

CALI Y EL VALLE DEL CAUCA EN LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA:
RESPUESTA REGIONAL Y SU POSICIÓN EN LA RED DE CIUDADES
GLOBALES

JORGE ALBERTO BUSTOS OSPINA

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES
SANTIAGO DE CALI
2016

CALI Y EL VALLE DEL CAUCA EN LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA:
RESPUESTA REGIONAL Y SU POSICIÓN EN LA RED DE CIUDADES
GLOBALES

JORGE ALBERTO BUSTOS OSPINA

Trabajo de grado para optar por el título de Magister en Sociología

Directora: Ph. D. Rosa Emilia Bermúdez Rico

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES
SANTIAGO DE CALI

2016

Agradecimientos

A mi madre, Esther, por el apoyo incondicional que sólo una madre sabe brindar; y a Paula, por la maravillosa circunstancia de hacerse presente en mi vida, dándome el apoyo, empuje y motivación que sólo el amor puede ofrecer.

TABLA DE CONTENIDO

Agradecimientos.....	3
Índice de Tablas	6
RESUMEN	7
INTRODUCCION	8
1. GLOBALIZACIÓN, GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y CIUDADES: APROXIMACIÓN AL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	12
1.1. La globalización económica y sus dimensiones	13
1.2. El Debate sobre la Economía Global	14
1.3. La globalización económica: una nueva relación/articulación entre lo global y lo local 19	
1.4. Globalización y Territorio: la Configuración de la Economía Global desde los Espacios Sub-nacionales (ciudades y regiones)	23
1.5. Límites metodológicos.....	27
2. CALI Y LOS FLUJOS GLOBALES DE COMERCIO E INVERSIÓN: LA CONFIGURACIÓN DE UNA RESPUESTA REGIONAL	29
2.1. Metodología y fuentes	29
2.2. Los clústeres: una respuesta regional a la globalización comercial	30
2.3. De “El Cali que Queremos” a “El Valle de Cara al Mundo”: respuestas a la pregunta: ¿y dónde estamos?	31
2.4. Una respuesta regional...¡desde el Estado Central!: la regionalización del paradigma de la competitividad	36
2.5. La Respuesta Regional: Territorio, Cadenas de Productos y Globalización	40
2.6. La Competitividad como Estrategia de Globalización	48
2.7. Globalización y Competitividad: Impactos en la Gobernanza Territorial	51
2.7.1. El Empresarialismo como Modelo de Gobernanza Territorial en el Valle del Cauca 52	
2.7.2. Empresarialismo y Gobierno Local: el caso de Cali.....	54
2.7.3. Gobernanza Empresarialista desde el Sector Privado: Invest Pacific	56
2.8. Actores Privados en la Gobernanza Regional: de la influencia personal a la institucionalización de su poder	58

3. EL VALLE DEL CAUCA EN LA GLOBALIZACIÓN FINANCIERA: CALI COMO NODO DE ARTICULACIÓN GLOBAL DE LA REGIÓN	65
3.1. Globalización Financiera: Flujos de Capital y Conocimiento	65
3.2. Cali como nodo de servicios, una doble tarea: ciudad-región y ciudad-región global	67
3.3. Cali en la economía global: su lugar en la red de ciudades globales	69
3.3.1. Metodología y fuentes	69
3.3.2. Conectividad Global de Cali	74
3.3.3. Globalización Contable de Grandes Empresas con Localización en Cali...	78
3.3.4. Banca/Finanzas y servicios legales: capital global, gestión local.	82
3.3.5. Sentido Geográfico de las Conexiones Globales de Cali	85
3.3.6. Identificando el “vecindario” global de Cali: cercanía en la red de ciudades mundiales.....	90
3.3.6.1. Cali: una ciudad globalmente local.....	92
3.4. Los Débiles Nexos del Valle del Cauca con el Capital Global.....	97
3.5. Flujos Globales de Capital y Conocimiento: Una Respuesta Regional Débil ..	102
4. CONCLUSIONES	106
4.1. Flujos globales y territorio en el Valle del Cauca.....	106
4.2. El rol determinante del Estado central en la articulación global de la región...	108
4.3. ¿Hay un nuevo modelo de desarrollo para el Valle del Cauca?.....	111
4.4. ¿Se está globalizando la región?	113
BIBLIOGRAFÍA	115
Anexo 1. Construcción de la base de datos para la aplicación del modelo de red de ciudades globales (WCN) a Cali.....	125
Construcción del instrumento de análisis para Cali	127
Anexo 2. Presencia de firmas globales de servicios avanzados en tres ciudades colombianas	135

Índice de Tablas

Tabla 1. Productos o Actividades de las Apuestas Productivas	42
Tabla 2. Clasificación Final de Apuestas Productivas	46
Tabla 3. Conectividad global en la red de ciudades mundiales	75
Tabla 4. Firmas globales de servicios avanzados presentes en Cali y Medellín	76
Tabla 5. Revisores fiscales de empresas de Cali que cotizan en bolsa (BVC)	78
Tabla 6. Revisores fiscales de grandes empresas de Cali, 2013.	79
Tabla 7. Firmas de servicios financieros vinculadas a la emisión de acciones y/bonos por parte de empresas registradas en Cali, 2006-2015	83
Tabla 8. Conectividad específica de Cali	87
Tabla 9. Conectividad específica de Medellín	88
Tabla 10. Conectividad específica de Bogotá	89
Tabla 11. Cercanías globales (hinterworlds) de tres ciudades colombianas	93
Tabla 12. Clasificación de las ciudades mundiales, 2012, según el GaWC	130
Tabla 13. Ciudades seleccionadas para la red de ciudades globales a analizar	132
Tabla 14. Firmas globales de servicios avanzados seleccionadas para el análisis.....	134

RESUMEN

Se realiza un análisis de la articulación de Cali y el Valle del Cauca a la economía global, centrándose en la interacción entre flujos globales (comercio, inversión, capital y conocimiento) y el territorio, concebido éste como un espacio configurado por la acción de determinados actores sociales. Siguiendo las conceptualizaciones de Sassen y Storper se concibe la globalización económica como un proceso que se constituye desde espacios y territorios específicos y, desde esta perspectiva, se examinan tanto la posición de Cali y el Valle en la economía global como las estrategias que desde diferentes niveles (Nacional y subnacional) se despliegan para insertar globalmente a la ciudad y la región. Se hace uso de la metodología desarrollada por el Globalization and World Cities (GaWC) para establecer la posición de la Cali en la red de ciudades globales y, complementariamente, se utiliza información documental para precisar la forma en que desde la ciudad y la región se ha intentado territorializar los flujos globales. Se analizan algunos impactos que las estrategias de inserción global han tenido sobre la gobernanza económica regional.

Palabras clave: Globalización, Economía global, Cali, Valle del Cauca, Red de ciudades globales, región, ciudad-región.

INTRODUCCION

La presente es una investigación sobre la forma en que Cali y el Departamento del Valle han ido configurando su articulación a la economía global. Los objetivos son: 1. Mostrar los *procesos* que se han desplegado sobre la región vallecaucana con miras a integrarla más estrechamente a los circuitos económicos globales; 2. Identificar los principales *actores* que han intervenido en estos procesos y precisar sus formas de acción; 3. Identificar los impactos de estos procesos en la *gobernanza económica territorial*.

La investigación se apoya en el argumento defendido por diversos autores (Storper, 1997; Veltz, 1999; Castells y Borja, 1998; Sassen, 2007)) de que la globalización de un territorio es un proceso multi-escalar que implica la confluencia en ese territorio de tres fuerzas que operan desde diferentes escalas geográficas: flujos globales, Estado-nación y fuerzas locales/regionales. Cada una de esas fuerzas esta mediada por actores sociales específicos: por ejemplo, el mercado mundial de capitales es un flujo global pero para poder operar a este nivel requiere de actores concretos como pueden ser un organismo multilateral tipo Fondo Monetario Internacional o una cadena de bancos e instituciones financieras a través de las cuales fluye globalmente el capital; así mismo, el Estado central continua siendo un actor fundamental en la gobernanza económica regional, especialmente en países como Colombia en los que la región no ha tenido tradicionalmente políticas propias de internacionalización sino que estas son trazadas desde el nivel central; por último, desde la región se expresan actores como los gobiernos locales y regionales, o actores institucionales, como las agremiaciones empresariales, o nuevos espacios institucionales que han surgido dentro del proceso de gestión de la globalización regional, y que desde la región buscan una forma específica de insertarla en la economía global.

La indagación por el proceso de globalización regional se hace aquí, entonces, intentando resaltar para el caso de Cali y el Valle del Cauca la interacción entre estas tres escalas y grupos de actores: flujos globales, Estado central y región.

Siguiendo la conceptualización de Castells (1995 y 2006), la globalización de la economía es entendida aquí como un proceso que abarca las múltiples dimensiones del campo económico: comercio, inversión extranjera directa, finanzas, globalización del trabajo, del conocimiento, de la información. Sin embargo, en este trabajo sólo se tienen en cuenta, por un lado, la dimensión comercial y de inversión extranjera, y por otro, la financiera y del conocimiento. La investigación trata, entonces, de los procesos que se han desplegado en Cali y el Valle del Cauca para

articularse, por un lado, a los flujos globales de comercio y de inversión, y por otro, a los flujos de capital y de conocimiento.

Esta distinción entre dos grupos de flujos (comercio e inversión, de un lado, y capital y conocimiento, de otro), fue dictada por los propios datos consultados a medida que la investigación avanzaba. Esos datos mostraban que se podía distinguir dos formas diferentes gestionar el proceso de globalización de la región según se tratara de buscar estrategias para integrarse a los flujos de comercio e inversión o de los flujos de capital y conocimiento. En cada uno de estos grupos de flujos se daba una interacción diferente entre las tres escalas mencionadas: los actores regionales y locales tenían un mayor protagonismo al estudiar las estrategias de articulación a los flujos de comercio e inversión, mientras su peso era menor cuando se trataba de los flujos de capital y conocimiento; el Estado colombiano tenía un rol central en la gestión de ambos procesos, pero la forma de incidir en cada grupo de flujos era diferente en cada caso; por último, y en relación con lo anterior, el peso y protagonismo de los actores globales era más fuerte en el caso de la globalización financiera y del conocimiento, que en la de la globalización comercial y de la inversión extranjera directa. Es decir, entre mayor protagonismo y posibilidad de iniciativa tenían los actores regionales y locales, menos capacidad de influjo directo tenían las fuerzas netamente globales.

Al conceptualizar la globalización económica Castells (2006) distingue entre, por un lado, un *espacio de los flujos*, que se caracteriza por configurarse a través de la acción de actores globales (empresas multinacionales, organismos multilaterales, por ejemplo) que tratan con indiferencia los territorios donde operan, considerándolos meros puntos intercambiables según las circunstancias económicas lo dicten, y por otro lado, un *espacio de lugares*, que sería aquel espacio configurado por las interacciones llenas de sentido y significado entre actores sociales ligados a un territorio. Para Castells la economía global es, ante todo, la conformación de un espacio de los flujos donde los territorios pierden significado para los actores sociales más poderosos, los actores globales precisamente (Castells, 2006).

Siguiendo esta conceptualización, lo que los datos recopilados muestran sobre el proceso de globalización de Cali y el Valle del Cauca es que en la articulación de la región a los flujos financieros y de conocimiento ésta aparece como parte de un espacio de flujos donde no tiene ningún significado o importancia particular para los actores globales que median esos flujos, quienes podrían entonces fácilmente cambiarla por cualquier otra plaza similar, mientras que, por el contrario, ante los

flujos de comercio e inversión la región está intentando convertirse en un lugar con significado a partir de sus particularidades económicas.

Ahora bien, desde el punto de vista metodológico debe señalarse que los datos para el estudio de lo que aquí se denomina como globalización financiera, asociada a los flujos de capital y de conocimiento, son datos referidos a lo que la literatura define como servicios avanzados al productor (banca/finanzas, auditoría, seguros, consultoría de gerencia, servicios legales, publicidad), en la medida en que este tipo de servicios son los que hacen posible la movilidad global del capital y del conocimiento (Taylor, 2001; Sassen, 1999). En este sentido, se recolectaron dos grandes tipos de datos: por un lado, datos sobre empresas globales de servicios avanzados que operan en Cali, siguiendo aquí la metodología de análisis de redes propuesta por el Globalization and World Cities (GaWC), con base en los cuales se identificó el rol y la posición de Cali en la red de ciudades mundiales/globales; por otro lado, datos documentales provenientes de diversas fuentes (Bolsa de Valores de Colombia, Superintendencia Financiera, empresas globales de servicios avanzados) que permitieran rastrear la interacción entre las empresas de servicios avanzados que operan en la región y las grandes empresas del Valle del Cauca.

En cuanto a la globalización comercial y de la inversión extranjera directa, se recopiló información documental proveniente de diversas fuentes (Estado, gobierno Departamental, Alcaldía de Cali, empresas de la región, agremiaciones regionales) con base en la cual se reconstruyó e analizó el proceso de configuración de una respuesta regional a la globalización comercial y de la inversión extranjera.

Los detalles sobre la recopilación y el tratamiento de estas fuentes se suministran en cada uno de los capítulos en que estos materiales fueron utilizados (así como en el anexo 1).

El trabajo se encuentra organizado de la siguiente forma: el primer capítulo es una introducción conceptual al tema de investigación, específicamente a la relación entre globalización económica y territorio. Apoyándose en diferentes autores (Castells, 1995 y 2006; Sassen, 2007) se intenta mostrar que el cambio más importante asociado al proceso de globalización en la configuración de una nueva espacialidad en los procesos económicos, donde el espacio económico regional y el de la ciudad ganan protagonismo como unidades de gestión y de toma de decisiones.

En el capítulo dos se estudia la articulación de Cali y el Valle del Cauca a la dimensión comercial y de inversión extranjera directa de la globalización. Se muestra de qué forma la región avanzó hacia la configuración de lo que aquí se

denomina una *respuesta regional* a la globalización. El rol del Estado central es bastante destacado aquí debido a la conformación de una política nacional de competitividad que es el sostén principal para la construcción de esa respuesta regional.

En el capítulo tres se aborda la articulación de la región a la globalización financiera. Apoyándose en la metodología GaWC se identifica y analiza la posición de Cali en esta dimensión de la globalización, revelando que la ciudad tiene un bajo nivel de vinculación a este tipo de flujos globales, especialmente en el caso de los flujos asociados a los servicios de banca/finanzas y de servicios legales, en los cuales la ciudad no tiene ninguna presencia. Algo distinta es la situación en los servicios contables y de auditoría, que son los que proveen la de todos modos escasa conectividad global de Cali.

Por último, en el capítulo cuarto se retoman los resultados de los capítulos segundo y tercero para extraer algunas conclusiones de conjunto acerca de la forma y los impactos que ha tenido en la región el proceso de articulación a la economía global.

1. GLOBALIZACIÓN, GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y CIUDADES: APROXIMACIÓN AL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

“La globalización”, nombrada así, a secas, como un sustantivo, es uno de los términos más utilizados en los últimos años no solo en las ciencias sociales sino especialmente en esferas públicas discusión como la prensa, los debates parlamentarios, los documentos oficiales, nacionales o internacionales, y parece ser cada vez más común en el habla cotidiana. Sin embargo, este uso está lejos de tener un significado claro: no permite saber con precisión a qué tipo de procesos o realidades se refiere. En el fondo parece estar la idea de que el mundo actual está mucho más interconectado que en el pasado y que aquello que suceda en un lugar geográfico determinado puede tener relación con sucesos presentados a miles de kilómetros de distancia, tal vez en las antípodas. Pero qué tipo de relación puede ser esa y a qué se debe que sucesos espacialmente distantes se relacionen, son cuestiones que permanecen obscuras en este uso público y cotidiano del término “globalización”.

Para conferirle precisión al término es necesario identificar las distintas partes de la realidad a la que puede ser aplicado de manera tal que nos revele algo significativo de ella. En este sentido, Ulrich Beck ha mostrado que la globalización debe entenderse como un proceso multidimensional (Beck, 1998).

Beck identifica las siguientes dimensiones: *globalización informativa*, manifestada en la configuración de una red de información global que permite transmitir imágenes a escala mundial desde cualquier punto del planeta (Beck ilustra su idea con el ejemplo de la cadena informativa CNN, pero casi veinte años después de su escrito nosotros podemos hacernos una mejor idea de la globalización informativa pensando en la red de información/comunicación por antonomasia: Internet); *globalización ecológica*, manifestada en los impactos sobre el medio ambiente de un lugar como consecuencia de prácticas desarrolladas en lugares geográficamente remotos, presentándose entonces una interdependencia global en términos ecológicos; *globalización cultural*, que se manifiesta no solo en la difusión global de símbolos, imágenes y mensajes, sino en la propia constitución de estos: esos símbolos, imágenes y mensajes están hechos con componentes tomados de diversas procedencias culturales y nacionales (Beck ilustra el fenómeno con el caso de un músico argelino exiliado en Francia que se convierte a finales de los noventa en estrella del pop en ese país, cantando una canción en árabe que logra un éxito masivo entre el público francés); globalización de la cooperación en el trabajo, Beck se refiere aquí a la posibilidad de que trabajadores ubicados en diferentes países colaboren en el mismo proceso de trabajo de manera simultánea (coloca el ejemplo

de la megafonía del aeropuerto de Berlín, cuyos vuelos son anunciados por una persona sentada ante un tablero electrónico en California-Estados Unidos); *globalización económica*, se trata aquí de la conformación de un creciente flujo de corrientes monetarias que circulan mundialmente sin substrato material, señala Beck, y constituidas sólo por transacciones en sistemas informáticos. Finalmente, Beck alude a una dimensión que podemos denominar *globalización política* (Beck la denomina “política post internacional”) y que se caracteriza porque los Estados nacionales deben compartir su poder internacional con otro tipo de actores: organizaciones internacionales, empresas transnacionales, movimientos sociales también transnacionales (siendo estos últimos una especie de germen de una “sociedad civil transnacional, según Beck).

A estas dimensiones podría agregarse aquella identificada por Appadurai (1998, citado por Beck 1998) como *etnoescapes*, concepto con el que se refiere a aquellas personas o grupos cuyas identidades y/o formas de vida se desarrollan en múltiples contextos geográficos y culturales: migrantes, viajeros, refugiados, trabajadores extranjeros.

De todas estas dimensiones la que nos interesa aquí en la globalización económica, es decir, aquella que se refiere a la configuración de flujos económicos transnacionales. Sin embargo, la ilustración que Beck hace de la dimensión económica de la globalización es un tanto estrecha pues la limita a la circulación global de flujos monetarios, es decir, a lo que de manera más específica podría denominarse globalización financiera. Esta sólo es una de las dimensiones de la globalización económica. En el apartado siguiente se precisan las dimensiones de este proceso.

