blackwell.
- (1999). *New York, Los Angeles, Chicago: America's Global Cities*. University of Minnesota Press.
- Adam, Barbara, Beck Ulrich and Joost van Loon, eds. (2000). *The Risk Society and Beyond: Critical Issues for Social Theory*. London: Sage.
- Adams, Paul C. (1996). Protest and the scale politics of telecommunications. *Political Geography* 15 (5): 419-441.
- Allen, J. (1999). "Cities of Power and Influence: settled formations". In *Unsettling Cities*, eds. J. Allen, et al. New York: Routledge.
- Allen, J., D. Massey, and M. Pryke, eds. (1999) *Unsettling Cities*. New York: Routledge.
- Anderson, E. (1990). *Streetwise*. Chicago: University of Chicago Press.
- Andrew, D., M. C. Henning y L. W. Pauly (2002). *Governing the World's Money*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Appadurai, Arjun (1996). *Modernity at Large*. University of Minnesota Press.
- Arrighi, G. (1994). *The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of our Times*. Londres: Verso.
- Balkema, A.W. and H. Slager, ed. (1999). Territorial Investigations (including the Smooth Space project). *Lier & Boog* 14 , Rodopi.

- Bank for International Settlements (2000). "BIS Quarterly Review: International Banking and Financial Market Developments". Basel: BIS Monetary and Economic Development.
- Bartlett, Anne (2007). "The City and the Self: The Emergence of New Political Subjects in London." In *Deciphering the Global: Its Spaces, Scales and Subjects*, ed. S.Sassen. New York/London: Routledge.
- Beckmann, J. (1998). *The Virtual Dimension: Architecture, Representation, and Crash Culture*. New York: Princeton Architectural Press.
- Berner, E. and R. Korff (1995) Globalization and Local Resistance: The Creation of Localities in Manila and Bangkok. *International Journal of Urban and Regional Research* 19(2).
- Bhachu, P. (1985). *Twice Immigrants*. London: Tavistock Publications.
- Biersteker, T. and B. Hall (2002). *The Emergence of Private Authority and Global Governance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bishop, R., J. Phillips and W.W. Yeo (2003). *Postcolonial Urbanism: South East Asian Cities and Global Processes*. London: Routledge.
- Bobo, L., H. Schuman, and C. Steeh (1986) "Changing Racial Attitudes toward residential Integration". In *Housing Desegregation and Federal Policy*, ed. John Goering. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Body-Gendrot, S. (1993). *Ville et Violence*. Paris: Presses Universitaires de France.
- (1999). *Economic Globalization and Urban Unrest*. London: Blackwell.
- Bonacich, E., L. Cheng, N. Chinchilla, N. Hamilton, and P. Ong, eds. (1994). *Global Production: The Apparel Industry in the Pacific Rim*. Philadelphia: Temple University Press.
- Bonilla, F., E. Melendez, R. Morales, and M. de los Angeles Torres, eds. (1998). *Borderless Borders*. Philadelphia: Temple University Press.
- Bourgeois, P. (1995). *In Search of Respect: Selling Crack in El Barrio*. New York: Cambridge University Press.
- Boyd, M. (1989). Family and Personal Networks in International Migration: Recent Developments and New Agendas. *International Migration Review* 23(3): 638–70.

