

---

# SISTEMAS URBANOS EN AMÉRICA LATINA: GLOBALIZACIÓN Y URBANIZACIÓN

---

**Jhon Williams Montoya**

---

Profesor. Departamento de Geografía  
Universidad Nacional de Colombia.  
Jwmontoya@unal.edu.co

## RESUMEN

En este ensayo se examina el comportamiento del sistema de ciudades latinoamericano, teniendo como contexto los procesos recientes de globalización económica y usando como perspectiva el discurso de ciudad mundial. El documento contiene una corta disertación sobre globalización, cambio urbano y procesos de ciudad global. Se desarrolla luego una evaluación general del sistema global de ciudades, para profundizar sobre la posición y reorganización del sistema de ciudades de América Latina.

*Palabras clave:* Teoría de la ciudad global, globalización, América Latina, sistemas urbanos.

## Abstract

This article examines the organization of Latin American urban system in the context of globalization process. The world city approach is utilized. The paper develops a short dissertation on global and world city theory and the urban change process. A general evaluation of the world system of cities is initially presented. The report finishes with an analysis in detail of Latin American urban system where the interurban fluxes and the urban hierarchy are emphasized.

*Keys words:* world city theory, globalization, Latin America, urban systems.

## RÉSUMÉ

Cet essai examine le comportement du système des villes de l'Amérique latine en ayant comme contexte les processus récents de globalisation. L'approche est celui de la ville globale. L'article commence avec un bref dissertation autour de la globalisation, le changement urbain et les processus de ville globale. Finalement Se présente une évaluation générale du système mondial des villes avant d'entrer dans l'analyse plus détaillé dus système latino-américaine.

*Mots clés :* Théorie de la ville globale, globalisation, Amérique Latine, systèmes urbains.

## INTRODUCCIÓN

Este ensayo parte del interés por indagar, a la luz de la Teoría de la ciudad global, la organización actual del sistema de ciudades latinoamericano, contextualizándolo en los procesos contemporáneos de globalización.

Un primer objetivo que se plantea es el interés por identificar la relación entre el cambio económico generado por la globalización en la década de los noventa y la reorganización de los sistemas de ciudades en diferentes escalas, principalmente a nivel subcontinental y nacional. En ese sentido se considera la Teoría de la ciudad global como una herramienta teórica y metodológica importante en la comprensión de esos cambios y el posicionamiento de unos núcleos urbanos para el control y administración de bloques económicos regionales y las economías nacionales. Así, el discurso hará especial énfasis en el papel de las ciudades como actores y mediadores en los intercambios económicos.

Un segundo propósito es describir y analizar el progresivo reposicionamiento de la red de ciudades de América Latina frente a los cambios económicos generados por los procesos de integración económica, apertura y crecimiento del intercambio comercial. En esta línea, el objetivo es visualizar los cambios e de las jerarquías de ciudades y los espacios de dominio y especialización de los principales núcleos del subcontinente.

### LA TEORÍA DE LA CIUDAD GLOBAL

Lo que se ha dado en llamar urbanismo posmoderno tiene como propósito fundamental analizar la cambiante naturaleza de las ciudades y los sistemas urbanos a partir de los impactos económicos, sociales, políticos y culturales generados por el paso de un régimen fordista de acumulación a uno posfordista. El urbanismo posmoderno plantea, entonces, un nuevo conjunto de procesos urbanos a estudiar, determinados por los cambios impuestos desde la inserción de los espacios en un nuevo sistema internacional de ciudades, reorganizadas bajo unas reglas de juego económico confusas y cambiantes, o como lo han denominado (Dear y Flusty 1998), kenocapitalismo debido al parecido de este orden económico con un juego de casino.

La situación descrita genera un nuevo modelo de estructura urbana caracterizado por la intensificación de la polarización social y un realineamiento de las relaciones sociales. Sus impactos espaciales se reflejan en una transformación de la morfología urbana y metropolitana (Martinotti 1997), con la aparición de nuevas funcionalidades y centralidades de la ciudad, muchas de ellas dependientes de nuevos agentes o usuarios de la ciudad que, junto a los “hombres de negocios metropolitanos”; ambos producto de las nuevas actividades de servicios, han creado a través de sus demandas de consumo, importantes transformaciones físicas mediante la renovación urbana (y la recuperación de los centros históricos), la ampliación y reorganización de los servicios turísticos de elite (incluyendo la construcción de parques temáticos) y la construcción de centros comerciales que combinan la oferta de mercancías y servicios, con la venta de entretenimiento.

A partir de la reflexión anterior surgen un conjunto de temas y problemáticas a abordar en el análisis urbano, entre ellas la teoría de la ciudad mundial que, casi 40 años después de ser propuesta por Hall (1966), retoma con vigor el análisis de la cambiante naturaleza de los sistemas de ciudades e involucra en ella tanto el estudio clásico de las jerarquías y funciones de la ciudad, como el papel de estas ciudades en la conformación de un nuevo sistema de relaciones sociales.

El carácter de los sistemas urbanos es mucho más evidente si reflexionamos a partir de una imagen nocturna del mundo donde veríamos, por ejemplo, que la sociedad contemporánea es esencialmente urbana; la mayoría de países concentran hoy su población y riqueza en las áreas urbanas y aquellos que aún conservan una importante población rural tienden a urbanizarse rápidamente; incluso países como India que mantienen un porcentaje importante de población rural (739 millones), poseen a su vez un volumen total de población urbana alto (286 millones) según datos de las Naciones Unidas (UN 2002).

Esa imagen también sugeriría que el mundo, más que un conjunto de países, es una telaraña de ciudades interconectadas y con control casi absoluto de la riqueza; proceso que se intensifica y augura un futuro de conglomerados urbanos descomunales, como lo visualiza (Sudjic 1999, 1): “si las tasas de crecimiento se mantie-

nen, el delta del río Perla será el hogar de 40 millones de habitantes acomodados en una franja continua de desarrollo”.

Esta argumentación se ve reforzada con la creciente tendencia de los gobiernos urbanos a hacerse más autónomos frente a los gobiernos nacionales y su interés por fortalecer los vínculos que las conectan con las otras grandes ciudades del globo, haciendo parecer irrelevantes los contextos regionales y nacionales. Hoy, teóricamente, muchas ciudades mantienen relaciones económicas más vigorosas con asentamientos por fuera de su área de influencia regional y o nacional, que con los núcleos o espacios más cercanos. Thrift (1995, 31) avanza la explicación de tal fenómeno por la construcción de un espacio de flujos que une, pero también fragmenta ilustrando esto último en la evidencia de cómo el distrito financiero de Los Ángeles está más “cerca” de Londres o Tokio que al South Central.

Estas ideas, empero, requieren ser sometidas a verificación empírica puesto que las relaciones económicas con las regiones en muchos casos siguen siendo la principal fortaleza de las ciudades y como lo indican Amin y Graham (1997, 414), las ciudades también son el motor de las economías nacionales ya sea como fuente de conocimiento o mediante las economías de aglomeración.

Estas consideraciones han sido el soporte para que algunos autores planteen el surgimiento de una nueva metageografía, esto es “las estructuras a través de las cuales el ser humano organiza su conocimiento del mundo”, (Levis y Wigen, citado por Baverstock et al. 2000, 123), que se apoya en el reconocimiento de la existencia de una red mundial de ciudades comandadas por las llamadas ciudades mundiales.

El concepto de ciudad mundial sugiere no un estado momentáneo de la ciudad sino un proceso de formación, en el que los núcleos urbanos buscan conectarse a esa red, algunas con notable éxito, otras con costosos fracasos. La idea de ciudad mundial intenta superar el análisis clásico de los sistemas urbanos centrados en el reconocimiento de una jerarquía definida por las funciones urbanas respecto a un hinterland y estudiada a partir de los pesos demográficos de los asentamientos. El análisis de los sistemas urbanos hoy impone el examen de las estrategias de localización del capital transnacional pero también de las grandes compañías nacionales y regionales

(Coffey 1998). Una reflexión que surge de esta revisión es observar como los procesos que definen la conformación mundial de una red de ciudades se reproducen en varias escalas; así aunque a nivel nacional parece despreciable el papel del capital transnacional, la configuración del sistema urbano sigue la misma lógica del sistema global con otros protagonistas: las grandes compañías de América Latina y las grandes compañías nacionales, la mayoría de ellas con conexiones e interdependencias globales.

Bajo esta perspectiva conviene reconocer que las recientes transformaciones caracterizadas por la integración económica, la aparición de una nueva división del trabajo, la penetración del capital transnacional y la creciente importancia de los servicios al productor y consumidor, han reorganizado el sistema de ciudades, consolidando la parte superior de la jerarquía y fortaleciendo su influencia a nivel mundial. En un segundo nivel aparecen una red de ciudades secundarias que han sustentado su crecimiento en la absorción de las nuevas actividades y la emergencia de grandes mercados regionales.