1.1. La globalización económica y sus dimensiones

Manuel Castells señala que la globalización económica incumbe a “todos los procesos y elementos del sistema económico” (Castells, 2006, p. 120): la *globalización financiera*, o globalización del capital, alude a aquella práctica en que “el capital se gestiona las veinticuatro horas del día en mercados financieros globalmente integrados que funcionan en tiempo real por primera vez en la historia” (Castells, 2006, p. 120); la *globalización del recurso trabajo*, que se manifiesta en tres modos: las empresas pueden elegir ubicarse en la localización más conveniente para encontrar la fuerza laboral que requieren (ya sea por sus costos o sus calificación), o bien las empresas pueden solicitar la fuerza laboral desde cualquier lugar donde ella este localizada, o lo que es más común, la fuerza laboral emigrara, huyendo de la pobreza, la violencia u otras condiciones difíciles, en busca

de lugares con mejores condiciones donde quiera que estas se encuentren; la *globalización del comercio*, manifestada en el incremento notable de los flujos de bienes y servicios entre las economías a una escala cada vez más global, especialmente “los segmentos y empresas dominantes, los núcleos estratégicos de todas las economías, se encuentran profundamente conectados al mercado mundial y su destino está en función de su resultados en él” (Castells, 2006, p. 121); la *producción de ciencia, tecnología e información* se hace cada vez más global: pese a su concentración en ciertas localizaciones y centros de investigación es necesario que el conocimiento generado circule para, de este modo, alimentarlo con desarrollos elaborados en diferentes lugares y poder así mantener su carácter innovador: “los centros de innovación no pueden vivir en secreto sin que se seque su capacidad innovadora. La comunicación del conocimiento en una red global de interacción es al mismo tiempo la condición para mantenerse al corriente de su rápido avance y el obstáculo para el control de su propiedad” (Castell, 2006, p. 122); por último, Castells señala la *configuración global del proceso de producción en sí mismo y de la gestión de la producción y la distribución*: se trata aquí, por un lado, de la dispersión de las operaciones productivas (de bienes o servicios) en múltiples localizaciones en el mundo, y por otro lado, complementando este proceso de descentralización, el desarrollo de estrategias de gestión para lograr el funcionamiento coordinado de esas múltiples localizaciones.

Esta investigación se concentra en dos de estas dimensiones: la globalización del comercio, por un lado, y la globalización financiera, por otro. Sin embargo, no es una investigación sobre esos procesos en sí mismos, sino una indagación por las formas en que un territorio específico, el Valle del Cauca y Cali como su nodo central, ha enfrentado su articulación a esas dos dimensiones.

1.2. El Debate sobre la Economía Global

Aunque existe cierto consenso en la literatura acerca del carácter multidimensional tanto de la globalización en general como de la globalización económica en particular, en el sentido de ser fenómenos constituidos por conjuntos de procesos que abarcan diferentes campos de actividad, no lo hay tanto sobre otros aspectos claves que una interpretación adecuada de los procesos de globalización debería tener en cuenta (Held et al, 2002). Al abordar el tema de la globalización económica necesariamente surgen cuestiones como: ¿En qué consiste realmente la globalización económica?, ¿qué la caracteriza o distingue de procesos similares anteriores?, ¿es un proceso realmente novedoso o, por el contrario es manifestación contemporánea de tendencias ya conocidas?, ¿qué la origina, cuál o cuáles son sus causas fundamentales?, ¿es originada por el cambio tecnológico,

por imposiciones políticas de los Estados más poderosos o por la tendencia natural del capitalismo a expandirse geográficamente?, ¿implica el fin de los Estados nacionales o sólo una transformación de la forma en que estos ejercen su poder?, ¿conduce a una sociedad global unificada, a un gobierno mundial, a la sumisión global a Estados Unidos?

Preguntas de este tipo son las que se plantean los analistas de los procesos de globalización económica. En este sentido, Held y colaboradores distinguen cinco aspectos esenciales en torno a los cuales se configura el debate acerca de la globalización económica: el concepto, la causalidad, la periodicidad, las repercusiones y las trayectorias de la globalización (Held et al, 2002). Es decir, según estos autores, la literatura debate sobre cuestiones como: primero, la interpretación de la naturaleza de la globalización económica, la definición de en qué consiste el fenómeno; en segundo lugar, el carácter monocausal o multicausal del mismo, y cuál es el campo o campos de actividad que distinguen el proceso; tercero, el momento histórico de inicio de la globalización: ¿es un proceso relativamente nuevo, cuyos orígenes se pueden fechar en la década de 1970, como proponen Castells (2006) o Veltz (1999)?, ¿o más bien es la manifestación contemporánea de un proceso iniciado en el siglo XVI con los orígenes del “sistema-mundo” moderno como argumenta Wallerstein (2000)?; cuarto, los impactos del proceso de globalización económica en los territorios nacionales, especialmente sobre el Estado-nación: ¿los procesos de globalización hacen obsoleto el concepto y las prácticas regulatorias del Estado-nación, el cual está llamado a asumir un papel subsidiario y casi subordinado a las dinámicas de las grandes corporaciones globales, como sugiere Ohmae (1991, 2012)¹?, ¿o se trata de lamentar o denunciar como un triunfo del neoliberalismo esta capacidad que manifiestan las corporaciones globales para imponer sus condiciones a los Estados-nación, como sugiere Samir Amin (2012) ¿o más bien estamos ante una transformación de la lógica dentro de la cual el Estado-nación despliega sus capacidades y atributos legales tradicionales, como piensa Sassen (2010)?; por último, el debate se refiere a la cuestión de hacia qué tipo de orden social, económico y político, nos está conduciendo la globalización económica actual: para algunos la globalización es sólo una etapa más de la marcha humana por el camino

¹ “Actualmente los funcionarios gubernamentales ejercen el poder reglamentando y desreglamentando los mercados; sin embargo, **ahora deberían desocupar el asiento del conductor, sentarse en el del copiloto y desde allí vigilar que su país reciba todos los beneficios de las corporaciones y de los productores más eficientes del mundo**, al menor costo posible para sus ciudadanos durante el mayor tiempo posible” (Ohmae, 1991, p. 14, negrilla fuera del texto original).

del progreso (Ohmae, 2012), para otros la globalización conduce al triunfo de los Estados y sectores económicos más poderosos a costa del empobrecimiento de la mayor parte de la humanidad, la globalización, para esta perspectiva, conduce a la profundización de la desigualdad (Amin, 2012), para otros se trata de un proceso que no sabemos hacia qué tipo de orden pueda conducir, abierto como está a las contingencias de las interacciones sociales y políticas (Held et al, 2002).

Con base en las posiciones que los diversos autores asumen frente a estos aspectos Held y colaboradores distinguen tres posturas básicas en la literatura sobre la globalización: los “hiperglobalizadores”, entendiendo por estos aquellos que asumen la globalización, y particularmente la conformación de una economía global, como un proyecto que debe ser promovido pues conduce, según los defensores de esta postura, a mejores condiciones de bienestar para los ciudadanos de todo el mundo a través la utilización más eficiente de los recursos económicos y tecnológicos a disposición de la especie humana –los textos de Kenichi Ohmae son quizá la expresión más consumada de esta postura; los “escépticos”, es decir, aquellos que consideran que la globalización es un mito, una representación ideológica, tras la cual se oculta la concentración del poder económico y político en tres grandes bloques regionales (América del Norte -sin México-, Europa Occidental y Sudeste Asiático), mientras las gran mayoría de pueblos del mundo, especialmente en Asia, África y América Latina, siguen ocupando posiciones subordinadas en la división internacional del trabajo – los argumentos de Amin (2011) o Wallerstein (2000), son ejemplos de estas postura²; por último, la postura “transformacionista”, que se caracteriza por interpretar que la globalización contemporánea no es enteramente nueva, ni implica una ruptura radical con el proceso de configuración de una economía mundial capitalista desde el siglo XVI, pero sí presenta algunos rasgos y condiciones que son novedosos e implican transformaciones fundamentales en diversos ámbitos de interacción, rasgos que deben ser estudiados para precisar su grado de continuidad o discontinuidad con las tendencias ya conocidas tanto del orden económico capitalista como del orden político centrado en el Estado-nación, así como en relación con aspectos socioculturales como el tema de las identidades nacionales y regionales.

² Estos autores representan un “escepticismo” que se basa en el impacto de la globalización económica sobre los países y la población más débiles, o con menores posibilidades de incidir en el proceso. Sin embargo, también hay un escepticismo que se basa en las posibles consecuencias negativas de la competencia global o de las inversiones extranjeras, incluso de la migración, sobre los productores y los trabajadores locales/nacionales. Un escepticismo que se da tanto en países avanzados como en aquellos denominados “en vías de desarrollo”.

Held y sus colaboradores muestran como la postura “transformacionalista” se muestra como la más fecunda si se quiere abordar el estudio de los procesos contemporáneos de conformación de una economía global. A diferencia de las otras dos posturas no se cierra a reconocer las posibles novedades del proceso de globalización contemporáneo, como hace el “escepticismo” insistiendo en una especie de “no hay nada nuevo”, ni se deja llevar por el excesivo optimismo, casi ideológico, de “hiperglobalizadores” como Ohmae (Held et al, 2002).

Los puntos esenciales que distinguen la postura “transformacionalista” serían: concebir la globalización como un proceso *multicausal* (en su configuración se ponen en juego causas políticas, económicas, culturales y tecnológicas); un proceso *diferenciado*, que implica diferentes dimensiones de la acción humana (política, cultura, economía); un proceso, o conjunto de procesos, *contingente*, es decir, que no implica su irreversibilidad e inevitabilidad (a diferencia de lo que sugiere un autor como Ohmae), y que está *abierto* a diferentes configuraciones de poder, de organización económica, de relaciones internacionales, sin que implique una única y estrecha senda de desarrollo (como parecen sugerir los análisis “escépticos”).

Siguiendo estos argumentos de Held y colaboradores, puede afirmarse que la perspectiva asumida en el presente trabajo se inscribe dentro del “transformacionalismo”: los autores cuyos análisis se usan aquí para apoyar las interpretaciones de datos sobre el proceso de globalización económica en Cali y el Valle del Cauca, autores como Castells, Sassen, Soja, Storper o Veltz, tienen como común denominador, cada uno desde enfoques específicos, desarrollar marcos analíticos con los cuales dar cuenta de los *elementos novedosos* que presenta la economía global contemporánea, resaltando las transformaciones experimentadas por *aspectos específicos* del capitalismo como orden mundial, especialmente en el periodo que arranca en las últimas tres décadas del siglo XX hasta la actualidad.

Castells (2006), por ejemplo, muestra cómo el grado de simultaneidad en el funcionamiento diario de la economía global, facilitado por la tecnología de las comunicaciones y por arreglos institucionales novedosos (empresa-red, desregulaciones financieras y comerciales), es un elemento que la distingue de organizaciones previas de la economía mundial; Sassen (2010), por su parte, muestra que el Estado-nación está experimentado un proceso de transformación de la lógica y sentido con que ejerce su poder soberano sobre un territorio: ya no orientando tanto ese poder a configurar un orden económico espacialmente coincidente con los límites territoriales de su autoridad, como a articular su

economía nacional en un espacio económico mayor, global precisamente; y Veltz (1999), finalmente, muestra cómo múltiples empresas que empezaron a deslocalizar mundialmente sus operaciones a partir de la crisis económica de la década de 1970, emprendieron estrategias de coordinación de esa dispersión mundial (organización en red) diferentes a las de las multinacionales tradicionales (organización centralizada vertical) de los años 1950 a 1970 -a estas nuevas estrategias empresariales es a lo que el autor denomina “globalización”, reservando el término “mundialización” para la interconexión entre Estados, países y territorios.

Estos ejemplos muestran el énfasis de estos autores por poner en evidencia y conceptualizar los cambios organizacionales y sociopolíticos implicados en la configuración de una economía global.

Sin embargo, el conjunto de autores en que se apoya el presente trabajo se distingue del “transformacionalismo” tal como lo presentan Held et al (2002) en, al menos, dos puntos esenciales: en primer lugar, es *una descripción más espacializada de la globalización*, que concibe la conformación de una economía global como un proceso espacial, geográfico, que implica tanto cambios en las interacciones entre espacios económicos como la configuración de nuevos espacios; en segundo lugar, su *objeto de análisis no está centrado en las interacciones entre Estados-nación* (territorios y economías nacionales), sino que involucra espacialidades que ganan importancia con la conformación de una economía global: ciudades y regiones subnacionales.

Se podría decir que otros autores, como Held et al (2002), también parten de perspectivas espaciales en el análisis de la globalización, y que, por lo tanto, los autores aquí comentados (Sassen, Storper, Veltz, Soja) no son los únicos en resaltar este aspecto espacial de la globalización. Por ejemplo, Held y colaboradores señalan que:

La globalización puede entenderse como si se refiriera a los procesos de cambio espacio-temporales que apuntalan a una transformación en la organización de las relaciones humanas, vinculando y ampliando la actividad humana de una a otra región y de uno a otro continente. Sin una referencia a estas conexiones espaciales tan amplias no puede haber una formulación clara o coherente de este término (Held et al, 2002, p. XLVIII).

Sin embargo, como se explicara a continuación se trata de una “espacialización débil” comparada con la “espacialización fuerte” que presentan autores como Sassen o Storper, por mencionar sólo estos dos.

1.3. La globalización económica: una nueva relación/articulación entre lo global y lo local

En la perspectiva “espacial” de Held et al (2002) la globalización es, ante todo, un proceso de *ampliación* de los diferentes campos de acción humana: de la economía, la política, la cultura, la sociedad en general. Con la globalización económica, por ejemplo, las interacciones mediadas por el dinero, por la circulación de bienes y servicios, por el despliegue del poder corporativo, se *expanden* desde una base predominantemente local y/o nacional hasta alcanzar la escala internacional y, más aun, la escala global. El comercio, las finanzas, las empresas, los mercados, dejan de estar centrados en los mercados nacionales y sujetos a la regulación casi exclusiva del respectivo Estado-nación, y se configuran como campos de acción a nivel global, que articulan individuos e instituciones localizados en países y regiones distantes entre sí, y sujetos cada vez más a regulaciones más amplias que las de las jurisdicciones nacionales (Organización Mundial de Comercio, por ejemplo). Se tiene entonces que, por ejemplo, más allá de los mercados y economías nacionales se configuran mercados financieros globales, flujos de mercancías que atraviesan el planeta y circulaciones internacionales de trabajadores.

Sin embargo, esta imagen de lo global como ampliación y expansión es una “espacialización” *unilateral*, que ve las transformaciones espaciales de la globalización sólo hacia un lado, hacia el lado de la escala global. Lo local, lo regional (subnacional) y lo nacional aparecen en esta definición como campos de acción opuestos a lo global

La globalización puede ubicarse en un continuo con lo local, lo nacional y lo regional³. En un extremo del continuo están las relaciones sociales y económicas y las redes que están organizadas sobre una base local, nacional o ambas; en el otro extremo están las relaciones sociales y económicas que se cristalizan en la escala más amplia de las interacciones regionales y globales (Held et al, 2002, p. XLVIII).

Según esto, para que un proceso, una institución o una práctica, sean definidas como globales en los términos de Held y colaboradores, tienen que cristalizar por fuera y sobre lo local. Colocándolo en una imagen visual: lo global es aquí el círculo de mayor perímetro en un conjunto de círculos concéntricos cuyo centro sería lo local (una ciudad, una región), siendo los círculos intermedios agrupaciones de orden regional (subnacional), nacional y luego regional-interestatal. En esta visión,

³ Aquí por “regional” Held et al entienden “los agrupamientos geográficos o funcionales de los Estados o sociedades” (Held et al, 2002, p. XLVIII) Por ejemplo, la Alianza del Pacífico o Mercosur, por mencionar dos agrupamientos regionales familiares en América Latina.

que es la de Held y colaboradores, lo local y nacional se relacionan con lo global por estar subsumidos en ese círculo mayor de globalidad, no porque hagan aportes esenciales a la configuración de tal globalidad.

Una relación diferente entre lo global y lo local es la que postulan autores como Sassen (2007, 2010), Storper (1997) o Veltz (1999). Para estos autores la globalización no se manifiesta únicamente como una ampliación del alcance de las interacciones económicas desde lo local hacia lo global. Además, de este proceso de expansión en la escala de las interacciones socioeconómicas y políticas, la globalización es también, y fundamentalmente, un proceso que se *produce* o constituye desde lo local (ciudades, regiones subnacionales, naciones). Es decir, la conformación de campos de acción globales, de redes y circuitos transfronterizos, de mercados que trascienden los límites nacionales, es un proceso que sólo puede ser posible mediante infraestructuras y capacidades que se despliegan en territorios concretos. Lo global, en el sentido que le dan Held y colaboradores al concepto, como la esfera de interacciones y relaciones de mayor alcance en las actividades humanas y como polo opuesto a lo local, sólo puede constituirse a través de prácticas y procesos de gestión que tienen lugar en localizaciones específicas. Lo local no es entonces el polo opuesto de lo global, sino que es su lugar de posibilidad.

Sassen describe esta condición señalando que lo global, al mismo tiempo que trasciende los marcos del Estado-nación, en lo que coincide con Held y colaboradores, “habita parcialmente en los territorios e instituciones nacionales” (Sassen, 2007, p. 11). El concepto de globalización que propone Sassen intenta dar cuenta de esta doble condición de la globalización: como proceso que trasciende lo local y, a la vez, que es producido desde lo local:

¿Qué se intenta designar con el término “globalización”? En este trabajo, se trata de dos dinámicas diferenciadas. **Por un lado, la formación de procesos y de instituciones explícitamente globales**, como por ejemplo la Organización Mundial de Comercio, los mercados financieros internacionales, el nuevo cosmopolitismo y los Tribunales Internacionales de Guerra. Las prácticas y las modalidades organizativas mediante las cuales operan estas entidades explícitamente globales constituyen lo que se conoce típicamente como global...**Por otro lado, se encuentran los procesos que no pertenecen necesariamente a la escala global y que, sin embargo, forman parte de la globalización.** Dichos procesos están inmersos en territorios y dominios institucionales que en gran parte del mundo, si bien no en todos los casos, se consideran nacionales. Aunque localizados en ámbitos nacionales, o incluso, subnacionales, estos procesos forman parte de la globalización porque incorporan redes o entidades transfronterizas que conectan múltiples procesos y a actores locales o “nacionales”, o

bien porque se trata de cuestiones o dinámicas que se registran en un número cada vez mayor de países o ciudades (Sassen, 2007, p. 14, *negrilla fuera del texto original*).

Esta conceptualización subsume la definición que Held et al (2002) y otros autores como Castells (1995, 2006)⁴ dan de lo global, definición que vista desde esta doble dinámica que propone Sassen, aparece como “unilateral”, sesgada hacia la escala global, sin apreciar que buena parte de lo “explícitamente global” es producido en territorios y localizaciones concretos⁵. En este sentido, la transformación espacial que Sassen asocia a la globalización no se refiere tan sólo a una creciente importancia de la escala global en la vida local, sino, además de esto, a una articulación nueva entre espacios locales (ciudades y regiones, por ejemplo) que se enlazan a través de relaciones transnacionales directas, muchas veces sin la mediación de los Estados-nación a que pertenecen esas diferentes localizaciones (Sassen, 2007).