- Brar, H., P. Martin, J. Wrench (with M. Johnson) (1993). *Invisible Minorities. Racism in New Towns and New Contexts*. Coventry: Warwick University.
- Brenner, N. (1998). Global cities, glocal states: global city formation and state territorial restructuring in contemporary Europe. *Review of International Political Economy* 5(1).
- (2004). *New State Spaces: Urban governance and the rescaling of statehood*. Oxford University Press.
- Brewer, J. D. (1998). Informal social control and crime management in Belfast. *The British Journal of Sociology* 49(4).
- Brewer, E., D. Evanoff and S. Jacky (2001). *Pricing IPOs of Mutual Thrift Conversions: The Joint Effect of Regulation and Market Discipline*. Chicago, IL: Federal Reserve Bank of Chicago.
- Budd, L. (1995). Globalisation, Territory, and Strategic Alliances in Different Financial Centres Source. *Urban Studies* 32: 345–360.
- Burawoy, M. et al. (1991). *Ethnography Unbound: Power and Resistance in the Modern Metropolis*. Berkeley: University of California Press.
- Burdett, R., ed. (2006). *Cities: people, society, architecture*. New York: Rizzoli.
- Burgel, G. and G. Burgel (1996). “Global Trends and City Politics: Friends or Foes of Urban Development?”. In *Preparing for the Urban Future. Global Pressures and Local Forces*, eds. M. Cohen, B. Ruble, J. Tulchin, A. Garland. Washington D.C.: Woodrow Wilson Center Press (distributed by The Johns Hopkins University Press).
- Burns, Carol J. and Andrea Kahn, eds. (2005). *Site Matters*. New York/London: Routledge.
- Castells, M. (1989). *The Informational City*. London: Blackwell.
- Clark, T. and Hoffman-Martinot, V., eds. (1998). *The New Public Culture*, Oxford: Westview Press.
- Cohen, M., B. Ruble, J. Tulchin, and A. Garland, eds. (1996). *Preparing for the Urban Future. Global Pressures and Local Forces*. Washington D.C.: Woodrow Wilson Center Press (distributed by The Johns Hopkins University Press).
- Comstock, G. (1991). *Violence Against Lesbians and Gay Men*. New York: Columbia University Press.
- Copjec, J. and M. Sorkin, eds. (1999). *Giving Ground*. London: Verso.

- Dawson, M. (1999) "Globalization, the Racial Divide, and a New Citizenship". In *Race, Identity, and Citizenship*, eds. R. Torres, L. Miron and J. X. Inda. Oxford: Blackwell.
- Deleuze, Gilles y Félix Guattari (1987). *A Thousand Plateaux: Capitalism and Schizophrenia*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Derudder, B. and F. Witlox (2005). An Appraisal of the Use of Airline Data in Assessing the World City Network: A Research Note on Data. *Urban Studies* 42 (13).
- De Sena, J. (1990). *Protecting One's Turf: Social Strategies for Maintaining Urban Neighborhoods*. Lanham: University Press of America.
- Dieter, E. (2005). "The new mobility of knowledge: digital information systems and global flagship networks". En *Digital formations: it and new architectures in the global realm*, ed. R. Latham and S. Sassen, 89-114. Princeton: Princeton University Press.
- Dogan, M. and J. D. Kasarda, eds. (1988). *A World of Giant Cities*. Newbury Park, CA: Sage.
- Domhoff, G. W. (1991). *Blacks in White Establishments: A Study of Race and Class in America*. New Haven: Yale University Press.
- Drainville, A.C. and S. Sassen (2004). *Contesting Globalization: Space and Place in the World Economy*. London: Routledge.
- Drennan, M. P. (1992). Gateway cities: the metropolitan sources of U.S. producer service exports. *Urban Studies* 29, 2, 217-35.
- Duncan, O. (1959). "Human Ecology and Population Studies". In *The Study of Population*, eds. P. Hauser and O. Dudley. Chicago: The University of Chicago Press.
- Duneier, M. (1999). *Sidewalk*. New York: Farrar, Strauss & Giroux.
- Dunn, S., ed. (1994). *Managing Divided Cities*. Staffs, UK: Keele University Press.
- Dunning, J. (1997). *Alliance Capitalism and Global Business*. London: Routledge.
- Eichengreen, B. and A. Fishlow (1996). *Contending with Capital Flows*. New York, NY: Council on Foreign Relations.
- Fainstein, S. (1997). "Justice, Politics, and the Creation of Urban Space". In *The Urbanization of Injustice*, eds. A. Merri. eld and E. Swyngedouw. New York: New York University Press.