En los niveles inferiores se experimenta una ardua lucha de muchas ciudades por posicionarse en el escenario internacional. De este proceso surgen ciudades globales que hasta hace poco eran asentamientos secundarios: tal es el caso de Miami, impulsada por la expansión del comercio caribeño y latinoamericano, que Nijman (2000, 136) caracteriza como una ciudad de vocación internacional más que nacional respecto a los Estados Unidos; o Las Vegas, centro de consumo de servicios relacionados con el juego pero también con un fuerte desarrollo inmobiliario sustentado en el fortalecimiento de la elite del trabajo tecnológico.

Asistimos, entonces, a una reorganización permanente de las ciudades dependiente, hoy más que nunca, del comportamiento de los mercados financieros, configurándose una jerarquía urbana no condicionada exclusivamente por el peso demográfico o la concentración de funciones administrativas, sino por las nuevas actividades relacionadas con lo que Castells (1996) denomina economía informacional; estos nuevos indicadores de centralidad son los servicios financieros, la publicidad, los servicios legales (en especial aquellos relacionados con la legislación comercial) y la consultoría empresarial (Sassen 1991; Taylor 2000).

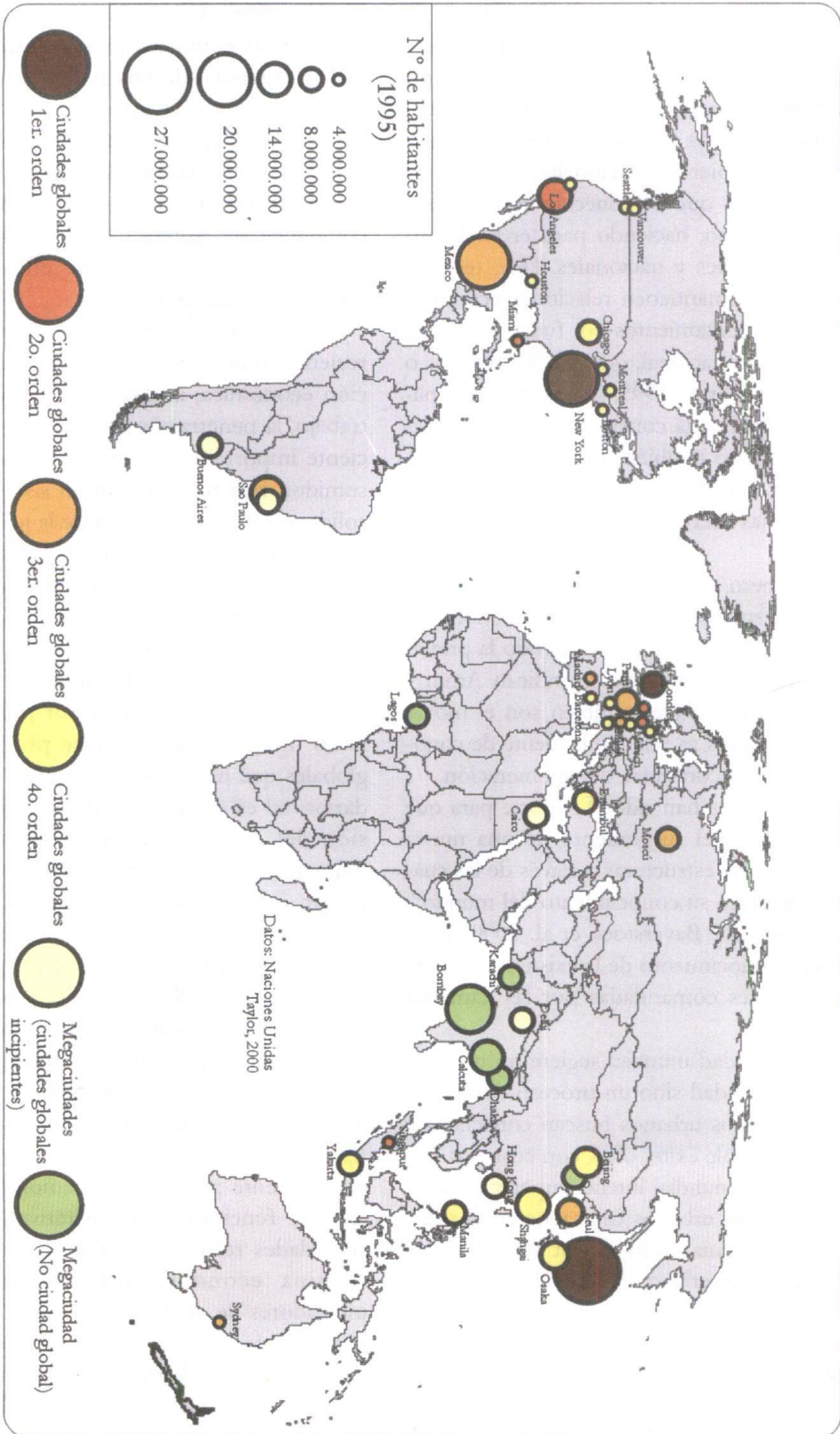


Figura 1. Megaciudades y ciudades globales

## Ciudades globales en el mundo

Antes de entrar a mirar el caso específico de la red de ciudades de América Latina, es prudente revisar la organización del sistema global de ciudades. Algunas clasificaciones han sido hechas con ese propósito, por ejemplo Friedman (1995) y Taylor (2000), destacando en muchos casos la correspondencia, cada vez menor, entre el tamaño poblacional de la ciudad y su importancia económica. Al respecto la figura 1 muestra tal desbalance: si bien las ciudades primadas del Tercer Mundo mantienen altos volúmenes de población y ello garantiza su sostenimiento como foco de la actividad económica nacional y regional, por ejemplo Lagos, Bombay, Sao Paulo, Ciudad de México; varias ciudades como Frankfurt, Milán, Miami que poseen unos valores de población inferiores a los de las llamadas megaciudades, están, sin embargo, en la cima de la jerarquía.

Esta situación permite ratificar la idea de que el análisis de las jerarquías de los sistemas urbanos ha de ser menos dependiente del tamaño poblacional, si bien tampoco desconocer que este garantiza principalmente una alta capacidad de consumo. También se llama la atención sobre la necesidad de enfatizar más en los vínculos establecidos entre nodos y describir el carácter generalmente terciario, de las economías urbanas. En esta última vía los trabajos recientes han realizado el papel de las grandes transnacionales y su expansión en la economía mundo, generando, a su vez, una reestructuración general del sistema de ciudades.

Sin embargo, y a pesar de las transformaciones evidenciadas en la literatura sobre reestructuración económica, es pertinente indicar que la fortaleza económica de las ciudades sigue siendo dependiente de los recursos que pueden ser concentrados de un área de influencia. Por supuesto las ciudades primadas poseen hinterlands de alcance global; si cartografiamos, por ejemplo, los vuelos desde una de estas ciudades hacia todos los centros urbanos del mundo, visualizaríamos el flujo permanente de personas, y la riqueza con ella asociada, desde y hacia esa gran ciudad. Para el caso de Nueva York, por ejemplo, Lakshmanan y Chatterjee (1999) indican que su carácter global se consolidó por el impacto de varias fuerzas: la revolución tecnológica, la emergencia de una nueva división internacional del

trabajo y “la migración desde los países en procesos de industrialización del Tercer Mundo a las ciudades afluentes del norte” (10); un hecho que pone de presente que son los recursos drenados desde la periferia los que en gran medida sostienen la ciudad global, recursos que no son solamente financieros sino principalmente personas. Efectivamente los mismos autores recalcan la importancia de la migración en la “creación” de Nueva York como ciudad global, con el detalle de que la participación de la migración latina se ha duplicado en los últimos 30 años, estando muy cerca hoy a la proporción de población blanca (Salvo y lobo, citado por Lakshmanan y Chatterjee 1999, 19).

En el propósito de ilustrar esta idea obsérvese la figura 2. Allí puede evidenciarse un área de influencia global para una ciudad como Nueva York que gravita esencialmente en torno a Europa occidental y el Caribe. Llevar este mismo ejercicio a una ciudad inferior en la jerarquía significaría un radio mucho menor y unas relaciones de intercambio más restringidas a la periferia inmediata; así, el poder económico de un asentamiento depende y es proporcional a los recursos que puede concentrar de una periferia lo más vasta posible.