Un ejemplo de este tipo de estas nuevas formaciones sociales puede ser el del mercado financiero global: este mercado no está constituido únicamente como un flujo global de capital y productos financieros a través del mundo, flujo que se caracterizaría por su hipermovilidad global, desplazándose a través de conexiones electrónicas hacia aquellos mercados donde puedan rendir mayores beneficios y, por lo tanto, constituyéndose como un flujo desterritorializado, sin nexo con lugares concretos; sin embargo, desde la perspectiva de Sassen, este flujo aparentemente desterritorializado, requiere el enlazamiento entre centros financieros específicos, territorialmente localizados, como pueden ser los distritos financieros de Londres, Nueva York o Tokio, o los de cualquier ciudad del mundo que se enlace a tal mercado. Esos distritos financieros ofrecen las condiciones y las infraestructuras (de tecnología, de instituciones, de empresas, de recursos humanos, de servicios)

⁴ El concepto de “espacio de los flujos” (Castells, 1995, 2006), como espacialidad propia de la economía global, que se define como una espacio no basado en la contigüidad física sino en relaciones entre flujos y redes desterritorializados, es el concepto que tal vez mejor sintetiza los rasgos esenciales de la globalización como ampliación de la escala de actividad humana o como campo de acción “explícitamente global”.

⁵ Aunque Held et al (2002) señalan que la globalización puede implicar tanto desterritorialización como territorialización, tanto el concepto de globalización que proponen como los capítulos dedicados al análisis de redes y flujos globales específicos, muestran que su perspectiva concibe la globalización como un proceso fundamentalmente constituidos por flujos y redes desterritorializados. Sus análisis del comercio (capítulo 3), las finanzas (capítulo 4) y las redes de producción globales (capítulo 5), son ejercicios dedicados a mostrar esos campos económicos como esferas y circuitos “explícitamente globales”, es decir, con radios de acción que trascienden lo local. En ningún momento estos análisis muestran el enraizamiento territorial de esos flujos ni permiten apreciar en qué forma esos mercados globales dependerían para su conformación de localizaciones específicas.

para que el flujo de capital pueda desplazarse prácticamente sin trabas a lo largo del mundo y se constituya así el mercado financiero global.

Una consecuencia de esta concepción es que la globalización y la economía global pueden dejar de verse únicamente como fuerzas externas que ejercen presión sobre lo local y lo nacional, que condicionan a estos últimos y los someten a presiones provenientes de su entorno a externo. En lugar de esta visión “externalista” de la globalización”, la perspectiva de Sassen permite comprender que la globalización no puede darse sin esfuerzos deliberados puestos en marcha desde lo local y/o lo nacional y, por esta vía, avanzar en el estudio de cómo los ámbitos locales (ciudades, regiones, naciones) despliegan esfuerzos por crear las condiciones y las infraestructuras (tecnológicas, institucionales, de infraestructuras, capital humano) con las cuales “engancharse” a la red de flujos globales (Sassen, 2007). Sin esos esfuerzos deliberados de “enganche” que se hacen desde emplazamientos específicos la globalización como “espacio de los flujos” no se constituiría.

Desde esta perspectiva la globalización y la economía global no son, entonces, procesos externos a lo local y que lo impacten/influencien desde fuera⁶, son, más bien, como señala Storper (1997) procesos de doble vía en que lo global y lo local se articulan estrechamente no como dos escalas separadas que establecen relaciones, sino como una nueva espacialidad en la que lo global es producido/constituido desde espacios locales.

Si, teniendo en cuenta la discusión anterior, se quisiese aportar una definición de economía global que dice cuenta tanto de su aspecto “explícitamente global”, constituido por flujos desterritorializados, como su aspecto territorial, como fenómeno producido desde localizaciones específicas, tendríamos entonces que juntar la definición de “economía global” de Castells (2006) con la conceptualización que hace Storper (1997) de la relación entre globalización y territorialización:

Para Castells:

Una economía global es una realidad nueva para la historia, distinta de una economía mundial. Una economía mundial, es decir, una economía en la que la acumulación de capital ocurre en todo el mundo, ha existido en occidente al menos desde el siglo XVI, como nos enseñaron Fernand Braudel e Immanuel Wallerstein. **Una economía global**

⁶ Como parece implicarlo el concepto de “repercusiones” introducido por Held et al (2002), del cual se desprende que la globalización es, ante todo, una fuerza que impacta desde fuera de lo local generando repercusiones en este último (Ver: Held et al, 2002, p. XLV ss).

es algo diferente. Es una economía con la capacidad de funcionar como unidad en tiempo real a escala planetaria(Castells, 2006, p.119. Resaltado en el original).

Esta definición da cuenta de la globalización económica en cuanto formada por flujos globales desterritorializados, como por ejemplo, los mercados globales de capital o de bienes y servicios. Pero además de esto, como señala Storper:

La globalización constituye tanto una fuerza que opera de arriba hacia abajo organizando los mercados y los sistemas de producción según criterios de competencia y flujos de recursos supranacionales, como una fuerza que opera de abajo hacia arriba territorializando su inserción en los mercados (un proceso que requiere que las empresas globales se inserten en los contextos convencionales-relacionales de sus mercados, y no sólo una simple operación tecnocrática) y su esfuerzo por aprovechar las capacidades geográficamente diferenciadas de los productores... De forma simultánea, las economías urbanas son arrastradas por dichas fuerzas en estas dos direcciones; es la interrelación entre ambas lo que debe ser apreciado en el estudio de una economía urbana en particular (Storper, 1997, p. 249).

Es decir, la economía global no solo se compone de flujos desterritorializados que llegan desde el exterior a cada sociedad local, sino que dicha economía global también se genera desde las condiciones sociales y económicas de territorios específicos: ciudades, regiones, naciones.

Siguiendo esta perspectiva autores como Sassen, Storper, Scott y Soja, han desarrollado conceptos con los cuales buscan describir aquellos territorios y localizaciones desde las cuales la economía global cobra forma. A continuación se presentan algunos de estos conceptos y su aporte al presente trabajo.

1.4. Globalización y Territorio: la Configuración de la Economía Global desde los Espacios Sub-nacionales (ciudades y regiones)

El segundo elemento que se mencionaba como característica central de la perspectiva analítica elegida en este trabajo es el que plantea el análisis de la globalización económica no desde las interacciones y dinámicas generadas por los Estados-nación, sino desde otras espacialidades como son las *ciudades* y las *regiones*. Es decir, se postula que el proceso de globalización económica ha implicado el crecimiento en cantidad e importancia de las interacciones entre territorios localizados en la escala subnacional. La territorialización de la globalización, tal como se ha expuesto en el apartado anterior, es una dinámica que involucra especialmente a ciudades y regiones específicas, pues es en estos ámbitos donde se concentran las condiciones e infraestructuras que hacen posible la coordinación y gestión de los flujos característicos de la economía global (Veltz, 1999; Sassen, 2007).

Sin embargo, estas afirmaciones no implican que se subestime la importancia de los Estados-nación como actores fundamentales del proceso de globalización económica. Más bien, quiere decir que *los flujos y las redes globales que caracterizan la economía global contemporánea, conectan ante todo espacios subnacionales*: los flujos de la globalización financiera, por ejemplo, conectan particularmente a centros financieros localizados en ciudades; así como los flujos de información y conocimiento enlazan entre sí a centros urbanos caracterizados como núcleos de producción de la información necesaria para la gestión de la economía global; mientras que ciertas ciudades actúan como nodos que, mediante la provisión de servicios, enlazan a sus regiones circundantes (tal vez proveedoras de materias primas) con la economía global. En cualquiera de estos casos se trata de conexiones globales entre espacios subnacionales. Y es bastante probable que la capacidad de determinados centros urbanos o de regiones específicas para actuar como un nodo articulado a las redes y flujos de la economía global dependa en buena medida de políticas definidas por el Estado-nación de que hace parte el territorio, o por organizaciones multilateral de las que este Estado es a su vez miembro.

Desde la perspectiva analítica utilizada aquí se han propuesto varios conceptos para dar cuenta de esa creciente articulación global entre espacios subnacionales.

Sassen (1999, 2007), por ejemplo, introdujo el concepto de *ciudad global*, con el cual propone caracterizar aquellas ciudades desde las cuales se realizan las tareas de coordinación y gestión de la globalización. Esta autora señala que la dispersión global de las operaciones (por ejemplo, de la manufactura o de los mercados financieros) ha implicado, correlativamente, la centralización de las funciones que permiten coordinar esas actividades dispersas por el mundo. Mientras que, por un lado, las empresas y los mercados más dinámicos tienden a desplegar sus operaciones en diferentes lugares del mundo, por otro lado, se hace necesario concentrar en determinados lugares las tareas de coordinación y articulación entre esas operaciones dispersas (Sassen, 1999). Esas tareas de coordinación se realizan a partir de la provisión de *servicios avanzados* que empresas especializadas prestan a aquellas otras empresas con operaciones globales. Sassen muestra cómo determinadas ciudades son las que concentran la localización de esas empresas de servicios avanzados, debido a que ofrecen un entorno urbano donde aglomera tanto empresas que demandan sus servicios como el talento humano como los y los recursos tecnológicos que estas empresas de servicios avanzados requieren para realizar sus operaciones (Sassen, 1999).

Una ciudad de este tipo, que ofrece los servicios avanzados requeridos por la globalización económica, se configura entonces como un nodo dentro de la economía global. A medida que la globalización se profundiza más ciudades entran a desempeñar ese rol de nodos globales y se empieza a conformar, entonces, una red de ciudades globales que albergan los recursos, las infraestructuras y el personal calificado necesarios para que la economía global se mantenga en funcionamiento en tiempo real cada día.

La red de ciudades globales constituye un espacio de poder que contiene las infraestructuras y las capacidades necesarias para la gestión de las operaciones internacionales de las empresas y de los mercados globales....A nivel concreto, esta nueva geografía se constituye en el terreno donde los procesos múltiples de globalización se materializan y localizan. Las formas localizadas de estos procesos son, en gran medida, la esencia de la globalización. El estudio de las ciudades globales y sus redes contribuye a la comprensión de cómo se institucionaliza la centralidad espacial y organizativa en la economía global (Sassen, 2007, p. 36).

El concepto de ciudad global permite, entonces, *analizar el lugar de una ciudad específica dentro de la economía global*, partiendo del supuesto de que ese lugar está determinado por la localización en dicha ciudad por parte empresas de servicios avanzados⁷. Esas empresas son las que generan, según este enfoque, los flujos de información y conocimiento que conectan unas ciudades con otras y configuran, de este modo, la denominada red de ciudades globales.

El aporte que hace este enfoque al estudio de la globalización económica es el de permitir examinar los vínculos globales más allá de las estadísticas relativas a los flujos de comercio, la inversión extranjera directa o, incluso, las migraciones de personas, que son todas estadísticas disponible solo a nivel del país y representativas, entonces, de la interconexión global a través de los Estados nacionales. Los conceptos de ciudad global y de red de ciudades globales permiten, de este modo, precisar el objeto de análisis al nivel de las interconexiones entre ciudades, que son espacios en los que cada vez más se asientan dinámicas fundamentales para el proceso de globalización económica (centros financieros,

⁷ Por servicios avanzados se pueden entender los servicios que permiten realizar “niveles altos de la gestión” (Sassen, 2007, p. 38) al interior de empresas que operan globalmente. Son servicios como “el manejo de contabilidad, los asuntos legales, el financiamiento, las relaciones públicas, la programación, las telecomunicaciones, etc.” (p. 38). Taylor y el GaWC, Globalization and World Cities (Ver: Taylor, 2001 y 2002) han identificado seis grupos de servicios avanzados que realizan las funciones de coordinación y gestión de la globalización económica: auditoría/contabilidad, servicios legales, seguros, consultoría gerencial, publicidad y servicios financieros y bancarios. Ver anexo 1 para detalles del modelo empírico que propone el GaWC para el análisis de la red de ciudades globales.

sedes de corporaciones globales, fuerza laboral necesaria para los procesos de gestión de la globalización, infraestructuras tecnológicas).

En el capítulo 3 de este trabajo se utiliza un modelo empírico derivado de estas conceptualizaciones, buscando precisar el lugar de Cali dentro de la red de ciudades globales, a partir de la presencia en la ciudad de empresas de servicios avanzados.

Otro aporte conceptual para el examen de la globalización desde una perspectiva territorializada desde lo subnacional es del Storper (1997). Storper concibe a las regiones subnacionales como los territorios que juegan el papel central en la promoción del desarrollo y el crecimiento económico. Aunque Storper no suministra una definición formal de “región”, de su trabajo se desprende que tiene en mente una concepción social y geográfica de lo que es una “región”: una región sería aquel territorio con cierta coherencia y unidad económica en el cual los grupos sociales que planifican el desarrollo (empresas, gobierno, trabajadores, academia) hacen parte de un tejido de relaciones sociales basado en la proximidad geográfica (Storper, 2007).

Sin embargo, más importante que su definición de región, es la forma en que Storper concibe la relación entre territorio y globalización. Como ya se señaló, Storper (1997) plantea que es una relación de doble vía en la que los territorios reciben el impacto de la globalización, pero también la globalización depende de condicionamientos territoriales. Este autor introduce el concepto de “territorialización” con el cual propone describir las condiciones que se dan en una región o territorio que no se limita a ser un simple comodín o pieza intercambiable en la dinámica de las empresas y los mercados globales.

Storper señala que estamos ante un desarrollo económico territorializado cuando “la actividad económica es dependiente de recurso territorialmente específicos” (Storper, 1997, p. 170). Es decir, recursos que únicamente esa región o territorio ofrece o que, por lo menos, son difíciles de encontrar o desarrollar en otras regiones. Sin embargo, por “recursos” Storper no se refiere única, ni principalmente, a recursos naturales. Más bien, se refiere a recursos que son estratégicos en los mercados y sectores más dinámicos en la economía global contemporánea, como por ejemplo: fuerza de trabajo altamente calificada, tecnología sofisticada o que, al menos, requiere un alto grado de innovación, prácticas específicas en el modo de hacer las cosas (know-how), recursos institucionales que facilitan a la vez que regulan la toma de decisiones sobre la planificación del desarrollo. Estos recursos no provienen de la dotación natural de las regiones sino que deben ser producidos

territorialmente. Una economía está territorializada cuando depende de recursos de este tipo, recursos que le confieren especificidad a la producción de un territorio y que son difíciles de replicar en otros contextos (Storper, 1997).

La territorialización actúa, entonces, como un “amarre” de las actividades económicas que dificulta su desplazamiento de la región en que se llevan a cabo, evitando de esta forma su fácil deslocalización. Una región que logra territorializar alguna actividad económica minimiza así la posibilidad de quedar sometida –en esa actividad- a los vaivenes de los flujos globales, caracterizados cambiar fácilmente entre localizaciones alternativas y sustituibles según la dinámica de los mercados y los beneficios los impulse a ello (Storper, 1997). Sin embargo, la territorialización no implica el aislamiento de los flujos globales; al contrario, actividades bastante dinámicas en los mercados globales pueden ser producidas desde economías fuertemente territorializadas. Storper cita el caso de la producción tecnológica de Silicon Valley, la producción cinematográfica de Hollywood, la industria de la moda en el Noreste de Italia o la alta costura de Ile de France (Francia), como ejemplos de actividades económicas fuertemente territorializadas que, no obstante, están también ampliamente globalizadas en su distribución y consumo (Storper, 1997).

Los conceptos de Storper permiten dirigir el análisis hacia la forma en que un territorio, entendido como un colectivo social, intenta construir especificidades (institucionales, de productos, de prácticas) que le permitan participar de una forma más estable dentro de la hipermovilidad que caracteriza a los flujos (de capital, de inversión, de conocimientos, por ejemplo) de la globalización económica.

Este enfoque es utilizado en el capítulo 2 de este trabajo para tratar de precisar de qué forma y mediante cuales estrategias se está desplegando un ejercicio regional en Cali y el Valle del Cauca para articularse a la economía global.

1.5. Límites metodológicos

Como se mencionó previamente los marcos analíticos utilizados en este trabajo se distinguen por enfocar el análisis de la globalización económica desde una perspectiva espacial de este proceso, centrándose en las conexiones entre flujos globales y territorios específicos. No obstante, cada una de esos marcos permite ver de diferente manera la ubicación y articulación global del espacio socioeconómico analizado aquí: Cali y el Valle del Cauca.

La perspectiva de Sassen (1991, 2007, 2010), con el complemento de su desarrollo empírico por parte de Taylor (2001, 2002), permitirá ver aquí a Cali y el Valle del

Cauca dentro de la espacialidad conformada por la red de ciudades globales, definida como una red que vincula a (determinadas) empresas de servicios avanzados localizadas en diferentes ciudades del mundo. Sin embargo, aunque desde este enfoque se pueden ver los eslabones (de servicios avanzados) que unen a Cali con la economía global, no se logra dar cuenta de otros aspectos de la relación entre globalización y territorio: el rol del Estado central, de los gobiernos locales, las estrategias de desarrollo, o específicamente de promoción de determinada economía de servicios en la ciudad (asociada más a los servicios personales y de consumo: comercio, hoteles y restaurantes y, en el plano más global, los contact centers). Dar cuenta de estas otras variables hubiese implicado explorar conjuntos de datos adicionales a los recolectados para este trabajo, los cuales se centraron en datos acerca de la localización de empresas de servicios avanzados en Cali, de acuerdo con la conceptualización de la red de ciudades globales.

Por otra parte, con la perspectiva de Storper (1997) sucede lo contrario: permite examinar una de las estrategias de territorialización desplegadas en el Valle del Cauca, la de la selección de cinco clúster productivos como ejes de la inserción global de la región, pero no se alcanza a identificar los posibles eslabones o conexiones globales que así se pueden estar generando. Es decir, con los datos recopilados en el capítulo 2 no se logra precisar cuáles son los vínculos globales de esos clúster o en que cadenas globales de producción podrían ser ubicados.

De todos modos, estas dos perspectivas, tomadas conjuntamente, permiten determinar un tipo de enlazamiento global de la ciudad y la región, así como una estrategia desplegada desde el territorio para hacer frente a la conformación de la economía global. Dos pasos iniciales necesarios para posteriores avances en la indagación por el lugar y los nexos globales de Cali y el Valle del Cauca.

Por último, debe señalarse que la dimensión territorial que se toma en este trabajo (Cali y el Valle del Cauca) corresponde a las definiciones administrativas de cada una de esos territorios. Sin embargo, ello no quiere decir que se suponga aquí la total identidad entre espacio económico regional y espacio político-administrativo; sin embargo, tal cuestión no es discutida en el trabajo debido a que no se desarrolló una revisión conceptual sobre conceptos como ciudad-región, o cualquier otra perspectiva que hubiese permitido identificar con mayor precisión el espacio económico efectivo sobre el cual, por ejemplo, Cali ejerce su influencia (naturalmente viene a la mente el caso de los municipios del norte del Cauca). En ausencia de dicha revisión y de datos al respecto se prefirió identificar los espacios seleccionados por sus denominaciones político-administrativas.