- Fainstein, S. I., I. Gordon, and M. Harloe (1993). *Divided City: Economic Restructuring and Social Change in London and New York*. New York: Blackwell.
- Fainstein, Susan and Dennis Judd, eds. (1999). *Urban Tourism*. New Haven, Conn: Yale University Press.
- Featherstone, M., ed. (1990). *Global Culture: Nationalism, Globalization and Modernity*. Newbur y Park, Ca: Sage.
- Feagin, J. P. and H. Vera (1996). *White Racism*. New York: Routledge.
- Ferleger, L. and J. R. Mandle, eds. (2000). Dimensions of Globalization. *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 570. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Gans, H. (1995). *The War Against the Poor*. New York: Basic Books.
- García, D. L. (2002). "The architecture of global networking technologies". En *Global networks/linked cities*, ed. S. Sassen, 39-69. New York and London: Routledge & Ernst.
- Garrett, G. (1998). Global Markets and National Politics: Collision Course or Virtuous Circle. *International Organization* 52(4): 787-824.
- Georges, E. (1990). *The Making of a Transnational Community: Migration, Development, and Cultural Change in the Dominican Republic*. New York: Columbia University Press.
- Gereffi, G., Humphrey, J. & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy (special issue: aspects of globalization)*, 12, 1, 78-104.
- Giddens, A. (1991) *The Consequences of Modernity*. Oxford, U.K.: Polity Press.
- Gilbert, E. and E. Helleiner (1999). *Nation-States and Money: The Past, Present and Future of National Currencies*. London: Routledge.
- Globalization and World Cities Study Group and Network (GAWC.) (1998). En <http://www.lboro.ac.uk/departments/gw/research/gawc.html>.
- Goldfeld, S. (Ed.) (2007). *The economic geography of megaregions*. Princeton, NJ: Policy Research Institute for the Region (Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Princeton University) and Regional Plan Association

- Gottdiener, M. (1985). *The Social Production of Urban Space*, Austin: University of Texas Press.
- Graafland, Arie (2000). *The Socius of Architecture*. Delft, Netherland: Delft School of Architecture.
- Graham, S. and S. Marvin (1996). *Telecommunications and the City: Electronic Spaces, Urban Places*. London: Routledge.
- Graham, E. O. and J. D. Richardson (1997). *Global Competition Policy*. Washington, DC: Institute for International Economics.
- Gravesteijn, S. G. E., Griensven, S. van and de Smidt, M.C., eds. (1998). *Timing Global Cities, Nederlandse Geogra.sche Studies*, 241, Utrecht.
- Green, D., D. Strolovitch, and J. Wong (1998). Defended Neighborhoods, Integration, and Racially Motivated Crime. *American Journal of Sociology* 104(2): 372-404.
- Grosz, E. (1992). "Bodies-Cities". In *Sexuality and Space*, ed. B. Colomina. Princeton Papers on Architecture. Princeton: Princeton Architectural Press.
- Hagan, S. (2001). *Taking Shape: A New Contract Between Architecture and Nature*. New York: Princeton Architectural Press
- Hagedorn, J. (Ed.) (2004). *Gangs in the global city: exploring alternatives to traditional criminology*. Chicago: University of Illinois at Chicago.
- Hall, S. (1991). "The Local and the Global: Globalization and Ethnicity". In *Current Debates in Art History 3. Culture, Globalization and the World-System: Contemporary Conditions for the Representation of Identity*, ed. A. King. Department of Art and Art History, State University of New York at Binghamton.
- Hannerz, U. (1992). *Cultural Complexity. Studies in the Social Organization of Meaning*, New York: Columbia University Press.
- Harvey, R. (2007). "The sub-national constitution of global markets". En *Deciphering the global: its spaces, scales and subjects*, ed. S. Sassen . New York and London: Routledge.
- Henderson, J. (2005). "Governing growth and inequality: the continuing relevance of strategic economic planning". En *Towards a critical globalization studies*, ed. R. Appelbaum and W. Robinson, 227-236. New York: Routledge.