Retornando a la figura 1, podrían establecerse unas centralidades urbanas en la economía-mundo sostenidas en amplias áreas de influencia que permiten mayor o menor prosperidad de la ciudad. Tal idea ha sido parcialmente sistematizada por (Taylor 2000) quién identifica para cada región global unas ciudades de comando, estrechamente asociadas con las actividades mundiales de las transnacionales, cuyos patrones de negocios podrían explicar gran parte de la jerarquía global de las ciudades.

Una breve exploración sobre el asunto permite establecer, sin embargo, que algunas ideas muy comunes sobre la desconcentración del capital internacional son cuestionables y que es claro que la “tríada”, esto es Europa, Estados Unidos y Japón mantienen un dominio casi absoluto de las relaciones comerciales en el mundo (Dicken 1998) a través del dominio inequívoco que muestran con la concentración de la mayor parte de las grandes compañías del mundo, (figura 3).

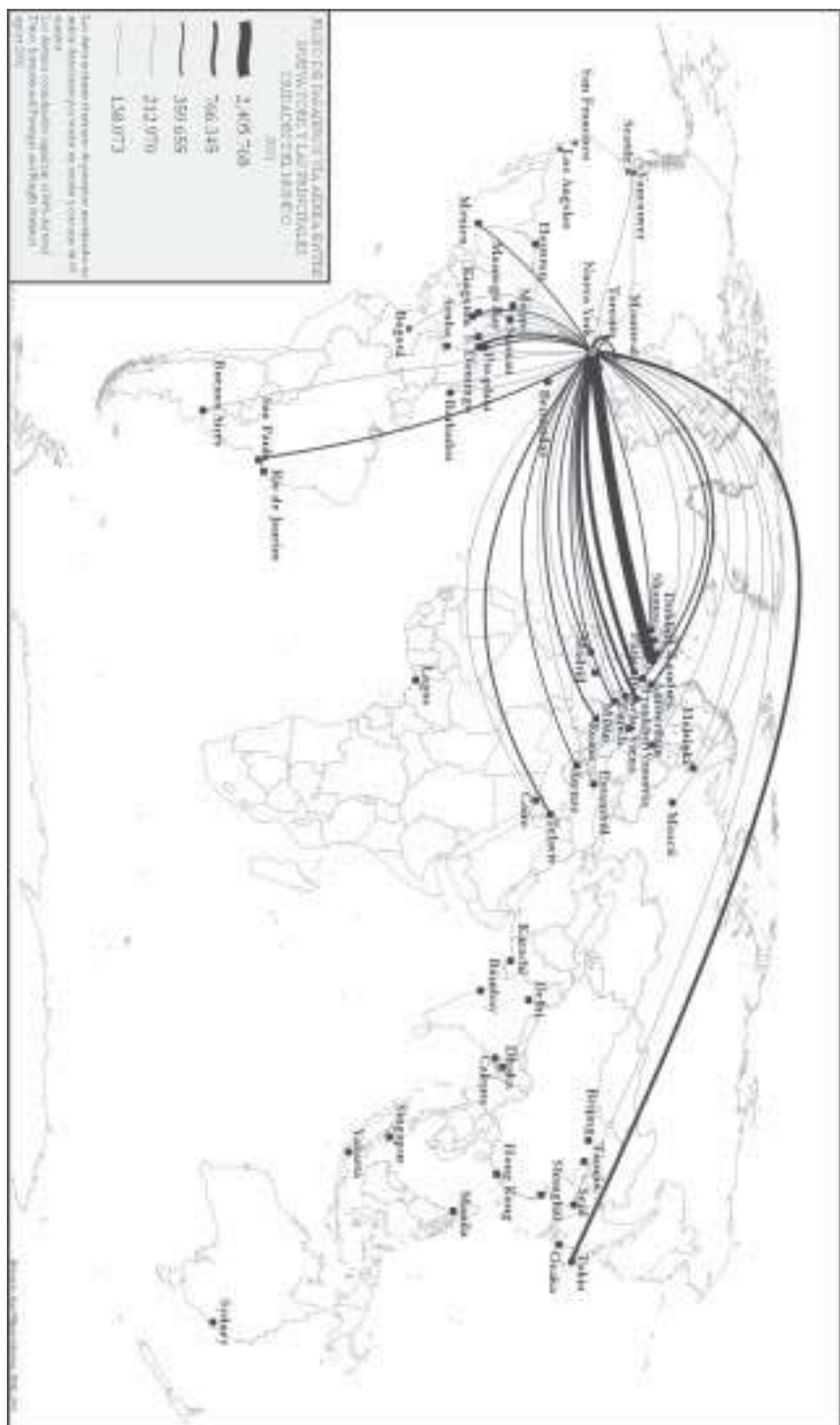


Figura 2. Flujo de pasajeros Nueva York - resto del mundo

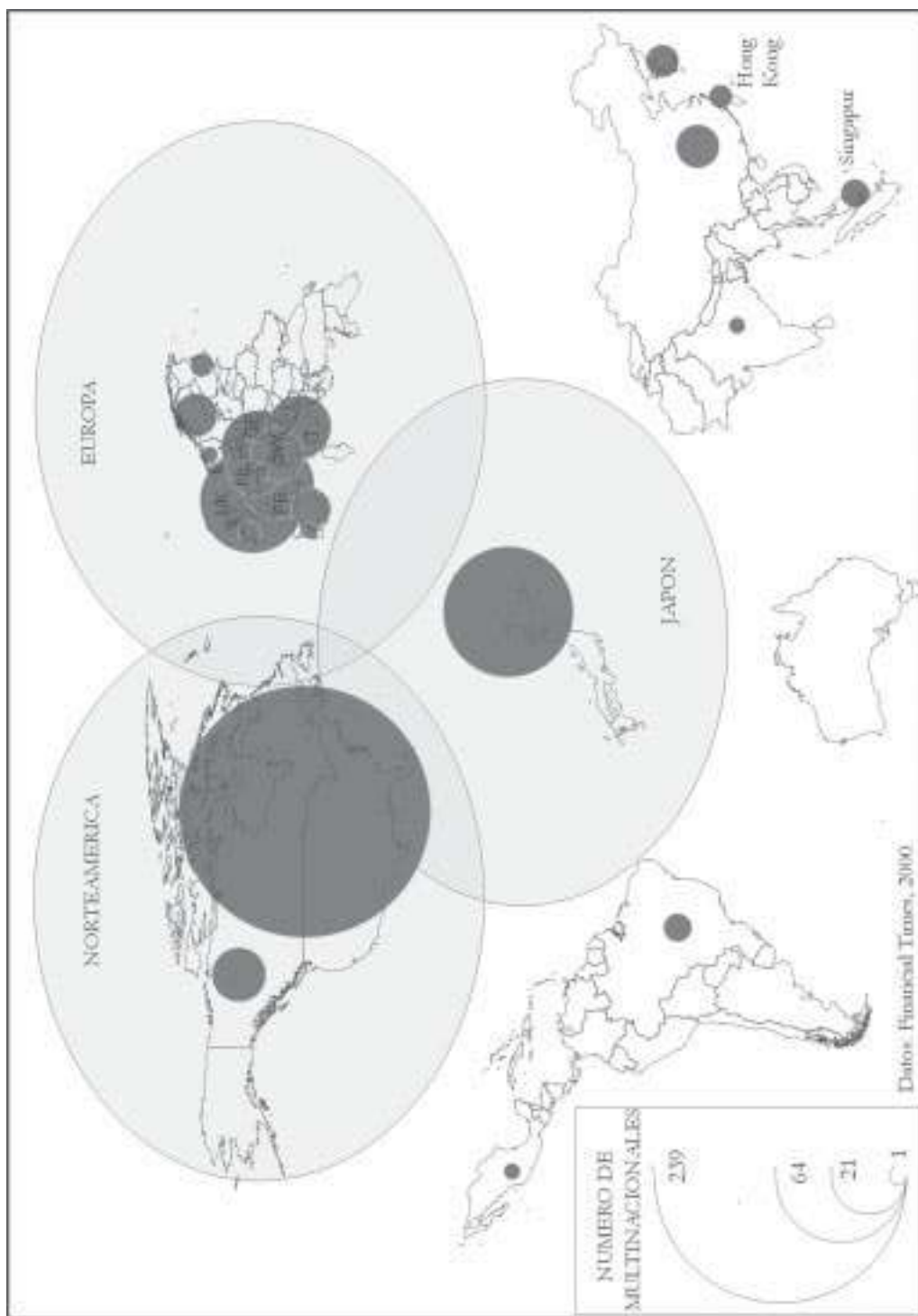


figura 3. Distribución de las 500 multinacionales más grandes del mundo (no se cartografiaron una para Suráfrica y otra más para Arabia S.)