2. CALI Y LOS FLUJOS GLOBALES DE COMERCIO E INVERSIÓN: LA CONFIGURACIÓN DE UNA RESPUESTA REGIONAL

2.1. Metodología y fuentes

Para la elaboración de este capítulo se utilizaron fuentes documentales producidas por los actores involucrados en la construcción de lo que aquí se denomina “respuesta regional” a la globalización comercial. Se trata de documentos elaborados por la Cámara de Comercio de Cali y por la Gobernación del Valle referentes al proceso de selección de clústeres o apuestas productivas del Valle del Cauca; de Planes Municipales y Departamentales de Desarrollo entre 1995 y 2012, elaborados por los gobiernos departamental y la Alcaldía de Cali, respectivamente; otros documentos surgidos de ejercicios de planificación regional o municipal como el Informe Monitor, el Programa Ciudadano el Cali que Queremos, y de forma más reciente, el Plan Maestro del Valle del Cauca, el Plan Estratégico Regional de Ciencia, Tecnología e Innovación, la Agenda Regional de Productividad y Competitividad. A nivel nacional se han utilizado aquellos documentos elaborados por el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES) en los que define, regula y diseña la política de competitividad nacional, así como las leyes y decretos en los que tal política se regula.

Con esta documentación se ha buscado re-construir el proceso a través del cual una región, el Valle del Cauca, ha ido configurando su estrategia para insertarse en los procesos de globalización económica.

Sin embargo, la lectura que se hace aquí de estos documentos va más allá de la recolección de los hechos, estrategias y decisiones que en ellos se perfilan, y se busca, más bien, interpretarlos a la luz de teorías y conceptualizaciones contemporáneas sobre la globalización y su relación con los territorios, especialmente los territorios subnacionales. Especialmente las contribuciones de Sassen (1999, 2007 y 2010) y Storper (1997) son utilizadas aquí para explorar en los documentos utilizados una relación entre flujos globales y territorios regionales y locales, relación que no viene expuesta de manera explícita en los documentos.

La estrategia metodológica seguida en este capítulo permite ver la región como un actor colectivo, el cual opera a través de actores concretos: la Cámara de Comercio de Cali, la Gobernación del Valle, una agrupación de universidades de la región o la Comisión Regional de Competitividad, que los agrupa a todos, por mencionar algunos ejemplos.

2.2. Los clústeres: una respuesta regional a la globalización comercial

A finales del mes de abril de 2014, en el seno de la Comisión Regional de Competitividad (CRC) del Valle del Cauca, conformada por representantes del gobierno departamental, el sector privado de la región y del sector académico del Departamento, se definieron cinco cadenas productivas o *clústeres*⁸, las cuales fueron seleccionadas -luego de un año de discusión y análisis- como las actividades productivas estratégicas para conducir el desarrollo económico de la región y su inserción global. Luego de esta definición, las cadenas productivas deberán ser objeto de planes de acción, programas y proyectos, a ser trazados por la misma constelación de actores (la triada Estado-Universidad-Sector Privado), que les permitan desarrollar las capacidades para cumplir las misiones asignadas –un proceso actualmente en marcha.

Tanto el proceso que ha conducido a la selección de estas cinco cadenas productivas como la configuración institucional y de actores sociales que le han dado forma, pueden ser vistos como una respuesta regional (desde el Valle del Cauca) a la globalización económica en sus aspectos de globalización comercial y de flujos crecientes de inversión extranjera directa. La definición de, precisamente, esas cinco cadenas, y el descarte de aquellas no seleccionadas, pone de presente el tipo de posición y funciones que los actores clave del proceso esperan que Cali y el Valle del Cauca jueguen en los circuitos de la economía global.

Adicionalmente, esta elección pone en evidencia también transformaciones en la forma en que los grupos sociales en la cúspide del poder económico regional despliegan ese poder en la configuración económica de la región. Existen diferencias notables entre, por ejemplo, el ejercicio del poder por parte de la “élite regional” que logró configurar un instrumento clave para el tipo de desarrollo seguido por la región a mediados del siglo pasado, como la CVC, y el poder que se despliega actualmente desde el denominado “sector privado” en su participación en instituciones como la CRC o desde organizaciones como Invest Pacific. Estas transformaciones están conectadas con cambios en la forma de ejercer el poder a nivel territorial.

Si se entiende la gobernanza territorial como la forma en que se ejerce el poder sobre los recursos económicos y sociales de un territorio⁹, puede decirse entonces

⁸ Las cadenas productivas son: Macrosnacks, Bioenergía, Excelencia Clínica, Estética y Belleza, Proteína Blanca.

⁹ El concepto de gobernanza territorial ha sido desarrollado desde la década de 1990 para dar cuenta de la participación de otros actores, distintos al Estado o al poder público en general, en la

que la respuesta regional del Valle a la globalización comercial, expresada en la selección de las cinco cadenas productivas, también pone de presente cambios en su gobernanza territorial, en cuanto implica una nueva forma en que los agentes privados de la región despliegan su poder en la configuración económica del territorio.

En este sentido, es posible señalar que la elección de actividades productivas pone en marcha un proceso similar al que se desató a mediados del siglo pasado a nivel regional cuando en el Valle del Cauca se tomaron decisiones estratégicas para configurar un tipo de desarrollo económico regional basado en la agroindustria, especialmente la articulada en torno a la producción de azúcar de caña. En ambos casos estamos ante procesos que re-configuran las estructuras económicas regionales por parte de actores sociales claves, a la par que determinados actores sociales se consolidan como polo dominante de la estructura social regional. La gran diferencia está en el distinto referente territorial de cada proceso: el espacio económico nacional en el siglo pasado, la economía global en la actualidad.

A continuación se presenta en el proceso de configuración de una respuesta regional a la globalización comercial y de los flujos de inversión extranjera directa. Sin embargo, antes de adentrarnos en la exploración la respuesta como tal, es necesario precisar algunas condiciones que permitieron su surgimiento. En los dos apartados siguientes se identifican dos de esas condiciones: en primer lugar, un cambio “mental” a nivel regional en la forma de plantear la relación de la región y de Cali respecto al mundo; y en segundo lugar, la introducción, por parte del Estado central, de las condiciones institucionales que hicieron posible plasmar en estrategias concretas ese cambio “mental” señalado.

2.3. De “El Cali que Queremos” a “El Valle de Cara al Mundo”: respuestas a la pregunta: ¿y dónde estamos?

Sólo unos pocos años separan la elaboración y publicación de los documentos “El Cali que queremos” (Cámara de Comercio de Cali, 1992) y “El Valle de cara al mundo” (Cámara de Comercio de Cali y Fundación para el Desarrollo Integral,

gestión y planificación de los procesos económicos a nivel espacial. En este sentido, se puede hablar de un cambio en la gestión territorial “desde el gobierno a la gobernanza” (Davoudi et al, 2008, p. 33). El objetivo de la gobernanza sería: “proveer bienes colectivos locales competitivos, esto es, recursos locales que se traduzcan en activos competitivos para las firmas localizadas en un área específica, tales como conocimiento tácito, saber-como especializado, servicios, capital social e institucional, etc.” (Ibid, p. 37). De este modo, se puede decir que la gobernanza territorial es “un proceso de coordinación entre actores para promover el desarrollo a nivel local-regional” (Ibíd., p. 37).

1995)". En 1989 se iniciaron los estudios que conforman el primero y en 1992 fue publicado; el segundo, conocido también como Informe Monitor se publicó en 1995. Sin embargo, en ese corto lapso de tiempo qué distinta es la espacialidad en la que se ubica a Cali y/o el Valle en cada una de ellas; qué distinta también la referencia a la escala global que contienen.

Es cierto que cada uno obedeció a propósitos distintos: el Informe Monitor tenía como objetivo evaluar las condiciones que tenía el Valle del Cauca para enfrentar la apertura comercial iniciada por el país unos años atrás (en 1990 con las políticas de Apertura Económica¹⁰); mientras que "El Cali que queremos" buscaba ser un diagnóstico integral, no sólo económico, sino también institucional, político, cultural y de las condiciones sociales de la ciudad de Cali en este caso. La intención de este último es sobre todo hacer una revisión de la situación interna de Cali; mientras el primero sí ubica en primer plano de su análisis la relación entre el Valle del Cauca y la economía mundial, como bien lo plantea su título. Fueron elaborados, además, por actores distintos: "El Cali que queremos" fue un producto "doméstico", realizado por instituciones y organizaciones regionales (Planeación Municipal y Departamental, Cámara de Comercio de Cali, Emcali, Fundación para la Educación Superior, FES, Fundación para el Desarrollo Integral, FDI, y algunas universidades de Cali, especialmente la Universidad del Valle) y nacionales (Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación, Colciencias, e Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior, Icfes). Por el contrario, el Informe Monitor fue el resultado de los estudios encargados a una consultora global especializada en temas de competitividad (la firma Monitor Company), dirigida por un profesor que se ha convertido en una especie de "gurú" en temas de competitividad: Michael Porter.

No obstante, pese a estas diferencias, ambos documentos contienen enfoques acerca del lugar de Cali y/o el Valle en el mundo, que permiten compararlos en este aspecto. Pese a que "El Cali que queremos" sea ante todo una reflexión local de la ciudad sobre sí misma, de todos modos hay allí una mirada al lugar de Cali en la escala mundial o global. El proceso de globalización (que no es denominado así en el documento) y la Apertura Económica son presentados en él como *entornos*, mundial y nacional, respectivamente, de las dinámicas domésticas que allí se estudian (el empleo y la informalidad laboral en la ciudad; el deterioro institucional y de la cultura ciudadana; la violencia urbana, por citar solo algunos de los temas). Lo significativo de esta mirada de "lo mundial" como un *entorno* es que esa escala es

¹⁰ Para un recuento de este proceso ver: Ocampo (2004), Kalmanovitz (2010).

vista como una realidad externa respecto a lo local, una realidad aparte de la ciudad; un contexto lejano, de cosas y fenómenos que suceden “allá fuera”, pero que tienen poca conexión con la existencia diaria y los procesos que se viven en ella. Las expresiones que se usan en el documento para presentar ese “entorno mundial” dan cuenta de una realidad lejana cuyos sucesos tal vez influyan en la ciudad pero que no se conectan directa y estrechamente con las dinámicas de esta última: “mundo multipolar”, “aldea global”, “bloques económicos”, “derrumbe del socialismo”, “sociedad postindustrial”, “sociedad de la información”, son algunas de las expresiones con las que el documento nos presenta “lo mundial”. En ningún momento se muestra que los fenómenos así designados se vinculen con los fenómenos locales que en el documento se están analizando: no hay conexiones entre el “mundo multipolar” y las dinámicas políticas e institucionales que el estudio presenta; tampoco entre la “aldea global” o la “sociedad de la información” y el desempleo o la informalidad urbanas que se describen allí.

Lo llamativo de esta mirada de “lo mundial” es que sus conclusiones son bastante similares a las que desde ese entonces se harán comunes en todos los análisis de la relación entre la región o el país con la economía mundial:

En conclusión, podríamos decir que la oportunidad de la Ciudad frente a la coyuntura internacional y regional está en el desencadenamiento de un proceso sostenido hacia el comercio exterior tanto de exportación como de importación, aprovechando las condiciones del proceso de Apertura, las ventajas comparativas actuales y potenciales, la integración vertical subregional y la diversificación económica (Cámara de Comercio de Cali, 1992, p. 44).

Sin embargo, aunque ya en “El Cali que queremos” desde la región se empezaba a pensar su relación con el mundo, esto se hacía desde una perspectiva tradicional en la que las distintas escalas espaciales (global, nacional, regional, municipal) se consideran claramente diferenciadas y separadas, con delimitaciones nítidas entre ellas. Cali, en “El Cali que queremos” es un municipio, ubicado en el Valle, parte de un país que adelanta un proceso de Apertura Económica e influido esa realidad lejana de la “aldea global” y el “mundo multipolar”. Nada en este relato muestra los vínculos que atraviesan y unen estas diferentes realidades y escalas espaciales¹¹.

¹¹ Bastante significativo es, además, que como lo muestra la cita del documento “El Cali que queremos” presentada aquí, el lugar de Cali en el mundo es presentado a partir de sus “ventajas comparativas”. Es decir, a partir de sus dotaciones naturales de recursos, posición geográfica, clima, etc. No se examina aún la relación entre el territorio y la globalidad en términos de “ventajas competitivas”, es decir, ventajas construidas y sostenidas a través de la innovación, como es usual en la literatura sobre globalización económica de los territorios desde los años ochenta.

Tres años más tarde, en 1995, se publica el Informe Monitor. Este informe está construido sobre la base del concepto de “ventajas competitivas”, a diferencia de “El Cali que queremos”, basado en el concepto opuesto de “ventajas comparativas”. Lo que distingue este documento es que siendo una mirada sobre un territorio específico, el Valle del Cauca, lo que se busca es ver ese territorio en relación con una espacialidad más amplia: el espacio económico global. Se intenta allí identificar las condiciones con las cuales el Valle del Cauca puede interactuar en esa nueva espacialidad. Sin embargo, como era de esperarse, lo que esa mirada más amplia encuentra es que la economía regional ha desarrollado pocas conexiones con ese espacio mayor:

La orientación de la ciudad hacia el mercado interno ha causado un muy pobre desempeño del sector exportador. Su análisis mostró la baja vocación por el comercio exterior y la existencia de un frente externo poco estructurado, con muy poca integración vertical y la falta de industrias relacionadas y de apoyo, lo que mina su competitividad. Como era de esperarse, los sectores tradicionalmente exportadores son agroindustrias que han sabido explotar los factores naturales con que la región está dotada. Su clase gerencial no tiene suficiente experiencia en negocios internacionales, salvo en algunos sectores específicos con tradición exportadora.

Para hacer un balance de este tipo, para encontrar “la orientación de la ciudad hacia el mercado interno” y, sobre todo, para verlo como una debilidad, hacía falta una mirada que planteara que la suerte de las economías locales y regionales (y no sólo la de las economías nacionales) se conecta estrechamente con su lugar en las dinámicas económicas globales. El Informe Monitor por primera vez pone en juego un análisis de la región dentro del espacio global sin que medie entre estos dos espacios el espacio nacional. Es una mirada amplia y, sobre todo, directa, entre un espacio sub-nacional y la escala mundial.

Lo significativo del Informe Monitor es que mostró que ciertos actores sociales de la región, que tenían la capacidad para incidir en la configuración económica del territorio, habían cambiado su punto de vista (en el sentido visual de la expresión), habían ampliado su mirada (especialmente hablando). Aunque el Informe Monitor fue preparado por la mencionada empresa consultora norteamericana del profesor Porter, ya el hecho de encargar dicho estudio, de plantearse regionalmente la pregunta: ¿qué tiene el Valle del Cauca para lograr participar en la economía global?, de encargarlo no a consultores o analistas locales¹², muestran que esos

¹² En la elaboración del Informe también participó el Centro de Investigaciones Económicas y de Competitividad Internacional, CIECI, de la Universidad Javeriana de Cali. Sin embargo, la dirección y coordinación de la investigación, así como el enfoque teórico del mismo, estuvieron a cargo de la firma Monitor Company.

actores estaban en la búsqueda de perspectivas nuevas, que les permitieran orientar sus decisiones sobre el territorio no sólo con referencia a las “necesidades locales” (empleo, informalidad, salud, etc.) sino especialmente en relación con el lugar del Valle en el mundo.

Pero bajo el Informe Monitor hay más. La globalización económica puede poner en entredicho las bases de la dominación social en un territorio determinado. Clases y grupos sociales pueden ver tambalear su dominio si la actividad o el sector productivo en que basan su posición social es desplazado por la competencia extranjera o si productores de otras regiones, sean del mismo país o de cualquier lugar del mundo, desplazan sus productos de algún mercado estratégico. O por el contrario, la posición social de una clase o grupo social puede verse “mejorada” o su dominio encauzado por nuevas formas, menos conflictivas tal vez, si el grupo logra posicionar su negocio en mercados internacionales –o al contrario, si logra mantenerlo aislado de la competencia global (usando su influencia para obtener medidas proteccionistas del Estado, por ejemplo). En cualquier caso, la globalización plantea la necesidad de tomar posiciones y definir estrategias a aquellos grupos que derivan su posición social, su poder económico (y tal vez político) de su posición en el mercado.

Sin embargo, no sólo los “dominadores” son interpelados por la globalización económica. Trabajadores y ciudadanos en general también pueden ver sacudidos sus lugares sociales por la globalización¹³. De hecho, diversos autores han encontrado estrechas conexiones entre la globalización económica y nuevas formas de desigualdad, especialmente a nivel urbano (Castells, 1995; FMI, 2007; Sassen, 2015).

En este sentido, tanto “El Cali que queremos” como el Informe Monitor manifiestan de distinto modo las inquietudes regionales por las perturbaciones sociales ocasionadas por el incipiente impacto de la globalización económica en el territorio vallecaucano. En “El Cali que queremos” se expresa una creciente inquietud por el “desarrollo desigual”, el deterioro de la “calidad de vida”, por la falta de “participación de la comunidad”, por el desempleo y la informalidad, y en general por temas que podemos cobijar con la categoría bienestar social. Aunque con una

¹³ En el caso del Valle del Cauca y Cali la reciente salida de empresas manufactureras como Modelez (Chiclets Adams) o Apex Tools (Andina de Herramientas), que han desplazado su producción a otros países de América Latina, ha confrontado a la región con estas perturbaciones sociales. Gremios y empresarios manifiestan entonces sus inquietudes sobre el clima competitivo de la región; mientras que sindicatos y los nuevos desempleados manifiestan su preocupación por el evidente deterioro de su bienestar.

mirada tradicional y bastante localista, ese documento expresa la conciencia de la emergencia de un nuevo escenario mundial en que esos problemas locales deberán ser enfrentados. Por otra parte, el Informe Monitor, aunque expresa inquietudes similares sobre temas como el empleo y la informalidad, centra su evaluación en los retos que la internacionalización de la economía comporta para el aparato productivo regional.

En cierto modo, este par de documentos no sólo muestran la emergencia de una preocupación regional sobre la presencia local de las dinámicas globales, sino que expresan, además, una tensión adicional que –como veremos– aún continúa acompañando la construcción de la respuesta regional ante la globalización comercial, a saber: la tensión entre bienestar y competitividad.

2.4. Una respuesta regional...¿desde el Estado Central!: la regionalización del paradigma de la competitividad

Aunque el Informe Monitor de 1995 mostraba que las “élites regionales” habían asumido ya la necesidad de plantear estrategias para insertar la región en la economía global y que estaban adoptando el paradigma de la competitividad para hacerlo, muy poco se hizo para poner en marcha las conclusiones de ese estudio. Los Planes de Desarrollo, tanto de Cali como del Valle del Cauca, repiten todos desde principios del decenio de 1990 hasta la actualidad (2012-2015), y especialmente después del Informe Monitor de 1995, una serie de propósitos estratégicos que, a la par que muestran el consenso sobre las orientaciones básicas para internacionalizar la economía regional, durante un buen trecho de tiempo permanecieron sólo como eso: propósitos sobre el papel, cuyo mayor, y nada despreciable logro, fue mostrar que al menos a nivel del Estado local y regional se había llegado a unificar las posiciones de quienes asumían su conducción en cuanto al tema de la inserción internacional de la región¹⁴. No obstante, la tan esperada alianza con el sector privado para conducir el desarrollo

¹⁴ La revisión de los Planes Municipales de Desarrollo de Cali o los Planes Departamentales de Desarrollo del Valle del Cauca, expedidos desde principios del decenio de 1990 hasta los actuales, 2012-2015, muestra que estos tienen como constante contener en su parte económica un conjunto de planes, proyectos y programas que se repiten como propósitos estratégicos: fomentar programas de competitividad empresarial, adoptar estrategias para incorporar la ciencia y la tecnología a la producción, estimular la creación de empresas que utilicen tecnología de punta, promover la exportaciones, apoyar la difusión de tecnologías de la información entre los ciudadanos y en la educación, fomentar la inversión nacional y extranjera en la región, apoyar la creación de incubadoras de empresas innovadoras, adoptar estrategias para integrar los sectores público y privado en el desarrollo de Cali o el Valle, entre otras.

regional no se concretaba y éste último se mantenía al margen de la gobernanza en la región¹⁵.