- Hirst, P. and G. Thompson (1996). *Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities of Governance*. Cambridge: Polity Press.
- Holston, J., ed. (1996). Cities and Citizenship. A Special Issue of *Public Culture* 8(2).
- Hondagneu-Sotelo, P. (1994). *Gendered Transitions*. Berkeley: University of California Press.
- Hutchison, R., ed. (1997). *Research in Urban Sociology, Vol. 4: New Directions in Urban Sociology*. Greenwich: JAI Press.
- IIASA (International Institute for Applied Systems Analysis –Instituto Internacional para el Análisis de Sistemas Aplicado– (2001). “Reporte Especial: Global Population”Vienna: IIASA
- Indiana Journal of Global Legal Studies (1996). *Special Issue: Feminism and Globalization: The Impact of the Global Economy on Women and Feminist Theor* y 4 (1 Fall).
- International Organization for Migration –Organización Mundial Para la Migración–; World Migration –Migración Mundial– (2005). *Costs and Benefits of International Migration*. Geneva: IOM, 2006.
- International Monetary Fund (1999). *International Capital Markets: Developments, Prospects, and Key Policy Issues* 47. Washington, DC: IMF.
- Jacobson, David, ed., (1998). *The Immigration Reader: America in a Multidisciplinary Perspective*. Oxford: Blackwell.
- Jessop, R. (1999). “Reflections on Globalization and its Illogics”. In *Globalization and the Asian Pacific: Contested Territories*, eds. K. Olds, et al. London: Routledge.
- Johnston, R. J., P. J., Taylor and M. J. Watts (2002). *Geographies of Global Change: Remapping the World*. Malden, MA: Rowman and Littlefield.
- Katznelson, I. (1992). *Marxism and the City*. Oxford: Clarendon Press.
- Kempen, R. van, and Ozuekren, A. Sule (1998). Ethnic Segregation in Cities: New Forms and Explanations in a Dynamic World. *Urban Studies* 35(10): 1631–57.
- King, A. D. (1990). *Urbanism, Colonialism, and the World Economy. Culture and Spatial Foundations of the World Urban System*, The International Library of Sociology. London and New York: Routledge.

- ed. (1996). *Re-presenting the City. Ethnicity, Capital and Culture in the 21st Century*. London: Macmillan.
- Klopp, B. (1998). Integration and Political Representation in a Multicultural City: The Case of Frankfurt am Main. *German Politics and Society* Issue 49, 16(4): 42–68.
- Knox, P. and P. J. Taylor, eds. (1995). *World Cities in a World-System*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Krause, Linda and Patrice Petro, ed. (2003). *Global Cities: Cinema, Architecture, and Urbanism in a Digital Age*. New Brunswick, NJ y Londres: Rutgers University Press.
- Lash, S. and J. Urry (1994). *Economies of Signs and Space*. London: Sage Publications.
- Lloyd, R. (2005). *Neobohemia: Art and Commerce in the Post-Industrial City*. London: Routledge.
- Logan, J. R. and H. Molotch (1987). *Urban Fortunes: The Political Economy of Place*. Berkeley: University of California Press.
- Mahler, S. (1995). *American Dreaming: Immigrant Life on the Margins*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Marcuse, Peter (1987). The Grid as City Plan: New York City and Laissez-Faire Planning. *Planning Perspectives* 2: 287–310.
- Martinotti, G. (1993). *Metropolis*. Bologna: Il Mulino.
- Massey, D. and N. Denton (1993). *American Apartheid*. Cambridge: Harvard University Press.
- Mayer, Margit and John Ely, eds. (1998). *Green Politics*. Philadelphia, PA: Temple University Press.
- McDowell, L. (1997). *Capital Culture*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Meyer, D. (1991). Change in the World System of Metropolises: The Role of Business Intermediaries. *Urban Geography* 12(5): 393–416.
- Miles, M. (1997). *Art, Space and the City*. London: Routledge.
- Nakhaie, M. (1997). Vertical Mosaic among the Elites: The new Imager y Revisited. *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 34(1): 1–24.
- Nashashibi, Rami (2007). “Ghetto Cosmopolitanism: Making Theory at the Margins.” In *Deciphering the Global: Its Spaces, Scales and Subjects*, ed. Saskia Sassen. New York/London: Routledge.