## EL SISTEMA URBANO LATINOAMERICANO

Este apartado tiene dos propósitos: en primer lugar visualizar algunas tendencias de cambio en la organización de la red latinoamericana de ciudades, durante la década de los noventa, asociada con el impacto de los procesos de globalización y reestructuración económica regional y, en segundo lugar, contrastar el discurso de la ciudad global evaluando el desempeño y accionar del capital trasnacional en la región, pero especialmente el relacionado con aquellas actividades que (Sassen 1991) y (Taylor 2000) han identificado como generadoras de centralidad.

### La herencia de la jerarquía urbana

Tradicionalmente América Latina se ha identificado como una región con un dominio primacial en los sistemas urbanos nacionales, heredado fundamentalmente de unas economías extrovertidas que paralizaron el desarrollo regional y concentraron la riqueza en las antiguas capitales del imperio español, trasladando la misma situación (en similares condiciones de dependencia), a las nuevas repúblicas. La situación no cambió sustancialmente con la independencia y la industrialización incipiente de los siglos XIX y XX, excepto porque nuevas centralidades surgieron en el marco de proyectos de industrialización o por el desarrollo de economías extractivas exitosas en el mercado internacional.

En la mayor parte del siglo XX la transformación del sistema de ciudades estuvo determinado por las condiciones cambiantes del mercado internacional, alterado a su vez por los dos grandes conflictos internacionales. Ello permitió un desarrollo económico relativamente autónomo, sostenido en la sustitución de importaciones y la transformación agraria y urbana que permitió unas tasas sustanciales de industrialización y urbanización. Este proceso generó, además, un reforzamiento de la primacía debido al fuerte impulso de la industrialización en la primera mitad del siglo XX, que tuvo como consecuencia el drenaje hacia las grandes ciudades de la mayor parte de los recursos (Chase-Dunn 1985).

Esta situación tuvo un cambio importante en la década de los sesenta cuando los mercados de materias primas entran en crisis ante los cambios tecnológicos que permitían la producción y uso cada vez mayor de sintéticos en la industria y el crecimiento de la productividad en productos primarios por los países desarrollados (Castells 1996). Esta década marca, entonces, el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y comienza a configurarse el nuevo orden neoliberal que tiene como precursor el endeudamiento masivo de las economías latinoamericanas, aprovechando el exceso de liquidez derivado de los petrodólares, y las políticas de liberalización financiera que permitió a bancos ofrecer cuantiosos recursos. La liberalización de las economías sería la exigencia principal de los prestamistas (De Oliveira y Roberts 1996), lo cual condicionaría el desarrollo de América Latina en las décadas siguientes.

Las consecuencias a nivel urbano se reflejaron en la transformación de la estructura productiva de la región y en una reorganización de las ciudades, tanto a nivel de las relaciones interurbanas como en la estructura interna de la ciudad. En el primer caso, la región conoció una expansión importante de las empresas orientadas a la exportación, la mayor parte de ellas filiales de transnacionales norteamericanas, en el marco de la alianza para el progreso (Roberts 1995); a la vez que las compañías basadas en el mercado interno comenzaron a debilitarse (De Oliveira y Roberts 1996). De otra parte, las manufacturas ganaron un peso importante en las exportaciones, mientras los productos agrarios sufrían un importante descenso en su participación y precios. La exportación de productos mineros, empero, creció (Gwynne 1985: 4) y el proceso en general muestra un condicionamiento del desarrollo latinoamericano a los intereses en recursos y de deslocalización industrial de los países desarrollados, especialmente de Estados Unidos; lo que se tradujo en una industrialización espacialmente concentrada y orientada a la producción de bienes de consumo, con procesos intensivos en capital y una alta dependencia tecnológica, lo cual restringe las posibilidades de absorber los altos excedentes de mano de obra (ibid.).

La década de los ochenta comenzó con una aguda crisis desatada por el exagerado endeudamiento, el crecimiento de la inflación y la incapacidad de responder a las obligaciones financieras, que llevaron a México a declarar



la moratoria en el pago de su deuda en 1982; la crisis se extendió a toda la región y significó un retroceso en los avances de industrialización y desarrollo alcanzados en la fase de sustitución de exportaciones. Si bien las causas de la problemática se concedieron generalmente al endeudamiento; otros consideran que la crisis fue simplemente la catarsis de la reestructuración económica en la que la región se había aventurado como un salto abrupto hacia la modernización (De Oliveira y Roberts 1996, 82), para luego sufrir una fuerte contracción desatada por la caída en el ingreso de flujos de capital, la cual fue estimada en un 40% entre 1980 y 1986. Castells y Laserna (1989) señalan, igualmente, que la reestructuración del mercado global comenzada en la década de los setenta, generó una nueva dependencia, ahora de orden tecnológico, que hacía difícil para América Latina competir en el mercado mundial de manufacturas.

Las consecuencias del estancamiento económico se reflejaron en el crecimiento promedio de 1.1% durante la década; una inflación que alcanzó máximos de 4900% en Argentina 1989; y un deterioro de las condiciones de vida de la mayor parte de la población a causa de las medidas de ajuste impuestas por el Banco Mundial y el FMI (Gwynne et al. 2003; Phillips 1998).

La crisis, empero, golpeó con más fuerza a los pobres, mientras que la población rica continuó concentrando los ingresos, situación que se ejemplifica en la polarización social y el aumento del conflicto, definidos como elementos característicos de las ciudades en la década (Portes 1989). En varios países las capas más altas de la población aumentaron su participación, de por sí alta, en la distribución de la riqueza lo cual tendría repercusiones en la forma urbana al permitir un cierto grado de suburbanización, jalonada por las clases medias que escapaban así a la densificación, la contaminación y la criminalidad (De Oliveira y Roberts 1996). Otras naciones como Colombia, con una mayor tradición de desarrollo regional y menos ligado a la economía internacional, mantuvieron casi invariables las tasas de concentración del ingreso; pero los países que implementaron procesos de liberalización más fuertes, México por ejemplo, vieron subir la concentración en casi 10 puntos porcentuales. En el caso de México el balance a nivel urbano de dos décadas de neoliberalismo es detalladamente elaborado por (Parnreiter 2002).

En las dos décadas de liberalización que siguieron a la crisis de la deuda de 1982, el proceso de urbanización continuó a despensas de unos espacios rurales golpeados por la modernización de la agricultura y la desaparición de muchas de las actividades agrarias, incapaces de competir con las importaciones de alimentos y con la especialización en productos de exportación. La contracción del campo se ejemplifica en la caída de las exportaciones agropecuarias que pasaron de ser un 29% de los bienes exportados en 1980, al 24% en 1990 y al 15% en el 2000 (CEPAL 2002, 83).

Como contrapartida al deterioro de las condiciones de vida rural, las ciudades mantuvieron altos niveles de crecimiento. Así, la región pasó de 235 millones de habitantes urbanos en 1980, a 313 en 1990 y 391 en el año 2000; lo cual significó que se pasara de un porcentaje de urbanización del 64,9% en 1980 al 75,1% en el 2000. En consecuencia, a pesar de que demográficamente la región disminuyó su crecimiento y las grandes ciudades ralentizaron su expansión, la década de los noventa vería surgir en América Latina varias megaciudades.

### **La estructura contemporánea de la red de ciudades**

Revisemos ahora como se organiza la red de ciudades en un contexto de globalización. En el mapa de la figura 4 se distinguen claramente unos grupos o subsistemas de ciudades respondiendo a una inserción diferencial en la dinámica económica regional y especialmente a la economía norteamericana: De norte a sur, se identifica una red de ciudades con una dinámica de crecimiento económico importante asociada con el NAFTA y especialmente con la expansión de la maquila, iniciada en los 70 en la frontera y que explica el crecimiento de ciudades como Tijuana y Juárez, las cuales, junto con Matamoros, significaban más del 44% del empleo industrial en 1996 (MacLachlan y Aguilar 1998); según estos mismos autores, la dinámica maquiladora avanzó hacia el sur haciéndose significativa para los estados del interior. El cuadro 1 sin embargo, ratifica el dominio que mantiene la región norte (82.6), aunque se evidencia una participación importante de Puebla y Yucatán (sureste de México).