En realidad, la respuesta regional a la globalización sólo empezó a tomar forma cuando el Estado central logró, de un lado, configurar un *sistema organizado* de orientaciones, conceptos, normas, instituciones y prácticas, que concretaba e integraba las políticas nacionales de competitividad y ciencia y tecnología y, de otro lado, impulsar la regionalización efectiva de ese sistema.

Aunque desde los primeros años de la Apertura Económica (1990-1994) se había diseñado políticas de competitividad y de ciencia y tecnología y los sucesivos gobiernos las habían desarrollado tanto normativa como institucionalmente, un sistema como tal y dotado de un marco institucional que permitiera su regionalización efectiva sólo cobró forma entre 2004 y 2006, a partir de tres creaciones normativas e institucionales: la Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad, el Sistema Administrativo Nacional de Competitividad e Innovación (SNC, ahora SNCel) y la Comisión Nacional de Competitividad (CNC)¹⁶.

En primer lugar, el documento del Consejo Nacional de Política Económica y Social, CONPES 3297 del 26 julio de 2004 (Departamento Nacional de Planeación, 2004) dio vida a una Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad y definió una metodología participativa para su elaboración, una de cuyas dimensiones era la construcción regional de la Agenda. La Agenda Interna buscaba definir acciones y proyectos a corto (“acciones inmediatas”), mediano (“acciones de transición”) y largo plazo (“cambios estructurales”) con las que los sectores productivos y las regiones se prepararan para enfrentar los retos de los tratados de libre comercio (Departamento Nacional de Planeación, 2004). El tipo de acciones buscadas podía ir desde proyectos de infraestructura hasta reorganizaciones institucionales, pasando por políticas educativas: en general, toda aquella acción que permitiera mejorar la capacidad de una región para competir en un mercado globalizado. La metodología diseñada por el Departamento de Planeación Nacional (DNP) para la construcción de las Agendas Internas de las regiones (Departamentos) implicaba la participación del sector privado regional, el gobierno local y el departamental, los

¹⁵ El tema del divorcio entre el sector privado y el sector público en el Valle del Cauca ha sido puesto de presente por diversos estudios: el propio estudio “Cali que queremos” (Cámara de Comercio de Cali, 1992) y de forma más reciente Pinto (2011).

¹⁶ Un recuento de la evolución de la política colombiana de competitividad y productividad de 1990 a 2006 se puede encontrar en Blandón y González (2014); una presentación más detallada y de mayor alcance temporal de esta política en el volumen colectivo: Castellanos y Ramírez (Eds. y Coaut.) (2013)

trabajadores y la academia, quienes, a través de un proceso de foros regionales, debían estructurar la Agenda regional.

En segundo lugar, el CONPES 3439 de agosto de 2006 hizo un diagnóstico de la política de competitividad nacional –incluida la elaboración de la Agenda Interna- y concluyó que era necesario superar ciertas fallas, especialmente: las dificultades para coordinar institucionalmente la política, la baja participación en su diseño por parte del sector privado y la debilidad de su sistema de seguimiento y evaluación (que no permitía una medición adecuada de su ejecución) (Departamento Nacional de Planeación, 2006). El mismo documento Conpes propuso entonces la creación de un sistema nacional de competitividad y diseñó el tejido institucional que lo conformaría, asignó funciones y definió responsabilidades de manera tal que se superaran los problemas de coordinación de la política. En este sentido, propuso la creación de una institución que fuera el eje de la política y la denominó *Comisión Nacional de Competitividad*(CNC), bajo dirección directa del Presidente de la República y con una secretaría técnica bajo la dirección conjunta del sector público, a través del DNP, y del sector privado, a través del recién creado Consejo Privado de Competitividad (CPC)¹⁷. Finalmente, el Decreto 2828 de 2006 dio vida jurídica a este armazón institucional (Departamento Nacional de Planeación, 2006, agosto 23).

Fue la regionalización de este sistema institucional, articulado por el Estado central, lo que permitió que las regiones contaran con instrumentos de diverso tipo (instituciones, conceptualizaciones, recursos financieros, apoyo técnico) con los cuales comenzar a dar forma a iniciativas, ideas y diagnósticos que, al menos en el caso del Valle del Cauca, habían sido producidos en los años anteriores.

La regionalización consistió en trasladar a las regiones el esquema institucional de competitividad adoptado por el Estado central. Nacieron así instituciones regionales como las Comisiones Regionales de Competitividad (CRC)¹⁸, réplicas a nivel departamental de la Comisión Nacional de Competitividad, o los Consejos

¹⁷ El Consejo Privado de Competitividad (CPC) fue creado en el año 2006 por iniciativa gremios empresariales y algunas universidades privadas. Entre sus fundadores están la ANDI, la SAC, Eafit, Universidad de los Andes, Universidad Icesi, MacKinsey Consultancy. Actualmente está conformado por las organizaciones fundadoras y más de 30 empresas entre las que están algunas del Valle del Cauca: Colombina, Harinera del Valle, Manuelita, Tecnoquímicas. El CPC se ha convertido en uno de los dos órganos a través de los cuales el sector privado participa en la gestión de la política de competitividad colombiana (el otro es CONFECAMARAS). Información tomada del sitio web del CPC www.compitem.com.co.

¹⁸ La CRC del Valle del Cauca fue creada legalmente en diciembre de 2006 (Decreto Departamental 0558 de 2006).

Departamentales de Ciencia, Tecnología e Innovación (CODECTI). A su vez, en el seno de estas nuevas instituciones regionales se empezó a construir la política regional de competitividad, calcada en su diseño de la política nacional, es decir, los Sistemas Regionales de Competitividad imitaban en su estructura y composición al SNCEI, mientras que la planificación se regionalizaba: los Planes Regionales de Competitividad son el equivalente de la política nacional en esta área y los Planes Regionales de Ciencia, Tecnología e Innovación (PERCTI, se le denominó en el Valle) son la réplica departamental de la política nacional de ciencia, tecnología e innovación.

Un aspecto fundamental en esta estrategia fue la adopción regional del modelo de coparticipación entre el Estado, el sector privado y la academia, como base para construir las políticas para competir globalmente. De este modo, la participación del sector privado en la gestión regional ha incrementado notablemente su papel. En el caso del Valle del Cauca, tres de los seis miembros del comité ejecutivo de la CRC provienen del sector privado: uno por la Cámara de Comercio de Cali, otro por el Comité Intergremial y Empresarial del Valle y otro por Asocámaras; los otros miembros son el Gobernador del Valle y el Alcalde de Cali (el sexto miembro también podría resultar del sector privado al provenir de una de las Mesas temáticas de la CRC, que podría eventualmente ser coordinada por un representante del sector privado). Además, la Cámara de Comercio de Cali ejerce, junto a la Gobernación del Valle, la Secretaría Técnica de la CRC. Adicionalmente, diversos representantes del sector privado están a cargo de la coordinación de varias Mesas Temáticas de la CRC como la Infraestructura y Logística, a cargo de la ANDI, la de Educación, a cargo de la Comisión Vallecaucana por la Educación (aunque en estos momentos esta Comisión es presidida por el rector de la ICESI) y la Mesa de Pymes, coordinada por Consejo Regional de Microempresarios.

Como un hecho notable debe mencionarse que las organizaciones de trabajadores no tengan un lugar ni en la CRC ni lo han tenido en la elaboración de la Agenda Interna del Valle, como sí lo tienen en la Comisión Nacional de Competitividad (2 representantes elegidos por las centrales obreras)¹⁹.

Ahora bien, aunque la construcción de una respuesta regional haya dependido del desarrollo institucional y normativo del Estado central, de todos modos los contenidos de esa forma institucional fueron elaborados regionalmente. La Agenda Interna del Valle fue producto de un trabajo conjunto entre el gobierno departamental, la alcaldía de Cali, varias empresas de la región, seccionales

¹⁹ Ver: (Colombia, 2006, agosto 23).

regionales de los gremios empresariales, universidades locales y algunas fundaciones también de la región. Del mismo modo, el trabajo de la CRC, aunque articulado a instancias nacionales como el DNP o el Ministerio de Comercio, es gestionado y ejecutado por actores regionales.

No obstante, si bien la región es autónoma en la definición de sus estrategias económicas, la capacidad regulatoria del Estado central crea condicionamientos que van más allá del despliegue de instrumentos institucionales para la gestión desde las regiones. Las Agendas Internas de las regiones, sus planes de competitividad o sus programas de ciencia y tecnología, deben mantener la coherencia y la armonía con la política nacional en esas áreas. De este modo, la capacidad de las regiones para orientar su estructura productiva y sus relaciones económicas con la economía global, están en buena medida supeditadas a la visión que el Estado central construya sobre la conexión del país como un todo a esa misma economía global (por ejemplo, a la definición de los sectores y actividades económicas considerados estratégicos para la incorporación global del país).

2.5. La Respuesta Regional: Territorio, Cadenas de Productos y Globalización

Los productos, es decir, los bienes y servicios de una economía, no son únicamente objetos económicos, en el sentido de mercancías que se transan en mercados. Los productos pueden ser vistos también como “dominios de acción colectiva y reflexiva” (Storper, 1997, p. 108).

La respuesta regional de Cali y el Valle del Cauca a la globalización comercial ha tomado la forma de un proceso, aun en marcha, de transformación de su base productiva. En este sentido, el trabajo de definición de cinco cadenas productivas como la nueva base económica de la región²⁰, puede ser visto como una acción

²⁰ “Nueva” no en el sentido de que los productos que componen los clústeres seleccionados no hayan existido en la región. Al contrario, los cinco clústeres se basan en sectores y productos que han tenido históricamente una fuerte presencia regional, como Macrosnacks o Bioenergía, articulados en torno a la producción azucarera y cañera tradicional, o Excelencia Clínica y Estética y Belleza, en los que juega un papel clave la participación de la industria farmacéutica instalada en la región. Sin embargo, la novedad radica en la articulación de esos productos y sectores tradicionales (caña, azúcar, medicamentos) en cadenas en las que el producto central que define la cadena es uno no tradicional (confitería y pasabocas para los Macrosnacks, servicios de salud para la Excelencia Clínica, servicios de cirugías estéticas para la Estética y Belleza, etanol y otros derivados energéticos de la biomasa para la Bioenergía, y carne de pollo y huevos para la Proteína Blanca. Todos estos productos se han consolidado en las últimas décadas en el Valle del Cauca en términos de ventas, crecimiento y exportaciones, y su selección por al CRC significa que se espera que sustituyan a la agroindustria cañera y azucarera como base económica regional y sean, a su vez, el

colectiva desplegada por diferentes actores sociales dentro del entramado institucional presentado en el apartado anterior.

Michael Storper (1997) ha desarrollado un marco conceptual que nos permite entender y ordenar el proceso que aquí se ha denominado como respuesta regional. Storper señala que en el desarrollo territorial se ponen en juego tres dimensiones: tecnología, organizaciones y territorio. Las dos primeras constituyen los “principales generadores de posibilidades de producción del capitalismo” (Storper, 1997, p. 50): la *tecnología* se refiere al despliegue de posibilidades físicas e intelectuales de producción, e implica no sólo equipos y maquinas, sino especialmente la generación de conocimiento y su aprovechamiento productivo; Storper señala que el rol de la tecnología en el capitalismo globalizado contemporáneo se asocia no a su *difusión* sino a su *desestandarización*, es decir, la generación de conocimiento diferenciado, y no simplemente copiado o recibido; las *organizaciones* son para Storper el conjunto de posibilidades institucionales de un sistema productivo, y se refiere a las empresas, universidades, gobiernos y demás organizaciones que juegan un papel en la economía; para Storper, en los países más dinámicos del capitalismo contemporáneo se ha dado un giro desde las organizaciones verticales y burocráticas (la gran empresa multinacional, por ejemplo) hacia las redes organizacionales. Por último, los *territorios* son los tejidos de relaciones sociales basadas en la proximidad geográfica en los cuales las tecnologías y organizaciones están insertas; Storper señala que uno de los cambios fundamentales en el capitalismo contemporáneo es el papel estratégico que asumen los territorios, especialmente las regiones sub-nacionales, en el aprovechamiento exitoso de las tecnologías y aglomeraciones organizacionales, que depende, en buena medida, del tejido relacional y social de cada territorio.

En este marco de tres dimensiones los productos juegan un papel crucial pues es en ellos donde se plasman las interacciones entre tecnología, organizaciones y territorio. Al decir de Storper:

Los productos son el resultado de la acción reflexiva y coordinada, frente a un fondo de posibilidades y limitaciones organizacionales y tecnológicas; los productos son el resultado de marcos de acción de origen convencional y relacional, o “mundos de producción” (Storper, 1997,

enlace del Valle con la economía global. Para descripciones sobre el comportamiento económico de ventas y exportaciones de los clústeres ver: Cámara de Comercio de Cali (2014a, 2014b, 2014c, 2014d, 2014e). Para detalles y composición de sus industrias de apoyo Cámara de Comercio de Cali (2015)

En cuanto la tecnología y las organizaciones se entrecruzan en un marco territorial para dar origen a determinados productos, incorporando conocimiento en su producción, puede hablarse entonces de “mundos regionales de producción” y “mundos regionales de innovación” (Storper, 1997)²¹. El proceso experimentado en el Valle del Cauca para la definición de las cinco cadenas productivas, puede ser entendido, de este modo, como el intento por conformar uno de tales “mundos regionales” de producción y de innovación.

El proceso se inicia en el año 2004 cuando el Estado comienza a regionalizar la construcción de las Agendas Internas de Productividad y Competitividad. Sin embargo, en el proceso de pasar de la propuesta inicial de construcción de la Agenda -tal como había sido presentada en el ya citado CONPES 3297 de 2004- a su puesta en práctica por las regiones, hubo un ajuste en el enfoque: ya no se hablaba simplemente de “establecer e implementar una serie de medidas y proyectos que mejoren su competitividad en los mercado internacionales” (Departamento Nacional de Planeación, 2004), sino que la noción de *apuestas productivas*, entendida como aquellas actividades económicas y productos en las cuáles una región consideraba que podía basar su competición en los mercado internacionales, aparecía como el eje articulador de la competitividad regional y el punto a partir del cual construir la Agenda Interna de cada región. De este modo, la construcción de la Agenda Interna en las regiones fue asumida como un ejercicio para definir sus apuestas productivas²².

En el Valle del Cauca este proceso comienza a mediados del año 2004, cuando un conjunto de actores sociales representando cuatro sectores (público, fundaciones, privado y la academia) inician la elaboración de la Agenda Interna a través de una serie de foros regionales que se extienden hasta finales del año 2005, cuando dan a conocer las apuestas productivas de la región (Ver Tabla 1).

Tabla 1. Productos o Actividades de las Apuestas Productivas

²¹ Claro está que esa interacción entre territorio, tecnología y organizaciones no es automática. La interacción tiene que ser puesta en marcha, por eso es una acción colectiva. En realidad la interacción sucede sólo en ciertos casos: “en muchos otros, la economía regional sólo es un mera localización para los mundos y artefactos organizativos y tecnológicos, dirigidos exógenamente, presentando escasa evolución regional, o como lo han denominado tradicionalmente los regionalistas, una región “desarticulada” o “periférica” (Storper, 1997, p. 48).

²² No se ha encontrado un documento oficial donde se defina o amplíe conceptualmente la noción de “apuestas productivas”, simplemente el termino comenzó a ser utilizado por las agencias del Estado (DNP, Ministerio de Comercio) para referirse a los productos y cadenas con que cada una de las regiones espera construir su competitividad.

Sector	Productos o Actividades
1. Agroindustria	Cadena de la caña de azúcar - azúcar crudo, azúcar blanco, azúcar refinado, azúcar orgánico, azúcar dietético y jugos en polvo.
	Cadena de la caña de azúcar- confitería y chocolatería.
	Cadena de la caña de azúcar- sucroquímica: desarrollar biopolímeros e incrementar la producción y exportación de ácido cítrico y sus derivados (citrato de sodio y de calcio, zinc).
	Biocombustibles- alcohol carburante a partir de la caña de azúcar y generación de bioenergía a partir de biomasas.
	Plantaciones forestales productivas para abastecer las industrias de la madera y de papel y cartón
	Cadena productiva de la guadua. Productos artesanales e industriales de este material.
	Plantas medicinales y aromáticas.
	Comercialización en “mercados verdes” de productos ecológicos: alimentos frescos y procesados, frutas y verduras, flores exóticas y follajes tropicales.
	Cafés especiales.
	Frutales: maracuyá, mora, naranja salustiana, mandarina clementina, papaya, pitahaya, guayaba, aguacate, lima ácida Tahití, guanábana, borojón, chontaduro, tomate de árbol y lulo
	Hortalizas: ají, pimentón, tomate y zapallo.
	Pesca y acuicultura en el Pacífico vallecaucano: atún, pesca blanca y camarón tití.
2. Industria	Cadena de la pulpa, papel, cartón, editoriales y artes gráficas.
	Clúster de cuero alrededor de Cali y sus zonas aledañas.
	Confecciones especializadas: tejidos de punto (ropa deportiva), trajes formales con diseños especiales (bordados, estampados, adornos, pedrería, etcétera).
3. Servicios empresariales y personales (excepto salud)	Servicios logística para importación y exportación de mercancías.
	Programas informáticos de calidad internacional.
	Productos turísticos especializados.
4. Servicios de salud y áreas asociadas	Servicios de salud, tecnologías del conocimiento y productos de soporte complementarios
	Estética y belleza: servicios de cirugía plástica y estética, tratamientos de belleza, microinjertos capilares y tratamientos para la piel.
	Industria farmacéutica: medicamentos y otros productos complementarios.
	Industria nutracéutica: bienes y servicios destinados a la nutrición, la salud y el cuidado personal con base en productos naturales.

FUENTE: Departamento Nacional de Planeación (2007, p.26).

La Agenda Interna del Valle consiste entonces en la definición de estas 22 apuestas productivas, la identificación de sus ventajas (comparativas y/o competitivas) para la región, el diagnóstico de sus necesidades y la propuesta de algunas estrategias con las cuales podría potenciarse la competitividad internacional de las apuestas. Una

vez realizado regionalmente este trabajo, la Agenda regional es tomada por el DNP que, en un primer momento, clasifica las líneas de acción identificadas regionalmente en seis categorías de acción y, en un segundo momento, precisa el tipo de respuesta que requiere la línea, ya sea *gestión* o *recursos financieros*. Así mismo, el DNP identifica el tipo de entidad a quien compete cada línea de acción, que puede ser competencia de entidades públicas, nacionales o regionales, o de entidades privadas. Posteriormente, las líneas de acción son remitidas a diferentes entidades nacionales (DNP, Ministerios), según la categoría de acción en que hayan sido clasificadas, quienes deben revisar su posible articulación con programas y políticas de índole nacional para así dar respuestas institucionales a las propuestas regionales.