- Ockman, J., ed. (2000). *Pragmatist Imagination: Thinking about Things in the Making*. New York: Princeton Architectural Press.
- Olds, K., P. Dicken, P. Kelly, L. Kong, and H. Wai-Chung Yeung, eds. (1999) *Globalization and the Asian Pacific: Contested Territories*. London: Routledge.
- Palumbo-Liu, D. (1999). *Asian/American*. Stanford: Stanford University Press.
- Panitch, L. (1996). "Rethinking the Role of the State in an Era of Globalization". In 'Globalization: Critical Reflections'. *International Political Yearbook* 9, ed. J. Mittelman, 83-113. Boulder, CO: Lynne Reiner.
- Park, R. E., E. W. Burgess, and R. D. McKenzie, eds. (1967). *The City*. Chicago: University of Chicago Press.
- Parr, J. B. and L. Budd (2000). Financial Services and the Urban System: An Exploration Source. *Urban Studies* 37: 593-610.
- Phelan, P. and J. Lane, ed. (1998). *The Ends of Performance*. New York University Press.
- Phillips, John, Yeo Wei-Wei and Ryan Bishop (2003). *Postcolonial Urbanism: South East Asian Cities and Global Processes*. New York/London: Routledge.
- Picciotto, S. and R. Mayne (1999). *Regulating International Business: Beyond Liberalization*. London: Basingstoke Macmillan.
- Porter, J. (1965). *The Vertical Mosaic*. Toronto: University of Toronto Press.
- Portes, A., ed. (1995). *The Economic Sociology of Immigration*. New York: The Russell Sage Foundation.
- Ramirez, M.C., Th. Papanikolas and G. Rangel (2002). *Collecting Latin American Art for the 21st Century*. International Center for the Arts of the Americas: University of Texas Press.
- Rattenbury, K. (2001). *This is not Architecture: Media Constructions*. London: Routledge.
- Rodriguez, N. P. and J. R. Feagin (1986). Urban Specialization in the World System. *Urban Affairs Quarterly* 22(2): 187-220.
- Ruggiero, V. and N. South (1997). The latemodern city as bazaar: drug markets, illegal enterprise and the barricades. *The British Journal of Sociology* 48(1): 54-71.

- Rutherford, J. (2004). *A tale of two global cities: comparing the territorialities of telecommunications developments in Paris and London*. Aldershot, UK/Burlington, VT: Ashgate.
- Sachar, A. (1990). "The global economy and world cities". In *The World Economy and the Spatial Organization of Power*, eds. A. Sachar and S. Oberg. Aldershot: Avebury.
- Salerno, R.A. (2003). *Landscapes of Abandonment: Capitalism, Modernity and Estrangement*. State University of New York Press.
- Santos, M., M. A. De Souza and M. L. Silveira, eds. (1994). *Territorio Globalizacao e Fragmentacao*, Sao Paulo: Editorial Hucitec.
- Sakai, Naoki, Brett de Bary and Toshio Iyotani (2005). *Deconstructing Nationality*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Saxenian, A. (1996). *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Scott, A. J. (2001). *Global city-regions*. Oxford: Oxford University Press.
- Sennett, R. (1990). *The Conscience of the Eye*. New York: Knopf.
- (1994). *Flesh and Stone: The Body and the City in Western Civilization*. New York: Norton.
- Short, John Rennie and Yeong-Hyun Kim (1999). *Globalization and the City*. Essex: Longman.
- Shriver, R. F. and G. H. Wald (1999). *State and Local Government Business Continuity Planning*. Austin, TX: Thomson Financial.
- Sinclair, T. (1994). Passing Judgment: Credit Rating Processes as Regulatory Mechanisms of Governance in the Emerging World Order. *Review Of International Political Economy* 1(1): 133–159.
- Skeldon, R. (1997). Hong Kong: Colonial City to Global City to Provincial City? *Cities* 14(5).
- Skillington, T. (1998). The City as Text: constructing Dublin's identity through discourse on transportation and urban re-development in the press. *The British Journal of Sociology* 49(3): 456–74.
- Sklair, L. (1991). *Sociology of the Global System: Social Changes in Global Perspective*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Smith, David (1995). The New Urban Sociology Meets the Old: Re-reading Some Classical Human Ecology. *Urban Affairs Review* 30(3): 432–57.