De otro lado, es necesario considerar, como elemento explicativo de la expansión demográfica y econó-

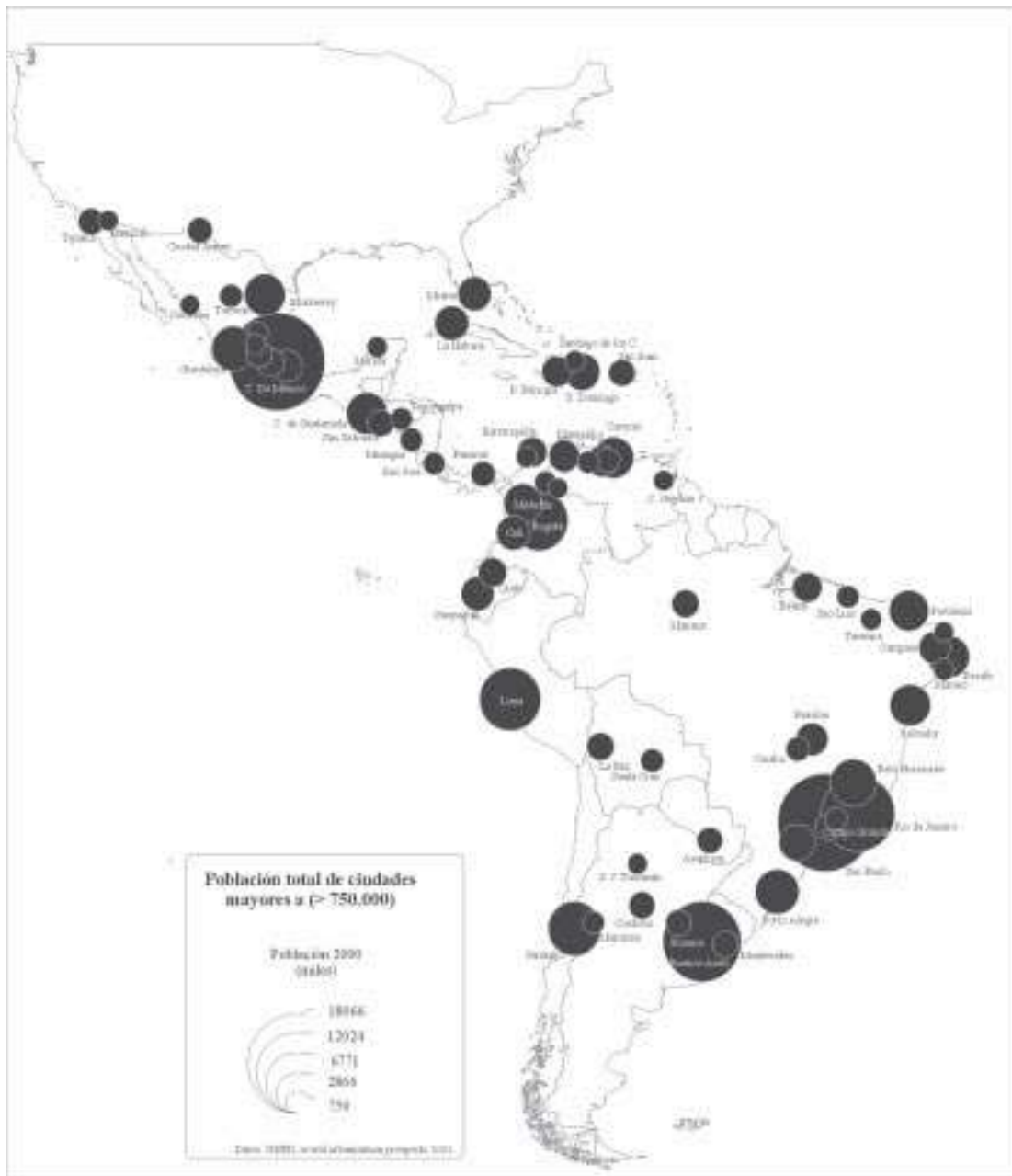


Figura 4. Red de ciudades de America Latina

**Cuadro 1. Personal remunerado de las maquiladoras de exportación en México por estados y regiones. Estructura porcentual 2001.**

NORTE	82.6	CENTRO NORTE	6.3	CENTRO OCCIDENTE	4.3	SUR ORIENTE	6.9
Baja California	21.8	Aguascalientes	1.9	Distrito Federal	0.2	Campeche	0.4
Baja California Sur	0.1	Durango	1.5	Guerrero	0.1	Hidalgo	0.0
Coahuila de Zaragoza	9.0	Guanajuato	1.2	Jalisco	2.4	Oaxaca	
Chihuahua	24.1	Querétaro de Arteaga	0.2	México	1.0	Puebla	3.1
Nuevo León	4.9	San Luis Potosí	0.9	Michoacán de Ocampo		Quintana Roo	
Sonora	8.3	Zacatecas	0.5	Morelos	0.4	Tlaxcala	0.6
Tamaulipas	14.4			Nayarit		Veracruz-Llave	0.1
Fuente: INEGI, 2001.				Sinaloa	0.0	Yucatán	2.6

**Tabla 1. Personal remunerado de las maquiladoras de exportación en México por estados y regiones. Estructura porcentual 2001**

mica de las ciudades mexicanas, la fuerte dinámica de crecimiento que comenzó a finales de la década de los 80 y estuvo jalonada por el Distrito Federal. Esta recuperación se sustentó esencialmente en el crecimiento de la industria manufacturera, pero especialmente en la expansión del sector servicios (particularmente de servicios al productor), lo cual reforzó la concentración del poder económico en Ciudad de México y su zona metropolitana, hacia donde fluyó el 60,3% de la inversión extranjera para el período 1994-2001 (datos de SECOFI citados en Parnreiter 2002, 13).

En América Central el sector turístico, dominado en más del 50% por el mercado norteamericano, se ha convertido en una actividad importante para países como Belice, Costa Rica y El Salvador, cuyas capitales nacionales si bien no corresponden al destino final de los viajeros, tienen la función de servir de receptáculo inicial y de "base de operaciones" de los turistas para los recorridos interiores (Inman et al. 2002). La industria maquiladora también se expandió hacia América Central, especialmente Guatemala, Salvador, Honduras y Costa Rica; ejerciendo

un impacto importante en el crecimiento de las ciudades capitales, concentradoras de la mayor parte de la inversión. Estas maquilas, de origen asiático principalmente, se concentraron en el sector de la confección para atender el mercado de Estados Unidos. Así, la región pasó de exportar confecciones por 811,7 millones de dólares en 1990, a 3.073 millones en 1995; esto es, un crecimiento de 30.5% en los cinco años, con países como Honduras y Salvador que aumentaron más de 50% tales exportaciones (OIT 1997).

Un tercer subsistema puede identificarse en las Antillas Mayores y los núcleos litorales de Colombia y Venezuela. Esta red de ciudades se apoya inicialmente en el desarrollo de las islas por la expansión del turismo, que en la década de los 90 tuvo un crecimiento promedio de 4.3% (Inman et al. 2002, 7). En la región los destinos más significativos son Cuba, Jamaica, República Dominicana y Puerto Rico. Estos datos se complementan con la observación de (Potter 1989) respecto a que la dependencia significó la concentración de la población y las actividades en una porción del territorio nacional, usualmente el