Posteriormente, desde la recién creada CNR se impulsa un documento fundamental: el CONPES 3527 que define los ejes fundamentales de lo que ha sido la política nacional de competitividad y productividad hasta el momento y donde se lanza la llamada *Visión 2032* que propone como gran meta que:

En 2032 Colombia será uno de los tres países más competitivos de América Latina y tendrá un elevado nivel de ingreso por persona, equivalente al de un país de ingresos medios altos, a través de una economía exportadora de bienes y servicios de alto valor agregado e innovación, con un ambiente de negocios que incentive la inversión local y extranjera, propicie la convergencia regional, mejore las oportunidades de empleo formal, eleve la calidad de vida y reduzca sustancialmente los niveles de pobreza (Departamento Nacional de Planeación, 2008, p. 6)

Los cinco ejes definidos en este CONPES para el logro de esta visión son: desarrollo de sectores o clústeres de clase mundial, promoción de la productividad y el empleo, formalización laboral y empresarial, promoción de la ciencia, la tecnología y la innovación, y estrategias transversales). Además, establece que el objetivo de la política de competitividad es: “lograr la transformación productiva del país” (Departamento Nacional de Planeación, 2008, p. 6). Señalando a región seguido que “Un país puede aumentar el valor de su producción por tres vías: produciendo más (aumentando la productividad), produciendo mejor (aumentando la calidad) o produciendo nuevos productos (transformación productiva)” (p. 6).

La línea de “sectores o clústeres de clase mundial” es posteriormente desarrollada institucionalmente a través del Programa de Transformación Productiva, inicialmente coordinado por el Ministerio de Comercio (desde 2011 por Bancoldex). El programa identifica en un comienzo 12 sectores de clase mundial, 8 de la industria y 4 del sector agrícola, que se convierten en las apuestas de la política

nacional de competitividad como los productos con los cuales impulsar la inserción internacional de la economía colombiana²³.

Esta línea de acción se convierte en el referente para que las regiones continúen en su tarea de precisar sus apuestas productivas. Las CRC asumen entonces el trabajo de agrupar en clústeres las ya elaboradas apuestas productivas de la Agenda Interna, dándole forma así a su proceso de “transformación productiva”.

En el caso del Valle del Cauca la CRC (creada en 2006) inició este trabajo en el año 2013. Se pueden identificar dos momentos del proceso. En un primer momento, la Gobernación del Valle, a través de Planeación Departamental, asume el liderazgo y, junto a la Alcaldía de Cali, convoca a un grupo de académicos pertenecientes a las universidades regionales agrupadas en el RUIV (Red de Universidades para la Innovación del Valle del Cauca)²⁴, para que diseñe e implemente una metodología con la cual medir el potencial competitivo de diversas actividades productivas de la región (Gobernación del Valle, 2014). El resultado es un Índice de Apuestas Productivas²⁵ que clasifica las apuestas productivas de la región entre grupos (alto, medio y bajo) según su potencial para formar clústeres con un impacto tanto *competitivo* como en el *bienestar social* (Ver: Tabla 2).

El segundo momento se inició en febrero de 2014, con el objetivo de identificar – sobre la base del índice de Apuestas Productivas- las cadenas o clústeres del Valle del Cauca. En esta fase el trabajo era responsabilidad de la secretaría técnica de la CRC, conformada por la Cámara de Comercio de Cali y la Gobernación del Valle. La Cámara asume entonces el liderazgo (al parecer no de manera concertada, como veremos) y lanza en el mes de marzo de 2014 la Iniciativa Clúster, basada en la identificación de cinco clústeres: Macrosnacks, Belleza y Bienestar, Bioenergía, Salud y Proteína Blanca y anuncia para el mes de marzo un evento denominado Expogestión Pacífico que contara con la presencia de Michael Porter y dónde serán presentadas las cinco apuestas de la región. En los primeros días del mes de abril de 2014 en su sitio web la Cámara anuncia que ya tiene la agenda de trabajo para el segundo semestre de 2014 en la que, junto con los empresarios que hacen parte de los clústeres, y con la asesoría de la empresa catalana Clúster *Development*, se

²³ Ver el sitio web del Programa de Transformación Productiva: www.ptp.com.co

²⁴ Las universidades agrupadas en esta organización son: la Universidad del Valle, la Universidad Autónoma de Occidente, la Universidad Javeriana sede Cali, la Universidad ICESI, la Universidad de San Buenaventura sede Cali y la Universidad Nacional sede Palmira.

²⁵ Los criterios para la construcción del índice fueron: calidad y cobertura del empleo, intensidad de conocimiento o valor agregado, estructura empresarial (número y tamaño de las empresas implicadas en la actividad), apoyo institucional (respaldo de la actividad en planes nacionales o regionales), desempeño económico (valor bruto de las actividades en la economía departamental).

construirán los planes de acción de cada uno de los cinco clústeres identificados (<http://www.ccc.org.co/revista-accion-ccc/19500/iniciativas-clúster-para-el-valle-del-cauca.html>) .

Tabla 2. Clasificación Final de Apuestas Productivas

Agrupaciones Productivas	Índice Final	Calificación
Bussiness Process Outsourcing & Offshoring	0,670	Alto
TIC & Software	0,645	Alto
Química farmacéutica y nutracéutica/Cosmética	0,565	Alto
Automotriz	0,540	Alto
Alimentos/Bebidas/Cárnicos	0,530	Alto
Industria del conocimiento	0,510	Medio
Salud	0,435	Medio
Aeroespacial	0,380	Medio
Biocombustibles	0,380	Medio
Logística	0,360	Medio
Caña de Azúcar y sus Derivados	0,310	Medio
Hábitat, tecnologías y servicios ambientales (Construcción)	0,300	Medio
Turismo	0,270	Medio
Metalmecánica	0,260	Medio
Industria de la Comunicación Gráfica	0,260	Medio
Papel/Cartón & Conexos	0,260	Medio
Industria cultural y creativa	0,255	Medio
Energía	0,240	Medio
Diseño/Textiles/Confecciones/Cuero	0,220	Medio
Horticultura	0,080	Bajo
Plantas Medicinales	0,000	Bajo
Pesca	0,000	Bajo
Piscicultura & Conexos	0,000	Bajo

FUENTE: Información extractada de: Gobernación del Valle del Cauca, Apuestas Productivas Regionales del Valle del Cauca: Un Ejercicio de Competitividad Regional (2014, p. 15)

Respecto a este proceso, la Gobernación del Valle, señaló que la Cámara de Comercio de Cali priorizó estos cinco clústeres basándose “principalmente en cifras de ventas” (Gobernación del Valle, 2014, p. 20). En este documento, la Gobernación deja translucir su desacuerdo, o por lo menos una apenas velada incomodidad frente a los anuncios públicos de la CCC. Después de recordar que la Gobernación “reconoce como uno de los pilares de este tipo de iniciativas, la importancia de propiciar alianzas entre los sectores público, privado y las

universidades, buscando la participación activa de las empresas vallecaucanas como actores centrales del proceso de un encadenamiento productivo” (p. 20), señala que su posición frente a las apuestas seleccionadas por la CCC es que: “este tipo de iniciativas clúster o encadenamientos productivos deben responder a criterios de generación de empleo, empleos de calidad y vocaciones productivas subregionales, entre otros aspectos relevantes para el cierre de brechas o disparidades sociales del departamento” (p. 20). Por último, la Gobernación sugiere algunas recomendaciones que la CCC debería tener en la elaboración de los planes de acción de los clústeres: incluir mediciones de su impacto en empleo, tener en cuenta su impacto en cierre de brechas sociales, tomar en cuenta a las pymes, incluir en la iniciativa al clúster de frutas frescas y visibilizar el trabajo que ha hecho la Gobernación en la definición de la estrategia

Finalmente, como se indicó al inicio de este capítulo, el 30 de abril el CRC emitió un boletín de prensa en el que anunciaba la existencia de consenso regional sobre el tema de clústeres. La decisión final era que las apuestas productivas del Valle estaban formadas por los cinco clústeres definidos por la CCC, descritos como “de crecimiento económico rápido, rentable y sostenido”, más un sexto clúster, el de frutas frescas, no incluido en la Iniciativa y descrito como “con potencial de crecimiento”²⁶.

Ahora bien, de manera paralela a este proceso, en el Valle del Cauca se estaba adelantando un proceso de construcción institucional y de planificación de un Sistema Regional de Ciencia, Tecnología e Innovación. En el 2011, como producto de un trabajo coordinado por la Gobernación del Valle e implementado por el CODECTI, se presenta el Plan Estratégico Regional de Ciencia, Tecnología e Innovación, que se plantea como la hoja de ruta regional para:

Generar un espacio continuo de aprendizaje, asociatividad e integración de recursos y capacidades del Valle del Cauca para la adquisición, apropiación, producción, transferencia y aplicación del conocimiento y tecnología, con una amplia participación de actores sociales, empresariales, académicos e institucionales orientada a la transformación productiva, social e institucional de la región (CODECTI, 2011).

El PERCTI define las líneas estratégicas para la producción y aprovechamiento regional de conocimiento de manera tal que este puede ser utilizado como fuerza central en el impulso de la competitividad y el desarrollo regional.

²⁶ <http://www.crcvalle.org.co/sala-de-prensa/boletines/valle-del-cauca-alcanza-consenso-frente-sus-apuestas-productivas>.

Siguiendo a Storper (1997), puede afirmarse que el proceso que acaba de describirse implica la puesta en juego de *tecnologías* (en el sentido de “posibilidades físicas e intelectuales del capitalismo”) y *organizaciones* (en el sentido de “posibilidades institucionales”) sobre una *base territorial*, como estrategia para gestionar el proceso de inserción global del Valle del Cauca.

Por un lado, el despliegue de la “posibilidades institucionales” del capitalismo en la región se ha manifestado tanto en la configuración de un tejido institucional en torno a la CRC del Valle del Cauca como en la movilización de otro tipo de organizaciones, como gremios y asociaciones empresariales y, especialmente, las grandes empresas de la región, junto a la universidades, como actores centrales de la construcción de la competitividad regional. Por otro lado, se han puesto en marcha iniciativas para mejorar las “posibilidades físicas e intelectuales” de la región al conformar tanto la estructura institucional (CODECTI) como los documento de planificación (PERCTI) dirigidos a potenciar el uso del conocimiento científico y la investigación en los procesos productivos regionales, especialmente en las denominadas apuestas productivas de la región. Estos dos procesos han convergido en la definición de ciertos productos (o cadenas productivas) como bases de la articulación del Valle a la economía global.

Esta conjunción de tecnologías y organizaciones sobre la base de una gestión territorial permite hablar de un intento en marcha de construir un “mundo regional de producción” (Storper, 1997).

2.6. La Competitividad como Estrategia de Globalización

Hasta el momento se ha mostrado como el Valle del Cauca ha desplegado un andamiaje institucional en el que tres actores, el Estado (central, regional y local), el empresariado regional y la academia, han configurado la planeación básica de lo que debe ser un cambio de la base productiva de la región que le permita incorporarse a los circuitos económicos globales con productos de mayor valor agregado. Para sus gestores esta es una estrategia de *competitividad*. La competitividad es definida como:

El grado en el que un país puede producir bienes y servicios capaces de competir exitosamente en mercados globalizados y a la vez mejorar las condiciones de ingreso y calidad de vida de su población (Departamento Nacional de Planeación, 2008).

En la medida en que esta estrategia de competitividad es construida regionalmente en cuanto a su contenido (trabajo institucional por parte de actores regionales, definición regional de cadenas productivas), aquí se la ha identificado como una respuesta regional a la globalización.

Sin embargo, una respuesta regional de este tipo es más que una *reacción* o respuesta reactiva disparada por una fuerza externa. Más bien, es un espacio de interacción entre dinámicas procedentes de diferentes escalas espaciales. No se trata únicamente de un esfuerzo de una región por integrarse a los flujos comerciales globales, sino que también implica en su propia configuración la presencia de fuerzas y dinámicas globales que modelan el sentido adoptado por la respuesta. En otras palabras, la respuesta regional no es sólo una dinámica emanada de una de las escalas, la local/regional, que se proyecta sobre otras escalas, la nacional y la global, como si se tratara de escalas separadas, sino que en aquella actúan al tiempo esas otras escalas: la escala global y la nacional convergen sobre la región, interactúan con ella y contribuyen a dar forma a esa respuesta regional.

Esto puede apreciarse de manera más clara si se precisa la forma en que, en el caso del Valle, interactúan los flujos globales, los procesos nacionales y las dinámicas de la región.

En primer lugar, la globalización comercial, entendida como el creciente flujo de bienes y servicios a través de las fronteras nacionales, no podría mostrar el carácter creciente que viene mostrando desde hace más de veinte años, sino se realizara el trabajo institucional de construir las condiciones necesarias para que esos flujos comerciales puedan desplazarse más fácilmente a través del mundo. El trabajo más conocido en este sentido es el que hacen los Estados ya sea a través de políticas de desregulación comercial y desmonte de barreras al comercio internacional (como fue el caso de la eliminación de cuotas de importación y de aranceles en el proceso de Apertura Económica en Colombia a principios de los años noventa²⁷) o el realizado de manera conjunta por los Estados a través de acuerdos internacionales como los muy conocidos tratados de libre comercio o los acuerdos multilaterales a través de la Organización Mundial de Comercio (OMC)²⁸.

Pero un ejemplo menos conocido de trabajo realizado por los Estados para impulsar la globalización comercial es, precisamente, aquel que se acaba de mostrar en el caso del Valle del Cauca: el diseño de una política de competitividad y la construcción de su andamiaje institucional. Esta política es la otra cara, o el complemento, de la desregulación comercial y de los tratados de libre comercio. Mientras esta última consiste en el acondicionamiento del escenario global para los

²⁷ Ver: Ocampo (2004).

²⁸ Para el caso de las diferentes estrategias seguidas por el Estado colombiano en la negociación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, ver: Silva (2007).

flujos comerciales, la política de competitividad hace esto mismo pero ahora en los territorios nacionales y sub-nacionales: los prepara para su incorporación a ese espacio de flujos comerciales.

En segundo lugar, en la gestión de los flujos globales de comercio participan también diversos organismos multilaterales. No sólo el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial, que jugaron un papel central en la configuración de las políticas de desregulación de muchos países. Sino también organismos regionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) –anteriormente conocida como Corporación Andina de Fomento-, que han tenido un papel muy activo en la conformación de la política de competitividad en América Latina. Estos organismos actúan como fuentes de asesoría técnica y de financiación para el desarrollo de las políticas nacionales de competitividad y para la puesta en marcha de proyectos a diferente nivel, nacional y regional²⁹.

En el caso del Valle, el Banco CAF está financiando la construcción del Plan de Acción del clúster de Bioenergía, uno de los identificados como apuesta productiva regional por parte de la CCC³⁰. La construcción de este Plan de Acción es, precisamente, un ejemplo de la interacción entre diferentes escalas espaciales dentro de la dinámica territorial. Como se dijo, es financiado por el CAF³¹, el diseño del Plan es responsabilidad de la CCC, asesorada por la empresa catalana Clúster Development, y su primer proyecto –construir el inventario de biomasa disponible en el Valle del Cauca- es ejecutado por la consultora Price Waterhouse Coopers, la Universidad Nacional sede Palmira y Cenicaña, con cofinanciación de Bancoldex (entidad adscrita al Estado central).

²⁹ El CAF, por ejemplo, ha puesto en marcha desde 1999 un Programa de Apoyo a la Competitividad que ofrece asesoría y financiación para la implementación de políticas de competitividad en América Latina (PAC). El PAC tiene tres áreas de trabajo principales: desarrollo de clústeres, promoción del emprendimiento y mejoramiento del clima de negocios. En todas estas áreas ha apoyado proyectos en Colombia, por ejemplo, en 2013 el CAF aportó dos millones de dólares para la construcción de la carretera Buga-Buenaventura y casi seis en Transmilenio (CAF, 2013).

³⁰ Ver: <http://www.ccc.org.co/revista-accion-ccc/27961/clúster-de-bioenergía-encendio-motores.html>; y también el documento “Plan de Acción Clúster de Bioenergía Valle del Cauca”, disponible en: http://redclústercolombia.com/assets/recursos/iniciativas/pdfs/Bioenergía_1.pdf.

³¹ La participación del CAF en este proyecto implica la participación indirecta en el mismo de un conjunto bastante amplio de actores regionales latinoamericanos, tanto estatales como privados, pues el CAF tiene por accionistas a varios Estados de Hispanoamérica, a través de sus Ministerios de Comercio, y a diversos bancos privados y compañías financieras de la región. Por Colombia son accionistas: el Ministerio de Comercio, el Banco de la República, el Banco Davivienda y la Corporación Financiera Colombiana.

Los vínculos entre el CAF y la respuesta regional del Valle del Cauca tienen antecedentes: en 2005 el Banco CAF, a través de su Programa de Apoyo a la Competitividad financió una serie de estudios prospectivos sobre las potencialidades de diferentes clústeres en el país, incluido un clúster del sector salud en el Valle del Cauca (Chang y Gisbert, 2006). Los recursos manejados por entidades del Estado central (Colciencias) y el estudio lo ejecutó la Universidad Javeriana³², seccional Cali, convirtiéndose en la propuesta base para la formulación del clúster de Excelencia Clínica.

Como se aprecia en estos ejemplos, se trata de la participación de actores de diferentes niveles (global, nacional, regional) y sectores (público, privado, academia) en la configuración de una estrategia productiva regional, de la que puede decirse, entonces, que es resultado de una interacción tri-escalar entre flujos globales de capital, políticas diseñadas en el Estado central y estrategias construidas a nivel regional.

2.7. Globalización y Competitividad: Impactos en la Gobernanza Territorial

La adopción por el Valle del Cauca de este modelo de competitividad ocasiona cambios en la gobernanza territorial, entendida ésta como el ejercicio del poder para desarrollar sus recursos económicos y sociales. Estos cambios en la gobernanza territorial se deben especialmente a la implicación de la señalada diversidad de actores y escalas espaciales en la conducción de los procesos económicos regionales. Para dar cuenta de los cambios, es necesario abordar la competitividad no únicamente como una estrategia económica sino también como un proceso social. En este sentido, la competitividad no sólo se asocia a la eficacia económica de territorios o regiones (Storper, 1997), o de cadenas productivas y empresas (Porter, 1991), sino que, en cuanto es parte de dinámicas de acción colectiva, también involucra un modelo de ejercicio del poder territorialmente (Davinou, 2008).

Aquí se identifican dos cambios fundamentales en la gobernanza territorial del Valle del Cauca: en primer lugar, la adopción por la región de un modelo internacional de gobernanza territorial, una especie de patrón de inserción global asumido por una gran diversidad de países y regiones en el mundo; en segundo lugar, cambios en la forma en que los agentes privados de la región ejercen su poder para configurar la economía regional, debido, precisamente, a la adopción de ese modelo

³² Los resultados del estudio fueron publicados en Restrepo (Comp, 2008).

internacional. A continuación se presentan estos dos cambios experimentados por la región.