- Smith, D. A. and M. Timberlake (2000). "Cities in global matrices". In *Cities and Their Crossborder Networks*, ed. S. Sassen. Tokyo: UNU Press.
- Social Council Research Council, "Border Battles: The U.S. Immigration Debates," <http://borderbattles.ssrc.org>.
- Sola-Morales, I. de (2004). *Eclecticismo y vanguardia y otros escritos*. Barcelona: Editorial Gustavo Gili.
- Snow, David and Leon Anderson, eds. (1993). *Down on Their Luck: the Lives of Homeless Street People*. Berkeley: University of California Press.
- Stren, R. (1996). "The Studies of Cities: Popular Perceptions, Academic Disciplines, and Emerging Agendas". In *Preparing for the Urban Future. Global Pressures and Local Forces*, eds. M. Cohen, B. Ruble, J. Tulchin, A. Garland. Washington D.C.: Woodrow Wilson Center Press (distributed by The Johns Hopkins University Press).
- Sudjic, D. (1993). *The hundred mile city*. London: Harvest/HBJ.
- (2005). *The edifice complex: how the rich and powerful shape the world*. U.S.A.: Penguin Press.
- Suttles, G. D. (1968). *The Social Order of the Slum*. Chicago: University of Chicago Press.
- Taylor, Peter J. (1995). "World Cities and Territorial States: The Rise and Fall of their Mutuality". In *World Cities In a World-System*, eds. P. J. Taylor and P. L. Knox. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1996). On the Nation-State, The Global and Social Science. *Environment and Urban Planning* A28: 1917–28.
- Taylor, Peter J. (2000). World Cities and Territorial States under Conditions of Contemporary Globalization. *Political Geography* 19 (5): 5–32.
- Taylor, P. (2004). *World city network: a global urban analysis*. New York: Routledge.
- The Journal of Urban Technology (1995). *Special Issue Information Technologies and the Inner-city Communities*, 3(19 Fall).
- Torres, R., L. Miron and J. X. Inda, eds, (1999). *Race, Identity, and Citizenship*, Oxford: Blackwell.
- United Nation Conference (1998). United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). World Investment Report: Trends and Determinants. New York, NY: UNCTAD.

- Wacquant, L. (1997). Inside the Zone. *Theory, Culture, and Society* 15(2): 1-36.
- Watson, S. and G. Bridges, eds. (1999). *Spaces of Culture*. London: Sage.
- Wilson, W. J. (1987). *The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass and Public Policy*. Chicago: University of Chicago Press.
- (1997). *When Work Disappears*. New York: Alfred A. Knopf.
- Williamson, T., G. Alperovitz and D.L. Imbroscio (2002). *Making a Place for Community: Local Democracy in a Global Era*. London: Routledge.
- World Bank, Global Economic Prospects (2006). "Economic Implications of Remittances and Migration". Washington, D.C.: The World Bank, 2005
- World Federation of Exchanges (2007). *Annual statistics for 2006*. Paris: World Federation of Exchanges.
- Wright, T. (1997). *Out of Place*. Albany: State University of New York Press.
- Yudice, G. (2004). *The Expediency of Culture: Uses of Culture in the Global Era*. Durham, NC: Duke University Press.
- Yuval-Davis, N. (1999). "Ethnicity, Gender Relations and Multiculturalism". In *Race, Identity, and Citizenship*, eds. R. Torres, L. Miron and J. X. Inda. Oxford: Blackwell.
- Zukin, S. (1991). *Landscapes of Power*. Berkeley: California University Press.
- Zweigenhaft, Richard L. and Domhoff, G. W. (1999). *Diversity in the Power Elite: Have Women and Minorities Reached the Top?* New Haven: Yale University Press.

Bibliografía autora

- Sassen, Saskia (1988). *The Mobility of Labor and Capital: A Study of International Investment and Labor Flow*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- (1991). *The Global City: New York London and Tokyo*. Princeton: Princeton University. (Updated edition 2000).
- (1996). *Losing control? Sovereignty in an Age of Globalization*, the 1995 Columbia University Leonard Hastings Schoff Memorial Lectures. New York: Columbia University Press.
- (1998). *Globalization and Its Discontents: Essays on the Mobility of People and Money*. New Press.
- (1999). *Guests and Aliens: Europe and its Migrations*. New York: New Press.
- (2000). *Cities in a World Economy*, Second Edition. (First edition, 1994). Thousand Oaks: Pine Forge.
- ,ed. (2000). *Cities and Their Crossborder Networks*. Tokyo: UNU Press.
- (2001). *The Global City. New York, London, Tokyo*. Princeton University Press.
- , ed. (2002). *Global Networks, Linked Cities*. London: Routledge.
- Sassen, S. (2002). The Repositioning of Citizenship. *Berkeley Journal of Sociology* 46: 4-25
- (2003). *Contra-geografías de la globalización. Género y ciudadanía en los circuitos transfronterizos*. Traficantes de sueños: Madrid
- (2003). "Globalization or Denationalization?" *Review of International Political Economy* 10(1): 1-22.
- (2003). The Participation of States and Citizens in Global Governance. *Indiana Journal of Global Legal Studies* 10(1): 5-28.
- (2003). The State and Globalization. *Interventions: The International Journal of Postcolonial Studies* 5(2): 241-249.
- (2004). *Denationalization: Territory, Authority and Rights in a Global Digital Age*. Princeton, NJ: Princeton University Press, forthcoming.