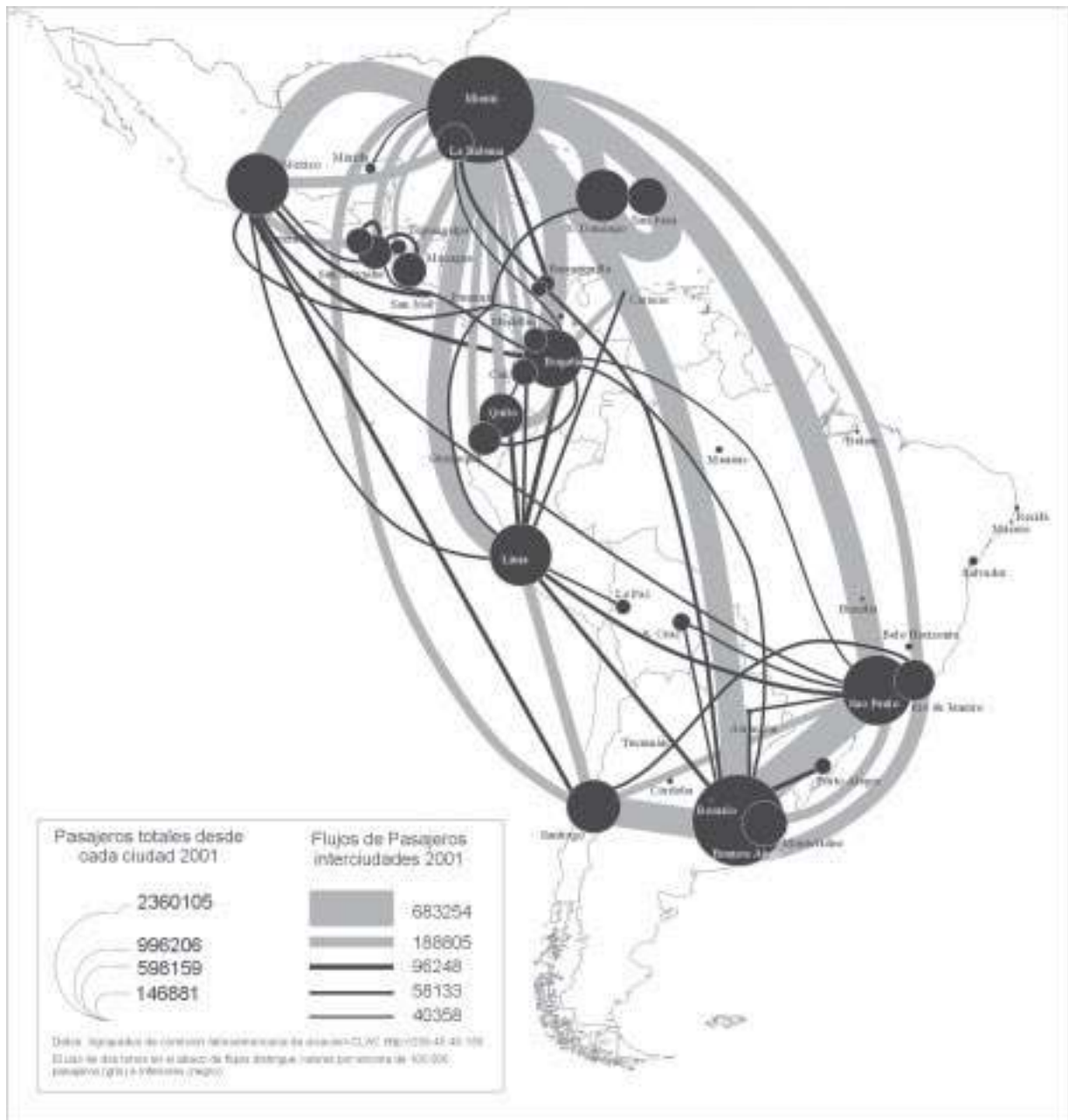


Figura 5. Flujos de tráfico aéreo en América Latina

cinturón costero, a la vez que la producción agrícola para el consumo doméstico desaparecía. Igualmente, este progreso no está exento de peligros; así lo ilustra Girvan (1997) al indicar como principales factores de riesgo del turismo el ascenso del crimen, la degradación ambiental y la pérdida de identidad cultural ante la invasión de los medios masivos norteamericanos y europeos; igualmente es necesario destacar la alta vulnerabilidad de varios países que sostienen sus actuales economías en mercados externos de actividades prescindibles como el turismo o manufacturas fuertemente dependientes de preferencias arancelarias norteamericanas. Girvan (1997) también llama la atención sobre el debilitamiento progresivo de la soberanía y por tanto de la capacidad del estado para negociar y controlar los agentes económicos.

A nivel de América del sur el amplio “vacío” del centro andino amazónico, contrasta con la densificación urbana de Centroamérica. Efectivamente la excesiva primacía de Lima y La Paz, así como las barreras orográficas, dificultan la distinción de unos ejes andinos de

urbanización; los sistemas de ciudades de Ecuador-Colombia-Venezuela aparecen más orientados hacia el Caribe y Estados Unidos. En Brasil, Sao Paulo presenta una posición primacial, especialmente por el poder de la economía brasilera, y la dinámica de MERCOSUR que ha permitido formar un mercado regional inexistente en el resto del subcontinente. Mírese por ejemplo en el mapa de la figura 5 como todos los flujos se dirigen invariablemente hacia Miami desde no importa que ciudad; el único caso diferente es el eje Santiago-Buenos Aires-Sao Paulo. Sin embargo, los lazos de este eje con el resto de las principales ciudades de Suramérica son débiles.

La anterior descripción ratifica la idea de la creciente influencia norteamericana expuesta por autores como (O'Brien 1999) y (Phillips 1998) y ello es evidente en la jerarquía de las relaciones interurbanas: el mapa de la figura 5 muestra una dependencia en el tráfico aéreo casi absoluta con respecto a Miami, haciendo la salvedad que los flujos hacia otras ciudades norteamericanas no han sido cartografiados. Brown et al. (2002) igualmente identifica que las conexiones de América Central con la red de ciudades mundiales, graficada a partir de los datos de correspondencia bancaria, privilegian ciudades como Miami (138 conexiones) y Nueva York (35), mientras ciudad de México escasamente posee 10 conexiones, a pesar

de ser supuestamente, junto con Sao Paulo, las ciudades primadas de América Latina.

Finalmente nótese como en la transformación de la red urbana regional durante las dos últimas décadas, Miami se ha constituido en la capital económica de América Latina, no solamente por su “vocación internacional” que la convirtió en el “cuartel general” de las principales compañías del mundo que mantienen intereses en América Latina, sino también porque drena, desde la periferia latinoamericana, una masa importante de migrantes, incluyendo las elites ricas y educados; pero también un porcentaje alto de personas escasamente calificadas sobre las que descansa la construcción física de la ciudad. La pujanza de Miami se apoya, simultáneamente, en una excelente gestión y en una concentración nada despreciable del dinero producto del tráfico de armas, drogas y otras actividades ilícitas como la corrupción política, todas provenientes de América Latina (Sassen y Portes 1993).

### **América Latina y el impacto de las actividades de las grandes transnacionales globales**

El anterior panorama responde básicamente a una evaluación del comportamiento demográfico urbano en la región; sin embargo, siendo consecuente con el aparto conceptual que soporta la idea de Ciudad Global es necesario intentar resolver el siguiente interrogante: ¿Cuál ha sido la penetración del capital transnacional y en qué medida las ciudades latinoamericanas primaciales han asumido la función de centros de comando de las multinacionales? Para intentar responder a ello se presenta una evaluación del comportamiento en América Latina de seis multinacionales situadas entre las 100 primeras de la lista de Financial Times (<http://news.ft.com>), utilizando la información corporativa de las empresas.

Los resultados de este examen reflejan las contradicciones inherentes al proceso de globalización. De un lado, la expansión del comercio y principalmente de las actividades financieras, es profundamente desigual, dinamizando las economías urbanas de los países desarrollados pero con efectos, comparativamente hablando, muy débiles en la periferia. Así, en los países de América Latina el monto de los negocios de las grandes compañías fue bajo y en general se limitaron a la ampliación de

las ventas de algunos servicios pero no la consolidación de actividades de alto valor agregado, de tal suerte que la hipótesis acerca de un sistema urbano estructurado alrededor de la función de comando de las ciudades en un mercado global es, inicialmente falsa, al menos en lo que a las más importantes de las grandes transnacionales se refiere. Revisemos por ejemplo el comportamiento de Citicorp, una compañía de rango bajo entre las grandes. Citicorp organiza sus actividades en torno a 6 compañías a saber:

- Citibank: Venta de productos y servicios financieros generales y también para el comercio internacional, crédito, cobranzas y órdenes de pago.

- Traveler and Winter Thur International: Servicios especializados de riesgos empresariales, administración y manejo de negocios para corporaciones multinacionales. Seguros para mercados comerciales. Filiales en Buenos Aires y Sao Paulo.

- Travelers life & Annuity: Productos y servicios financieros, seguros de vida, planes de retiro, protección de activos. Sin presencia en América Latina.

- CitiFinancial. Sin presencia en América Latina.

- SSBCity: Inversiones. Sedes en México, Bogotá, Sao Paulo, Montevideo, Buenos Aires y Santiago.

De las anteriores filiales del grupo solo Citibank tiene una participación significativa y su comportamiento muestra una fuerte concentración en Brasil, Chile y Colombia caracterizada por cierto número importante de oficinas que en la mayoría de los casos corresponden a *citiphone*, es decir un conjunto de cubículos con teléfonos para ejecutar algunas transacciones bancarias. Las otras filiales, que serían más representativas de lo que se define como actividades de punta para la caracterización de una ciudad global, carecen de interés en América latina; una revisión de sus balances muestra una baja participación de la región en sus negocios globales, por ejemplo de los 82.005 millones de dólares de ingresos totales en 1999, 1983 provenían de sus negocios en la región; un 2.4% (Citigroup 2000).

Las otras compañías no difieren mucho en este comportamiento, es decir un bajo volumen de los negocios y una concentración de los pocos recursos invertidos en los países de mayor desarrollo económico y principalmente en sus ciudades primaciales. IBM corporation por ejemplo, aunque mantiene presencia en algunos núcleos re-

gionales, la relación con respecto al número de filiales en las capitales nacionales es muy alta (14 a 3 entre Buenos Aires y Mendoza, 27 a 1 entre Santiago y Valparaíso, 9 a 4 entre Bogotá y Cali).