2.7.1. El Empresarialismo como Modelo de Gobernanza Territorial en el Valle del Cauca

David Harvey (2007) muestra cómo en los países avanzados desde la década de 1980, a raíz de las modificaciones en el Estado de Bienestar y el predominio creciente de políticas neoconservadoras, las ciudades modificaron sus formas de gobernanza urbana sustituyendo paulatinamente un modelo de *gestión* por un nuevo modelo que Harvey denomina *empresarialismo*. Por este último Harvey entiende un modelo cuyo objetivo central es promocionar y acondicionar la ciudad para convertirla en un lugar atractivo para los crecientes flujos de capital extranjero; la dirección política, económica o cultural de la ciudad debe hacerse en función de atraer el máximo posible de inversiones. Se dejan atrás, poco a poco, las políticas urbanas de tipo integral alrededor de temas como el bienestar social, el pleno empleo o la calidad de vida; el objetivo ahora es generar proyectos que “seduzcan” a los inversionistas globales: “La tarea de la gobernanza urbana es, en resumen, la de atraer a su espacio unos flujos altamente móviles y flexibles de producción, financiación y consumo” (Harvey, 2007, p. 381).

En buena medida, con particularidades que se harán notar oportunamente, este es el modelo que está detrás de la adopción del modelo de inserción global a través de la competitividad en Colombia y el Valle del Cauca.

Harvey señala tres características del empresarialismo: 1. Se constituye en torno a la idea central de alianzas entre el sector público y privado como ejes de la gobernanza; 2. Su ejecución y diseño son especulativos, en el sentido de ser apuestas para atraer inversión que bien puede “dejarse seducir” o simplemente no interesarse en lo que la ciudad o el territorio están ofreciendo, y que contrasta con “el desarrollo racionalmente planeado y coordinado” (Harvey, 2007, p. 374); 3. Es más una política del lugar, que del territorio: es decir, son proyectos puntuales que bien pueden generar impactos mayores en un territorio o pueden no hacerlo, por el contrario, la política del territorio busca expresamente este tipo de impactos integrales (Harvey cita como ejemplos del primer tipo las estrategias de renovación urbana, y del segundo, políticas de educación o de vivienda) (Harvey, 2007).

En el caso del Valle del Cauca, como ya se ha mostrado, es claro que el primer punto referido a la alianza entre agentes públicos y privados hace parte integral de la forma en que se están diseñando y conduciendo las políticas y estrategias de inserción global (basta recordar aquí los procesos de construcción de la Agenda

Interna y la selección de cadenas productivas en las que el sector privado ha hecho parte clave, asumiendo el liderazgo de estas estrategias). Respecto a los otros dos puntos la cuestión de su incorporación al modelo del Valle es más difícil de precisar. Aquí Harvey tiene en mente especialmente las políticas de renovación urbana en los países avanzados en donde se desarrollan proyectos urbanísticos para recuperar zonas deprimidas como los centros de algunas ciudades, antiguos puertos caídos en desuso, zonas industriales abandonadas, en los que el objetivo es básicamente “especulativo”: intervenir arquitectónicamente esos lugares para crear una serie de espacios modernos (postmodernos, mejor), como museos, rascacielos corporativos, oficinas de alta gama, espacios para el consumo de las clases medias y altas, con la idea de que tanto en su construcción como en su “consumo” posterior se conviertan en fuentes de atracción de capital: inversionistas, corporaciones que arriendan esos lugares, turismo, esencialmente³³.

En Cali y el Valle del Cauca, en cambio, los proyectos de inserción global no han incorporado este elemento de renovación urbana como estrategia de atracción de flujos de inversión global. Aquí, como se ha visto, la estrategia es de tipo productivo a través de la selección de unas cadenas o clúster de producción. Esta estrategia parece, en un primer análisis, más “racionalmente planeada y coordinada”, pues, como se vio, fue el resultado de estudios académicos, de análisis de alto nivel en el Estado central y de discusiones informadas entre actores conocedores de los temas, ha contado además con la asesoría de expertos internacionales. No parece pues una estrategia simplemente “especulativa”, más si se tiene en cuenta que involucra transformaciones (“transformación productiva”) de largo plazo de la base productiva regional que impactara territorialmente y no sólo en los sectores involucrados en su diseño.

Sin embargo, aquí es necesario precisar un aspecto clave: la consolidación de las apuestas productivas (clústeres) de la región no tiene una financiación definida, los recursos económicos no están garantizados. Como se indicó antes, una vez definidas las apuestas productivas regionales estas pasan a una etapa para construir su Plan de Acción: ese Plan debe definir los proyectos y programa concretos a través de los cuales los clústeres se consolidaran como tales y potenciaran su competitividad internacional. Y esos proyectos o programas concretos son los que no cuentan con recursos definidos con antelación. Para obtener los recursos financieros necesarios los actores regionales, públicos,

³³ Vienen a lamentar dos proyectos muy conocidos de este tipo: la renovación urbana en torno al Museo Guggenheim de Bilbao, de estilo postmoderno realizado por el arquitecto Frank Gehry; y la renovación urbana de la zona de Puerto Madero en Buenos Aires.

privados y de la academia, actuando en el marco de la CRC deben convencer a los potenciales financiadores de la utilidad de sus proyectos: específicamente, deben convencer ya sea al Estado central, mostrándole que el proyecto es clave para la competitividad no sólo regional sino también nacional, y que se enmarca dentro de estrategias nacionales, o a inversionistas internacionales.

Hasta el momento, de los tres Planes de Acción que ha dado a conocer la Cámara de Comercio de Cali, sólo el de bioenergía cuenta con recursos (aportados por el CAF y Bancoldex, como ya se señaló). Los otros dos (excelencia clínica y proteína blanca) han avanzado en su formulación pero no mencionan las posibles fuentes de financiación.

En este sentido, el nombre de “apuestas productivas” que la institucionalidad les ha dado a estas iniciativas regionales, bien puede ser mucho más que una simple denominación burocrática y convertirse, más bien, en una descripción precisa de su naturaleza: apuestas especulativas a la espera de despertar el interés de potenciales inversionistas.

2.7.2. Empresarialismo y Gobierno Local: el caso de Cali

La adopción por el Valle del Cauca de este modelo empresarialista se pone de presente, además, en otras dos manifestaciones de la gobernanza territorial. Por un lado, en los Planes de Desarrollo tanto de Cali como del Valle del Cauca; y por otro, en la creación de la Agencia de Inversión Invest Pacific. Que el primer tipo de manifestación sea expresión del poder público regional, mientras el segundo hace parte de una alianza público-privada en la que el sector privado ha llevado tanto la iniciativa como la dirección, muestra el consenso que existe entre los actores claves acerca del modelo de gobernanza de la región y los objetivos que ésta debe buscar.

El tema de la promoción internacional de la región ha estado presente en los Planes de Desarrollo desde finales de la década de 1990. En el caso de Cali aparece por primera vez en el Plan de Desarrollo de 1998, en el que se incluyen algunas metas dirigidas a atraer inversión a la ciudad:

Promover un portafolio de facilidades y atractivos para la inversión nacional y extranjera, previamente desarrollados en concertación con nuestros socios del eje norte del Cauca, sur del Valle y Buenaventura (Cali, Plan de Desarrollo, 1998).

Y la inversión extranjera es objeto de una atención especial:

Promover la creación del consejo de directores de compañías multinacionales que propiciela permanencia y atracción de nueva inversión extranjera para generar desarrollo

económico,desagregación tecnológica de nuevasempresas especializadas y la generacióndel empleo (Cali, Plan de Desarrollo, 1998).

Este Plan de Desarrollo tenía a sus espaldas el ya citado Informe Monitor, que había hecho un par de recomendaciones relativas a la atracción de inversión, especialmente extranjera:

Hacer un esfuerzo significativo por capturar un “pool” de inversión foránea y local para proyectos públicos y privados (especialmente atraer japoneses) (Cámara de Comercio de Cali, 1995).

Identificar las necesidades de corporaciones globales con intereses en Suramérica y dirigir la inversión local a satisfacer estas necesidades (Cámara de Comercio de Cali, 1995).

Todos los Planes de Desarrollo posteriores de Cali, pero también del Valle del Cauca, incluyeron la atracción de inversión extranjera ya sea como un objetivo o como una meta de los gobiernos locales y regionales. Sin embargo, no fue hasta el Plan de Desarrollo 2012-2015 en que la promoción de la ciudad como lugar atractivo para los flujos globales de inversión y turismo se tradujo en programas específicos concretos. En este Plan municipal, por primera vez la referencia a la incorporación global de la ciudad fue tratada en una Línea Estratégica específica para el tema y no sólo dentro de las líneas o ejes relativos al componente económico de la planificación. Esa línea estratégica denominada en el Plan de Desarrollo “Proyección global para todos” (Alcaldía de Cali, 2012), puede ser vista como la adopción plena y oficial, por así decirlo, del modelo empresarialista de gobernanza territorial por parte del gobierno local en Cali.

Dentro de esta línea se ubicaron componentes relativos a la integración de Cali y el Valle a través de redes tanto viales como de tecnologías de la información (Internet), pero también incluía dos componentes relativos a la promoción de la ciudad como lugar atractivo para el capital y el turismo global: por un lado, el componente denominado “Cali economía y cultura globales”, incluía programas para atraer inversión extranjera a la ciudad (“Cali destino de las multinacionales del siglo XXI”) y programas para fomentar el bilingüismo en la ciudad (“Formación de un ciudadano global”); por otro lado, el componente denominado “Cali vitrina al mundo”, incluía aquellos programas relativos a la promoción internacional de la “identidad cultural de la ciudad y la región” (en torno a la música Salsa o el Festival Petronio Álvarez) y a la tradición deportiva de la ciudad con la realización de diferentes eventos deportivos internacionales.

De este modo, el Plan de Desarrollo 2012-2015 incluyó, junto a las estrategias “locales” relativas a la equidad social y a los temas de salud, educación o vivienda,

y junto a las líneas estratégicas referidas a temas “internos” como la participación ciudadana, el buen manejo de los recursos públicos o el medio ambiente, una serie de temas nuevos y menos “internos”, y que manifiestan una gestión explícita desde el gobierno local para posicionar a Cali en los circuitos de flujos globales tanto de capital como de consumo, usando como herramientas de atracción la “identidad cultural” de la ciudad, eventos deportivos y sus ciudadanos, globales por saber inglés.

En cierto modo, la adopción del modelo empresarialista de la gobernanza territorial es explícito en este Plan de Desarrollo:

Las empresas internacionales cuentan en la actualidad con un sinnúmero de destinos posibles para su capital, por lo que las ciudades y regiones que quieran ser exitosas en atraerlas, deben trabajar continuamente sobre los diferentes determinantes de la inversión (Cali, Plan de Desarrollo, 2012).

Desde la perspectiva del gobierno local, los componentes descritos de este Plan, así como la apuesta por la consolidación de los clústeres regionales -que hacen parte también de otra de las líneas estratégicas del Plan de Desarrollo, deben, precisamente, actuar como determinantes para que las empresas internacionales, dentro de ese “sinnúmero de destinos posibles para su capital”, elijan a Cali y el Valle como los lugares en los cuales asentar su inversión.

2.7.3. Gobernanza Empresarialista desde el Sector Privado: Invest Pacific

Invest Pacific fue creada en el año 2010 a través de una alianza entre la gobernación del Valle del Cauca y la Cámara de Comercio de Cali. Sin embargo, la iniciativa de crear una agencia que se dedicará específicamente a atraer inversión extranjera en la región fue del sector privado a través de la Cámara de Comercio de Cali. Fue esta organización la que desde el año 2008 estructuró la propuesta e hizo el diseño técnico y la socialización de su funcionamiento entre el empresariado y el sector público de la región (<http://www.ccc.org.co/agencia-de-promocion-de-inversion>). Actualmente un nutrido grupo de las más grandes empresas con operaciones en la región patrocinan la iniciativa (por mencionar sólo algunas: Colombina, Manuelita, Carvajal, Baterías MAC, Fanalca, Incauca, Confamdi, Confenalco, Smurfit Kappa, Pisa, Murgueitio Santander, Bavaria, EPSA, El País, Corpbanca, Banco de Bogotá, Mayagüez, y un largo etcétera).

En buena medida la conformación de Invest Pacific concreta el repetido propósito de los Planes de Desarrollo de Cali y el Departamento que, como se mostró anteriormente, desde 1998 empezaron a fijar como una de las estrategias regionales la atracción de capitales extranjeros. Lo significativo es que la

conformación de la estructura institucional para desplegar esa estrategia no provino de los gobiernos locales o regionales, que constantemente lo proponían sobre el papel pero no lo desarrollaban en programas específicos, sino que surgió del sector privado. De hecho, en el Plan de Desarrollo de Cali de 2012, el Plan de Desarrollo que más ha formulado estrategias concretas de promoción internacional de la ciudad, el programa “Cali destino de las multinacionales del siglo XXI” se plantea en términos de sustentar este programa en el trabajo que ya viene haciendo Invest Pacific (Alcaldía de Cali, 2012).

El objetivo de Invest Pacific es gestionar la llegada al Valle del Cauca de inversión extranjera directa. Para ello desarrolla una estrategia consistente en acompañar misiones de promoción colombiana en el exterior, gestionadas por la agencia pública de promoción de exportaciones y de la inversión en el país, PROCOLOMBIA, o establece contacto directo con inversionistas interesados en invertir en la región. Una vez contactado un potencial inversionista, la agencia desarrolla un trabajo de promoción de la región y si se concreta la inversión realiza un acompañamiento a los inversionistas para su instalación en la región (Gobernación del Valle del Cauca, 2015). Ese acompañamiento consiste en establecer los contactos con potenciales socios y con el sector público de la región; asesorarlo en trámites tributarios o migratorios, informarle sobre posibles proveedores para su negocio, apoyarlo en la selección de personal, actualizarlo en la normatividad colombiana, y en general realizar un proceso de enlazamiento del inversionista con el contexto nacional y regional.

Entre 2011 y 2013 la Agencia informaba haber concretado 76 decisiones de inversión extranjera directa por un monto superior a 750 millones de dólares. Por su gestión, según informa la Agencia, habrían llegado al Valle empresas como las cadenas hoteleras Marriot y City Express, call centers como Avanza, DirecTV y Transcom; hipermercados como Price Smart; y plantas manufactureras como Furukawa, Aptar u Ortobras (Gobernación del Valle del Cauca, 2015).

Como complemento a este trabajo de gestión de inversión extranjera Invest Pacific trabaja actualmente en el diseño de la marca Valle, como estrategia de promoción internacional del Departamento [\(<http://www.valledelcauca.gov.co/publicaciones.php?id=27351&dPrint=1>\)](http://www.valledelcauca.gov.co/publicaciones.php?id=27351&dPrint=1).

De este modo, Invest Pacific aparece como el complemento de la respuesta regional a la globalización comercial y de los flujos de inversión extranjera directa, junto a la definición de apuestas productivas y la promoción de la ciudad (Cali) y la región a nivel internacional. Tres ejes –competitividad, inversión extranjera y

promoción regional- de una misma estrategia para gestionar la incorporación global de la ciudad desde la perspectiva de la gobernanza empresarialista.

No obstante, como se señaló anteriormente la adopción de este modelo no es el único cambio experimentado en la gobernanza territorial: también se ha modificado la forma en que los agentes privados ejercen su influencia en la gestión económica regional.

2.8. Actores Privados en la Gobernanza Regional: de la influencia personal a la institucionalización de su poder

Como se ha visto a lo largo de estas páginas, el denominado sector privado ha jugado un papel clave en la conformación de lo que aquí se denomina la respuesta regional a la globalización del comercio y la inversión extranjera directa. Así mismo, se ha señalado que Harvey (2007) identifica el protagonismo creciente del sector privado en la gobernanza de la ciudad en los países avanzados como un componente del giro desde la gestión estatal hacia lo que este autor denomina gobernanza empresarialista. Se ha mostrado también que –con algunas peculiaridades- algunos aspectos de este giro también pueden detectarse en el caso de la gobernanza del proceso de globalización del Valle del Cauca. No obstante, al asumir una perspectiva más histórica y tomar en cuenta el rol que tradicionalmente los actores privados han jugado en la configuración económica tanto en Colombia como en sus regiones, las diferencias en la naturaleza del giro empresarialista tal como se da en los países avanzados y como se da en el caso del Valle saltan a la vista.

A diferencia de Europa, los actores privados en Colombia han tenido un protagonismo mayor en la configuración económica del país y, aun mayor quizá, de las regiones. Para el caso de Europa Harvey habla de un giro desde la gestión urbana planeada y coordinada por el Estado hacia la constitución de alianzas público-privadas como ejes de la gobernanza de la ciudad. Pero puede hacer esto porque en Europa el Estado de Bienestar tuvo un rol muy fuerte de intervención en la planeación del desarrollo territorial en sentido amplio (económico, social, cultural). Su punto de comparación para calificar los objetivos de la gobernanza empresarialista como “especulativos” es, precisamente, la existencia de una planificación territorial centrada en el Estado, de ahí que la aparición de una nueva forma de intervención sobre el territorio en la que el sector privado tiene tanto protagonismo pueda parecer novedosa. No es precisamente ese el caso de Colombia y del Valle del Cauca.

En efecto, para el caso de Colombia Pecaut ha señalado el predominio en Colombia de un modelo liberal de desarrollo, caracterizado por una cuasi-privatización del Estado en beneficio de los intereses empresariales, y expone la notable influencia de los gremios económicos en la definición de políticas económicas y sociales de diferente índole. En el mismo sentido, analizando el poder efectivo de la Federación Nacional de Cafeteros (FNCC), gremio cuyo poder estaba basado en un producto de importancia estratégica para la conformación económica y social de la Colombia contemporánea, Marco Palacios señaló “la apropiación por parte de la FNCC de funciones que al menos en teoría estaban reservadas al Estado; esta apropiación de funciones estatales comenzó a tomar cuerpo a raíz de la segunda guerra mundial” (Palacios, 2009, p. 442).

En el caso de las regiones, Vincent Goueset ha mostrado el papel central que han jugado las denominadas “élites regionales” en la configuración del espacio económico colombiano durante el siglo XX. El poder e influencia de las élites de Cali, Medellín y Barranquilla explica en buena medida, según Goueset, que a diferencia de la mayor parte de los países de América Latina la capital colombiana no haya concentrado en ese periodo el crecimiento demográfico o económico del país (Goueset, 1998),

Así pues, en Colombia, y en el Valle del Cauca, que es el caso que nos ocupa, el creciente protagonismo del sector privado en la configuración económica territorial no es algo nuevo, al contrario, ha hecho parte del proceso de conformación del capitalismo nacional y regional. El giro empresarialista adquiere, entonces, en el caso colombiano, un significado distinto: no es un giro desde lo público a lo privado, sino desde una forma específica de ejercer el poder privado a otra forma nueva, diferente, de ejercer ese poder. Este proceso puede ser descrito como el tránsito desde la *influencia* informal (o cuasi-informal) a la *institucionalización* del poder privado como agente de gobernanza territorial. En el primer caso se trata de un poder privado que se ejerce desde fuera de las instituciones u organizaciones en que se toman decisiones, es un poder externo, desde el punto de vista institucional; en el segundo caso, es un poder interno, parte ya de las instituciones y estructuras de toma de decisiones, como lo muestra la composición de la Comisión Nacional de Competitividad, con el Consejo Privado de Competitividad como uno de sus miembros; o tal como se aprecia, a nivel regional, en la composición de la CRC, con las Cámaras de Comercio como componentes de su estructura. En el Valle del Cauca esta institucionalización formal del poder privado ha estado, además, complementada con el poder real, efectivo, que ha desplegado el sector privado regional en la conducción del proceso de globalización de la región.