- (2004a). Going Beyond the National State in the USA: The Politics of Minoritized Groups in Global Cities. *Diogenes* 51(3): 59–65.
- (2004b). Local Actors in Global Politics. *Current Sociology* 52(4): 649–670.
- (2004c). “The Locational and Institutional Embeddedness of Electronic Markets: The Case of the Global Capital Markets.” In *Markets in Historical Context*, eds. Mark Bevir and Frank Trentmann, 224–246. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- (2005a). “Always a Foreigner, Always at Home.” In *The Disobedient Generation*, ed. A. Sica and S. Turner, 221–251. Chicago: University of Chicago Press.
- (2005b). When National Territory Is Home to the Global: Old Borders to Novel Borderings. *New Political Economy* 10(4): 523–541.
- (2005c). “Electronic Markets and Activist Networks: The Weight of Social Logics in Digital Formations.” In *Digital Formations: Information Technologies and New Architectures in the Global Realm*, ed. Robert Latham and Saskia Sassen, 54–88. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- (2005d). Digging in the Penumbra of Master Categories. *British Journal of Sociology* 56(3): 401–403.
- (2005e). The Repositioning of Citizenship and Alienage: Emergent Subjects and Spaces for Politics. *Globalizations* 2(1): 79–94.
- (2005f). Regulating Immigration in a Global Age: A New Policy Landscape. *Parallax* 11(1): 35–45.
- (2005g). The Global City: Introducing a Concept. *Brown Journal of World Affairs* 11(2): 27–43.
- (2006). *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*, 2nd ed. Princeton University Press.
- (2006). *A Sociology of Globalization*. New York: Norton.

Internet

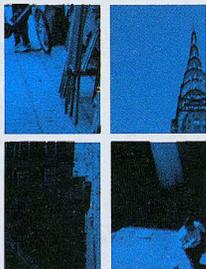
AT&T Global Network. <http://www.att.com/globalnetworking/>

GaWC Global cities database. <http://www.lboro.ac.uk/gawc/>

Kermes Urbana, Terrains Vagues in Buenos Aires. www.m7red.com.ar/m7-KUintro1.htm

World Urban Forum. <http://www.unhabitat.org/wuf/2004/> see also www.dotberlin.de/english/vision.htm www.circleid.com/posts/city_identifiers_net_tld/

Este libro se terminó de
imprimir en febrero de 2011
en la imprenta Crearimagen
Quito, Ecuador



En la primera mitad del siglo XX, el estudio de las ciudades era el corazón de la sociología. Desde entonces, la sociología urbana perdió paulatinamente su rol privilegiado como disciplina productora de categorías analíticas claves. Sin embargo, en la actualidad, la ciudad ha emergido como el sitio estratégico para comprender las grandes tendencias que están reconfigurando el orden social. ¿Puede la sociología urbana atrapar el momento y una vez más producir una erudición que abra senderos que entreguen algunas herramientas analíticas para comprender las transformaciones sociales más amplias que se están dando? Saskia Sassen se pregunta al respecto y sus argumentos giran en torno a la importancia de la recuperación del lugar y el tratamiento de las etnografías: las ciudades han empezado a resurgir como lugares estratégicos para una amplia gama de proyectos y dinámicas. Sassen ubica los por qué, cómo y qué de ese cambio en las dimensiones económica, arquitectónica y política de las ciudades.

Pero en tiempos de economía global, cuando lo local no es relevante ¿por qué son importantes las ciudades? Un creciente número de urbes ha emergido como territorios estratégicos que contribuyen a la articulación de una nueva economía política global. La arquitectura, el diseño urbano y la planificación urbana, han jugado a su turno roles críticos en la reconstrucción parcial de las ciudades como plataformas para una gama de actividades y flujos globalizados en rápido crecimiento, desde lo económico a lo cultural y lo político.

Las cuatro secciones de este libro tratan sobre estos temas. Las reflexiones de Saskia Sassen entretejen la teoría y la academia con la vivencia personal sobre la urbe, porque al final todos formamos parte de este gran entramado al que llamamos ciudades.



OLACCHI
Organización Latinoamericana
y del Caribe de Centros Históricos

Quito
DISTRITO
METROPOLITANO