Un caso de particular importancia es el de General Electric, con presencia en Argentina desde comienzos de siglo y una importante reestructuración de sus negocios desde 1990 ampliando los mismos a otras áreas como servicios médicos (1991), satelitales (1996), plásticos (1997) y financieros (1999). Sin embargo, a pesar de la amplitud de sus actividades (más de 15) y la diversidad de las mismas (aviación, equipos médicos, informática, servicios financieros), sus actividades en América Latina se orientan principalmente a la comercialización de electrodomésticos, pero además centrándose solamente en México, Brasil y Argentina, donde solo abren representaciones en las capitales, (las 12 representaciones que registra la página Web de la compañía en Argentina están localizadas en Buenos Aires; en Brasil se las reparten Sao Paulo y Río de Janeiro con una mínima participación de otras ciudades).

Exxon ilustra una dinámica particular en la penetración del capital transnacional. Las actividades de la compañía involucra la explotación de petróleo, carbón, refinería, mercado de combustibles e industria química. Para América Latina las actividades se concentran en la explotación petrolífera y carbonífera, venta de combustibles y alguna actividad en refinación; sin embargo, sus negocios en la región corresponden a una parte mínima de su actividad mundial: los datos de producción de crudo y gas, por ejemplo, aparecen agrupados en "resto del mundo" siendo apenas un 5% de su producción global; la comercialización de combustibles que es el único rubro que amerita una estadística independiente para la región, solo cubre el 8.5% de sus ventas en el mundo. Como conclusión, queda el hecho de que esta compañía desarrolla en América Latina solamente actividades extractivas y algunos pocos servicios asociados con las mismas, de tal manera que lo que se llamaría "la inserción de la región en el mercado global" se restringe, en este caso, a la comercialización de algunos productos industriales.

La revisión anterior permite afirmar que el impacto real del proceso de globalización en el sistema urbano se refleja en un fortalecimiento de la primacía urbana en América Latina, un fenómeno que ha sido una constante en la historia urbana de la región. La ola de nuevas activi-

dades económicas relacionadas con las economías de exportación que se esperaba generarían un fuerte proceso de relocalización industrial, produciendo un mayor equilibrio de los sistemas urbanos nacionales y fortaleciendo el crecimiento de las ciudades intermedias, especialmente aquellas con características de puerto, no se ha producido en la magnitud que se esperaba. La transición más bien ha sido lenta y si bien América Latina constituye un mercado importante para las grandes multinacionales, especialmente las norteamericanas, el volumen de los negocios en la región es pobre comparado con el valor total de las economías de estas compañías.

De otro lado, los cambios económicos no han generado ningún proceso de descentralización y por el contrario han favorecido la consolidación y crecimiento de la primacía urbana de Sao Paulo, Ciudad de México y Buenos Aires en el sistema urbano regional -con tal posición incluso desde la colonia-, igual que la primacía de las capitales nacionales en los sistemas urbanos locales. La esperada desconcentración solo se experimentó en el crecimiento demográfico (de todas formas inferior al de las grandes ciudades que experimentaron un fenómeno de metropolización y absorción de ciudades periféricas, constituyendo una gran megalópolis), resultado de la destrucción de las actividades rurales, acompañado de una profunda crisis fiscal de las ciudades intermedias y unas tasas muy lentas de expansión económica, que se dio principalmente en el sector servicios con un aumento de las importaciones y crecimiento del déficit comercial, pero también de la transferencia neta de recursos hacia el exterior: el valor de las rentas pagadas al resto del mundo pasó de USD\$ 25.286 millones en 1980 a USD\$ 58.394 millones en 2001 al mismo tiempo que la deuda externa se elevaba de USD\$ 220.256 millones en 1980 a USD\$ 727.833 en 2001. La balanza comercial, de otra parte, ha sido generalmente negativa recuperándose solamente en tiempos de recesión con superávits mínimos (USD\$ 1.175 millones en 2001) que no compensan la fuerte transferencia en años anteriores (por ejemplo USD\$ -33.658 millones en 1998). Datos (CEPAL 2002) en precios constantes 1995.

Muestra entonces este proceso, que existe una incoherencia entre la dinámica real de la economía y los deseos de los planificadores y menos aún de sus previsiones ligeras. Por el contrario, se impone una lógica en

muchas ocasiones contraria. La liberalización de mercados y la modernización económica privilegia los lugares desarrollados y castiga los espacios desaventajados.

Quedaría por revisar como el funcionamiento del sistema regional podría ser entendido, no ya a partir del análisis del comportamiento del capital transnacional, sino a través de la evaluación de las estrategias locacionales de las principales compañías a nivel latinoamericano. Una lectura rápida del lugar de origen de las mismas, muestra como la mayoría de ellas se encuentran en los países “centrales” de la región, esto es Brasil, México, Chile y Argentina (figura 6). Aunque es pertinente profundizar más en esta dinámica corresponde al menos plantear que su impacto en los sistemas urbanos no tiende a ser diferente que el de privilegiar el crecimiento económico de las grandes ciudades ya consolidadas y con un alto capital físico y humano, no generado en los últimos 10 años, sino en un proceso largo de acumulación que se ha nutrido de la concentración de los excedentes acumulados en su periferia (el café por ejemplo para Colombia y Sao Paulo).

En síntesis, la transformación del sistema latinoamericano de ciudades ofrece un panorama muy distinto al esperado a partir de los resultados obtenidos en los análisis de las ciudades del Primer Mundo, basados en la Teoría de la ciudad mundial. La transformación económica de los 90 consolidó el papel primacial que habían tradicionalmente tenido Sao Paulo y Ciudad de México cuyos países concentraron la mayor parte del flujo internacional de capitales resultado de la desregulación financiera de comienzos de la década. Lo que empezó como un proceso de expansión del capital financiero hacia los mercados emergentes, se fue decantando poco a poco, quedando la mayor parte de los recursos en aquellos países que ya tenían un sólido desarrollo económico: Brasil y México. Es así como del total de inversión extranjera llegada en 1991, Brasil, México y Argentina concentraron el 65.7%, dejando un 34.3% para los otros 16 países de Latinoamérica; para 1999 la situación se hizo más desigual y la concentración alcanzó el 82%, pero con el agravante de que algunos países que generaron cierta desconfianza en los mercados financieros, vieron caer la llegada de recursos de este tipo a niveles escandalosos: en Colombia cayó 10 veces, pasando de USD\$ 2.509 millones en 1998 a USD\$ 250 en 1999; en Guatemala la caída fue de 7 veces, (CEPAL 2000).



Figura 6. Las 500 compañías más grandes de América Latina



## CONCLUSIONES

En una aparente contradicción, se ha puesto de presente a lo largo de este ensayo, la reivindicación de la aplicación, en el análisis del sistema urbano latinoamericano, de una teoría de análisis urbano que se ajusta, inicialmente, poco al comportamiento real de las ciudades de la región. Aparente porque en últimas, más que negar la pertinencia del desarrollo de una línea de investigación en este sentido, este ejercicio, en mi opinión, fortalece esta tendencia al exigir un conocimiento mayor de las fuerzas que dirigen la transformación de la red de ciudades y que si bien dichas fuerzas no son en sentido directo las del capital transnacional, es pertinente indagar sobre el rol de los capitales regionales y nacionales, cuyo desempeño muestra más pertinencia en la configuración de los sistemas urbanos regionales, pero que además se hayan articulados a los negocios de las grandes compañías multinacionales.

De otra parte, si bien la penetración de las grandes compañías no es significativa en función al volumen total de sus negocios, ello no quiere decir que los impactos territoriales de la penetración del capital transnacional sean descartables: en economías pequeñas como las de la mayor parte de América Latina un flujo comparativamente escaso de capitales tiene una relevancia importante.

Conviene evaluar, también, en qué grado la gestión urbana ha dejado parcialmente de responder a los intereses de los habitantes de la ciudad y como florecen en ella elementos físicos orientados a usuarios externos a ella. Así, observamos la adopción de políticas urbanas que asumen sin ningún atisbo de crítica y reflexión, políticas orientadas a unas “realidades” urbanas que parecen incontrovertiblemente evidentes, pero que no se sustentan en un análisis detallado de información sino en aquello que se va volviendo de moda. Así, la siguiente cantinela, encontrada en un Plan de ordenamiento territorial urbano se repite más o menos de la misma manera en los discursos del Ordenamiento territorial de varias ciudades: “El área Metropolitana... se proyecta como un escenario de gran importancia que permite hacer realidad la inserción de nuestra economía al proceso de internacionalización y de apertura” (Alcaldía de Pereira 2000).

Los costos de tal irracionalidad política y económica lo están pagando caro principalmente los pobres urbanos. Una muestra de tal situación la ilustra el hecho de que el nivel de pobreza en la región alcanzó el 35% en 1999, valor igual al de 1980, lo que permitiría poner de presente que no sólo los 80 fueron la “década perdida” de la región sino también los 90. El porcentaje de pobres urbanos, empero, creció de un 25% en 1980 a un 30% en 1999; siendo más dramático el hecho de que en números absolutos la región tiene más de 150 millones de pobres. Por otro lado, la evidencia del carácter reforzador de la primacía que tiene los procesos de ciudad mundial desmitifica la tesis, muchas veces justificativa de los programas económicos neoliberales, de que la liberalización económica y los flujos de inversión extranjera conducen necesariamente a la desconcentración de la actividad económica y resuelven la desigualdad espacial en el desarrollo.

Finalmente, del ejercicio queda la necesidad de detallar más las dinámicas y consecuencias urbanas y espaciales de la acción del capital transnacional en la región, así como su articulación con los agentes económicos regionales y locales. El intentar entender los sistemas urbanos hoy en el contexto de una dinámica global/local, se hace necesario.

## BIBLIOGRAFIA

- Amin, Ash y Graham, Stephen. 1997. The ordinary city. En *Translations of the Institute of British Geographers* 22 (4):411-429.
- Barco, Carolina. (coord.). 1998. *Bogotá-Sabana. Un territorio posible*. Bogotá: CEDE - Cámara de Comercio de Bogotá.
- Baverstock, Jonathan, Richard Smith, and Peter Taylor. 2000. World-City Network: A New Metageography. *Annals of the Association of American Geographers* 90 (1):123-134.
- Brown, E.; Catalana, G. y Taylor, P. 2004. *Beyond World Cities: Central America in a Global Space of Flows*. GaWC Research Bulletin, 48 2002 [accesado en 2004]. Disponible en <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb48.html>.
- Castells, Manuel. 1996. *The rise of the network society*. Cambridge, MA: Blackwell Publishers.
- Castells, Manuel y Laserna, Roberto. 1989. The New Dependency: Technological Change and Socioeconomic Restructuring in Latin America. En *Sociological Forum: Special Issue: Comparative National Development: Theory and Facts for the 1990s* 4 (4):535-560.
- CEPAL. 2000. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- . 2002. *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Chase-Dunn, Christopher. 1985. The coming of urban primacy in Latin America. *Comparative Urban Research* XI (1-2):14-31.
- Citigroup. 2000. *Citigroup annual report 1999*. Jersey City: Citigroup.
- Coffey, William J. 1998. Urban Systems Research: An Overview. *Canadian Journal of Regional Science* XXI (3):327-364.
- De Oliveira, Orlandina y Roberts, Bryan. 1996. Urban Development and Social Inequality in Latin America. In *The Urban transformation of the developing world*, edited by J. Gugler. Oxford; New York: Oxford University Press.
- Dear, Michael y Flusty, Steven. 1998. Posmodern urbanism. En *Annals of the Association of American Geographers* 88, (1):50-72.
- Dicken, Peter. 1998. *Global shift: transforming the world economy*. 3rd ed. — ed. New York: Guilford Press.
- Friedman, John. 1995. Where we stand: a decade of world city research. In *World cities in a world-system*, editado por P. y T. Knox, P. New York: Cambridge University Press.
- Girvan, Norman (1998). *Societies at risk? the Caribbean and global change*. UNESCO. Consultado 2004. Disponible en <http://www.unesco.org/most/girvan.htm>.
- Gwynne, Robert N. 1985. Industrialisation and urbanisation in Latin America. London: Croom Helm.
- Gwynne, Robert N.; Klak, Thomas y Shaw, Denis J. B. 2003. *Alternative capitalisms: geographies of emerging regions*. London: Arnold.
- Hall, Peter. 1966. *Megaciudades del mundo*. Barcelona: Alianza.
- Inman, Chris; Pierre, Jean; Segura, Gustavo, et al. 2002. *Destination: Central America A Conceptual Framework for Regional Tourism Development*. CLACDS 2002 [accesado en Marzo

de 2002]. Disponible en <http://www.incae.ac.cr/ES/clacds/investigacion/pdf/cen603.pdf>.

Lakshmanan, T. R. y Chatterjee, Lata. 2004. *New York: Gateway City to the Global Economy*. Center for Transportation Studies Boston University 1999 [accesado en 2004]. Disponible en <http://www.bu.edu/transportation/NY.pdf>.

MacLachlan, Ian y Aguilar, Guillermo. 1998. Maquiladora myths: Locational and structural change in Mexico's export manufacturing industry. En *Professional geographer* 50 (3):315-331.

Martinotti, Guido. 1997. The new social morphology of cities. *Management of Social Transformations - MOST. Discussion Paper Series* (16):20 p.

Nijman, Jan. 2000. The paradigmatic city. *Annals of the Association of American Geographers* 90 (1):135-145.

O'Brien, Thomas F. 1999. *The century of U.S. capitalism in Latin America*. 1st ed. Albuquerque: University of New Mexico Press.

OIT. 2004. *La industria de la maquila en Centroamérica*. Organización Internacional del Trabajo 1997 [accesado en 2004]. Disponible en <http://www.ilo.org/public/spanish/dialogue/acemp/papers/1998/maquila>.

Parnreiter, Christof ; Fischer, Karin ; Jäger, Johannes ; Kohler, Petra. 2002. Ciudad de México: el camino hacia una ciudad global. *EURE (Santiago)* 85 (28):89-119.

Pereira, Alcaldía de. 2000. *Plan de Ordenamiento Territorial*. Pereira: Alcaldía de Pereira.

Phillips, Lynne. 1998. *The third wave of modernization in Latin America: cultural perspectives on neoliberalism*, *Jaguar books on Latin America*; 16. Wilmington, Del.: Scholarly Resources.

Portes, Alejandro. 1989. Latin American Urbanization during the Years of the Crisis. *Latin American Research Review* 24 (3):7-44.

Potter, Robert B. 1989. Caribbean urban development and planning. In *Urbanization, planning, and development in the Caribbean*, edited by R. B. Potter. London ; New York: Mansell.

Roberts, Bryan R. 1995. *The making of citizens : Cities of peasants revisited*. 2nd ed. — ed. London, New York: Edward Arnold ; Halstead Press.

Sassen, S., and A. Portes. 1993. Miami: a new global city? *Contemporary Sociology* 22 (4):471-477.

Sassen, Saskia. 1991. *La ville globale*. París: Descartes & Cie.

Sudjic, Deyan. 2004. *Third Megacities Lecture. Identity in the city*. Megacities Foundation 1999 [cited 2004].

Taylor, Peter J. 2000. World cities and territorial states under conditions of contemporary globalization : The 1999 Annual Political Geography Lecture. *Political Geography* 19:5-32.

Thrift, Nigel. 1995. A hyperactive world. In *Geographies of global change : remapping the world in the late twentieth century*, edited by M. Watts. Oxford: Blackwell.

UN. 2002. *World urbanization prospects : the 2001 revision*. New York: United Nations.

Violich, Francis. 1944. *Cities of Latin America : housing and planning to the south*. New York: Reinhold.

## NOTAS

<sup>1</sup> Profesor. Departamento de Geografía, Universidad Nacional de Colombia.

<sup>2</sup> Relativo porque aún si la economía de las potencias estaba orientada a los esfuerzos de la guerra y Latinoamérica se vió en la obligación de desarrollar sus industrias para el suministro de los productos ya no importables, las economías seguían siendo dependientes de la economía norteamericana. Esta situación es bien ilustrada por (Violich 1944) quién reproduce las quejas de un hombre de negocios bogotano en 1940, respecto al no arribo de suministros de acero desde Estados Unidos y la consecuente parálisis de la economía local.

<sup>3</sup> A pesar de que algunos autores verifican sin ambages la existencia de unos corredores andinos (Barco 1998), las distancias interurbanas constituyen una dificultad importante, incluso para los corredores de MERCOSUR. En el caso de Buenos Aires – Rosario hay 288 km y 4 horas de viaje, pero frente a Sao Paulo la distancia es de 2291 km (aproximadamente 3 veces la distancia Nueva York-Toronto) y 10 horas de viaje. En el caso de Colombia, a las distancias entre las cuatro ciudades más grandes, se añaden las dificultades propias de la comunicación intracordillerana donde el tránsito de los 390 Km. significan más de 8 horas de viaje. En ese sentido, ofrecer la idea de un eje urbano casi continuo Buenos Aires –Sao Paulo o Bogotá – Quito – Caracas, es controvertido por la dificultad de superar las grandes distancias que separan esos núcleos.