En efecto, en el caso del Valle del Cauca el sector privado ha asumido un liderazgo notable en la configuración de diversas políticas y estrategias relacionadas con el proceso de globalización de la región, incluso colocando al propio sector público en un segundo plano, reduciéndolo a la condición de seguidor y colaborador de las estrategias que diseñan e implementan los actores privados de la región. Varios sucesos sustentan esta afirmación.

Por ejemplo, en la construcción de la ya mencionada Agenda Interna, varias de las apuestas productivas de fueron formuladas directamente por gremios y empresas que operan en la región: Asocaña y Sucroal formularon la propuesta sobre caña de azúcar, la multinacional papelera Smurfit Kappa formuló la de pulpa y papel, la clínica de cirugías estéticas Corpus y Rostrum la de estética y belleza, Tecnoquímicas la del sector farmacéutico y la Andi (junto a Planeación Departamental) la de infraestructura y logística. En este mismo sentido, ya se ha mencionado el papel de liderazgo asumido por el sector privado en procesos como la definición de las cadenas productivas o clústeres del Valle, donde la Cámara de Comercio de Cali asumió al final del proceso el liderazgo para que la CRC se decantara por las cinco cadenas que ya aquella organización había priorizado basándose en su nivel de ventas; o el rol de esta misma organización en el proceso actualmente en marcha de definición de los planes de acción de los clústeres seleccionados; así como el rol del sector privado en la gestión de atracción de flujos de inversión extranjera a través de la agencia Invest Pacific.

En estos procesos, importantes empresas del Valle del Cauca han tenido un papel de liderazgo en la gobernanza territorial. Liderazgo canalizado frecuentemente a través de la Cámara de Comercio de Cali, organización que se ha convertido en una especie de unidad de acción del capital en la región.

Adoptando una perspectiva de largo plazo, podría decirse que el ejercicio del poder privado en la gobernanza territorial del Valle del Cauca se ha desplazado desde la influencia personal de los empresarios pioneros de la primera mitad del siglo XX (Ordoñez; 1995; Arroyo, 2002), al capitalismo familiarista que se consolida en la segunda mitad de ese mismo siglo (Urrea y Mejía, 2000), y, por último, a la actual institucionalización del poder privado en la configuración económica regional. Varios cambios se pueden identificar en este proceso de transformación de la gobernanza capitalista en la región y la interacción con los procesos de globalización que está experimentando el capitalismo regional puede ser la variable que explique esos cambios.

En efecto, el análisis precedente del proceso de construcción de una respuesta regional permite plantear que han cambiado tanto las bases económicas y sociales de las que los empresarios capitalistas derivan su poder y en las que legitiman su intervención en la gobernanza regional, como los medios a través de los cuales manifiestan y ejercen ese poder.

Los empresarios pioneros legitimaban su acción sobre el territorio en su condición de “capitanes de industria” (Rojas, 1983), de empresarios del tipo “schumpeteriano”, en el sentido de mostrarse como un “hombre de gran energía, dotado de capacidad para establecer nuevas combinaciones de factores económicos y sociales” (Urrea y Mejía, 2000, p. 21). El recuerdo de sus nombres propios ha quedado como testigo de su condición de “notables”, de hombres influyentes en la historia regional: Santiago Eder (fundador del Ingenio Manuelita) y su hijo Henry Eder, Ulpiano Lloreda y sus fábricas de hielo, de jabones y velas, Manuel Carvajal con su tipografía, Modesto Cabal fundador del ingenio Providencia, Hernando Caicedo de Riopaila, por sólo mencionar unos pocos (Ordoñez, 1995; Arroyo, 2002). Este tipo de empresarios dejaron huellas no sólo a través de las empresas que crearon (Ordoñez, 1995), sino también en intervenciones sobre la configuración económica territorial con proyectos como el acueducto que Ulpiano Lloreda construyó para surtir de agua su fábrica hielo (Ordoñez, 1995) o más aun, el alumbrado público de Cali en las primeras décadas del siglo XX (Castañeda, 2013), útil, entre otras cosas, para las incipientes y modestas industrias de Cali a principios del siglo XX.

En la segunda mitad del siglo XX la tradición de enlazamientos matrimoniales entre los “notables” regionales entrecruzó también el legado empresarial de estos pioneros. Collins (1985) resalto esta práctica como una de las claves en la conformación de la burguesía azucarera del Valle del Cauca. Del mismo modo, Urrea y Mejía (2000) mostraron la supervivencia hasta mediados de los años noventa de un capitalismo familiarista en las grandes empresas de la región. Este tipo de dirección empresarial plasmó sus huellas sobre el territorio en proyectos como la creación de la CVC en 1954, que cumplió un papel estratégico al proveer una infraestructura (eléctrica, de riego y de recuperación de tierras) para la economía regional (Posada, 1966); o la misma realización de los Juegos Panamericanos en 1971, que desplegó la transformación urbana más importante en la historia de Cali (Vásquez, 2000).

En todos estos modelos de gestión, la base del poder tanto de los pioneros como de sus continuadores es el prestigio social derivado ya sea de la capacidad personal o de la pertenencia a un grupo social de “notables”. Y ese poder se ejerce a través de la influencia, basada ésta en la pertenencia a una red de relaciones

familiares y sociales que les permite tanto un acceso a las instancias de toma de decisiones (alcaldes, gobernadores y muchos otros cargos públicos pertenecen a esta misma red de relaciones), como la toma de decisiones estratégicas en medio de relaciones y situaciones informales (una reunión en un café, la charla en un lobby de hotel). Edgar Vásquez ha mostrado la importancia de los que él llama los “factores ocultos del desarrollo” del Valle del Cauca (Vásquez, 2006 y 2008), y aquí denominamos relaciones informales, como mecanismo para la toma de decisiones claves en la conformación de la economía territorial (como en los citados casos de la CVC, los juegos Panamericanos, y algunos más).

Este tipo de influencia, basada en el prestigio y la posición social, es una fuerza externa a las instancias de toma de decisiones, pues quienes promueven las acciones sobre el territorio no necesariamente hacen parte de tales instancias. Se ejerce, además, a través de mecanismos cuasi-informales, como el lobby, que cobra a veces formas más institucionales como aquel realizado a través de los gremios de algún sector. En el caso de la creación de la CVC en 1954, por ejemplo, la idea de un grupo de empresarios y “notables” de la región se apoyó en su red de relaciones sociales para llevar la idea al Estado a través de Ministros y otros funcionarios públicos oriundos de la región y con acceso al poder central: los vallecaucanos Manuel Carvajal (Ministro de Minas y Petróleos de la época) y Jorge Rivera Cabal (gerente regional de la ANDI) hicieron lobby ante el Presidente del momento para presentar la idea (Vásquez, 2008).

Es bastante probable que esta forma de ejercer el poder desde el sector privado siga vigente en la toma de decisiones en el Valle. No obstante, la forma en que se manifiesta ese poder en el actual proceso de gestión regional de la globalización permite plantear que en el Valle del Cauca está emergiendo un nuevo modelo que basa su poder, y lo manifiesta, en elementos diferentes a la influencia basada en el prestigio social, como se explicara a continuación.

En primer lugar, como se ha señalado, el poder del sector privado en la gobernanza regional se ha institucionalizado. Por un lado, a través de su participación en mecanismos de gobernanza territorial como la CRC; por otro, a través del reconocimiento de la gestión territorial de una organización privada como Invest Pacific, en la cual el propio sector público prácticamente delega una estrategia clave para el desarrollo regional como es la atracción de inversión extranjera directa. Para el capital privado aquí ya no se trata de influir desde fuera a las instancias institucionales, sino de hacer parte de esas instancias.

En segundo lugar, el ejercicio del poder privado en la gobernanza territorial se ha hecho más *corporativo*, es decir, *centrado en la empresa como base del poder*. Ya no se trata de la influencia que pueda ejercer, por ejemplo, don Manuel Carvajal o el señor Modesto Cabal, sino de la participación como actor social de Manuelita, Tecnoquímicas o Carvajal S.A, por mencionar sólo algunas empresas que han participado en la construcción de la respuesta regional estudiada aquí. Se ha producido, entonces, *un proceso desindividualización del poder del capital regional, correlacionado con un crecimiento de la manifestación corporativa de ese poder*. La empresa se convierte, de este modo, en la unidad o célula básica de acción social del capital en el Valle del Cauca. Ya sea directamente, como en la formulación de algunas líneas de acción de la Agenda Interna, o a través de un órgano como la Cámara de Comercio de Cali o de la misma Agencia Invest Pacific.

Este proceso está ligado a la globalización económica. Cuando las condiciones de existencia del capital regional se concentraban en la región, como era el caso de la “burguesía azucarera” (Collins, 1985), cuyos factores (tierra, trabajo, financiación) y mercados estaban localizados regionalmente, máximo a nivel nacional, y sólo ocasionalmente a nivel internacional, pues el ejercicio del poder también se basaba en las redes sociales y familiares construidas en esa proximidad geográfica. Pero cuando las condiciones de existencia de la clase capitalista del Valle del Cauca se hacen más globales se hace necesario dotarse de canales de acción más institucionalizados que les permitan interactuar con las otras fuerzas y escalas involucradas en la gestión territorial: con el Estado, organismos multilaterales, empresas multinacionales³⁴.

Es el caso, por ejemplo, de algunas empresas de la región que han iniciado desde hace algún tiempo un fuerte proceso de internacionalización, como Manuelita, Carvajal, Tecnoquímicas (Silva-Colmenares y Padilla, 2015) o Mayaguez³⁵,

³⁴ Esto no quiere decir que los cambios en la gobernanza territorial obedezcan a una especie de plan estratégico del capital regional. Más bien, son las condiciones de la economía global las que han conducido a que desde los Estados y organismos inter-estatales (ONU, OMC, Banco Mundial, por ejemplo) se abra la puerta a una mayor participación en la gestión económica por parte de las empresas. Sin embargo, que esas condiciones existan no quiere decir que en todas las regiones las empresas asuman automáticamente esa oportunidad. En el caso del Valle del Cauca sí ha sucedido: las empresas más grandes y globalizadas, tanto de capital local como multinacionales, han aprovechado la oportunidad y se han involucrado estrechamente en la gestión de los procesos de globalización –como se ha mostrado acá.

³⁵ En el 2014 Mayaguez compra el ingenio hondureño Casur, iniciando su proceso de internacionalización.

Colombina³⁶, o la constructora Sainc³⁷. Todas las cuales han participado en el proceso de definición de las apuestas regionales y en Invest Pacific.

Se trata, claro está, de un proceso que no involucra a todo el sector privado sino, especialmente, a las empresas más grandes y con mayor nivel de inserción internacional, como las citadas. No obstante, el proceso podría estar señalando la emergencia de una nueva etapa del capital regional en la que probablemente el familiarismo como uno de sus rasgos característicos este siendo dejado atrás por la emergencia de un nuevo modelo de gestión de corte más corporativo en el que la base del poder es la propia empresa y no del prestigio social de los empresarios³⁸.

³⁶ Ver: "Dulces y más dulces", Revista Dinero, 23 de abril, 2006 (Disponible online: <http://www.semana.com/especiales/articulo/dulces-mas-dulces/78530-3>).

³⁷ Esta constructora ha ganado la ejecución de varios contratos en el Perú, donde incluso ha abierto una oficina. Ver: "Otro contrato para Sainc en Perú", El Tiempo, edición online del 9 de octubre de 2011. Disponible: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-4883542>

³⁸ En la investigación de Urrea y Mejía (2000) ya citada, realizada a finales de la década de 1990, estos autores advertían esta tendencia: "los procesos dereestructuración empresarial de las mismas empresas bajo control familiar no se han detenido yes posible que para algunas empresas líderes un cambio en este asunto del manejo familiar hastaahora no discutido se esté gestando" (p. 68).

3. EL VALLE DEL CAUCA EN LA GLOBALIZACIÓN FINANCIERA: CALI COMO NODO DE ARTICULACIÓN GLOBAL DE LA REGIÓN

3.1. Globalización Financiera: Flujos de Capital y Conocimiento

En el capítulo anterior se presentó la articulación región del Valle del Cauca a la dimensión comercial y de inversión extranjera de la globalización. Se mostró de qué forma se había construido una respuesta dirigida a integrar la economía de la región a los flujos de comercio e inversión, que son una de las dimensiones del proceso de globalización económica. Se pusieron de presente, además, los impactos que la construcción de esa respuesta ha tenido en la gobernanza territorial del Valle del Cauca. Ahora, en el presente capítulo, se abordará el estudio de la articulación entre la dimensión financiera de la globalización y la región, intentando mostrar la interacción entre algunos flujos globales de capital y conocimiento y el territorio del Valle del Cauca. Interesa examinar aquí, por un lado, los modos en que se produce la articulación entre esos flujos globales y los procesos institucionales y de acción colectiva local/regional, y por otro, la forma en que se pone en juego la gobernanza territorial ante este tipo de flujos globales.

Por globalización financiera se entiende aquí aquella práctica en que “el capital se gestiona las veinticuatro horas del día en mercados globalmente integrados que funcionan en tiempo real por primera vez en la historia” (Castells, 2006, p. 120). Es decir, la globalización financiera hace referencia a la conformación de un mercado global de capitales, cuya mayor característica es la fácil movilidad para operar con ese capital a través de (prácticamente) todo el mundo. En este mismo sentido, Saskia Sassen ha señalado que aunque un mercado de capitales ha existido hace bastante tiempo, desde la década de 1980 empezó a presentar algunas características que permiten definirlo como un mercado globalizado: en primer lugar, su crecimiento sostenido y continuo³⁹; en segundo lugar, la velocidad para

³⁹ “Desde 1980, el total de los activos financieros en el mercado ha aumentado tres veces más rápido que el PIB conjunto de los veintitrés países que conforman la OCDE, mientras que el volumen de transacciones

en divisas, bonos y acciones se ha incrementado cinco veces más rápido y hoy supera ampliamente el PIB conjunto” (Sassen, 2010, p. 314). Sassen también destaca que la globalización del capital supera ampliamente en crecimiento a otros tipos de flujos globales como los de comercio e inversión: “en 1983, el valor anual de las operaciones de divisas el valor anual de las operaciones en el mercado de divisas superaba 10 veces al volumen de comercio, pero en 2004 lo superaba 70 veces, aunque el comercio también creció de manera considerable en ese periodo. En el año 2001, el *volumendario* de negocios en los mercados de divisas ascendía a 1,3 billones de dólares, mientras que en 2004 ya alcanzaba los 1,8 billones, lo que equivale a una quinta parte del comercio internacional en 2003” (Sassen, 2010, p. 314). ¡Es decir, en un día de 2001 en el mercado financiero global se podía transar el 20% de lo que el comercio global transaba en un año!

moverse a lo largo del mundo (facilitada por la incorporación de tecnologías de la información en las operaciones financieras); y en tercer lugar, un alto grado de formalización e institucionalización, cuyo rasgo más notorio es el papel cada vez más relevante en ese mercado de actores como los fondos de pensiones y las empresas de seguros (Sassen, 2010).

Aquí interesa examinar algunas formas en que ese creciente y móvil mercado de capitales ha interactuado con la economía regional del Valle del Cauca y, a partir de este examen, poner de presente las posibles respuestas regionales a estos flujos de capital.

Sin embargo, la globalización financiera no solo pone en juego flujos de capital. Como han mostrado diversos autores la movilidad global del capital requiere, para darse, de una serie de servicios que le faciliten el proceso de fluir de un espacio económico a otro. Se requieren, por ejemplo, servicios financieros prestados por bancos y otros tipos de instituciones financieras a través de los cuales el capital puede movilizarse; también servicios de aseguramiento o de auditoría contable que suministren cierto grado de confiabilidad en las potenciales inversiones; los inversionistas (es decir, los poseedores de ese capital global), pueden requerir también servicios de consultoría que los orienten sobre la forma de llegar a un nuevo mercado o de realizar una inversión en determinada empresa o proyecto; se necesitan también servicios legales que permitan lidiar con los cambios de sistemas jurídicos o tributarios entre los diferentes territorios entre los que se moviliza el capital. En general, puede decirse que estos servicios ayudan a sortear obstáculos (diferentes sistemas tributarios, por ejemplo) o manejar riesgos que pueden hacer difícil la movilidad del capital.

En este sentido, la literatura sobre el tema trata este tipo de servicios como aportes de conocimiento e información que contribuyen a salvar obstáculos a la configuración de flujos económicos globales. Sassen (1999), por ejemplo, señala que la concentración de servicios avanzados en ciertos espacios urbanos es el elemento clave de la formación de ciudades globales, a las que describe como un “circuito de información extremadamente intenso y tupido”; del mismo modo, Taylor (2001) argumenta que la globalización económica se manifiesta espacialmente en una red de ciudades globales cuyos enlaces están formados por los *flujos de información* entre las empresas de servicios localizadas en ellas; Gereffi, Fernández y Bamber (2011) muestran que el sector servicios constituye una cadena global de producción cuyo elemento de enlace es el *conocimiento*; y Brown et al (2010) señalan que esta cadena global de servicios aporta conocimiento e información

necesarios para la operación de otras cadenas productivas como las de *commodities*.

Siguiendo estos planteamientos puede señalarse, entonces, que la globalización financiera, en la medida en que involucra la prestación de una serie de servicios avanzados, implica no sólo flujos de capital sino también flujos de conocimiento e información entre los territorios. En este sentido, interesa estudiar aquí la posición de Cali y el Valle del Cauca en esos flujos de capital y conocimiento globales, así como la interacción de la región con ellos.

3.2. Cali como nodo de servicios, una doble tarea: ciudad-región y ciudad-región global

El rol de Cali como proveedor de servicios para buena parte del Valle del Cauca fue documentado por diversos estudios del Centro de Investigación y Documentación Socioeconómica (CIDSE) de la Universidad del Valle a finales de la década de 1980. Vásquez (1990) señaló que el proceso de “terciarización” de la ciudad se profundizó desde la década de 1960 por la concentración en la ciudad de servicios administrativos del sector público y de servicios financieros, comerciales, de transporte y aseguramiento requeridos por el sector manufacturero de la región. Ortiz (1990) argumentó que existía un proceso de “especialización subregional” en el que “la actividad agropecuaria, la agroindustria y la producción de bienes de consumo se establece en los municipios aledaños a la zona metropolitana, y ésta se dedica a coordinar todo el proceso financiero y comercial del Valle del Cauca” (Ortiz, 1990, p. 6).

Esta articulación y especialización funcional entre la ciudad y la región ha estado en la base de los permanentes propósitos que sucesivas administraciones municipales de Cali han plasmado desde 1998⁴⁰ en sus Planes de Desarrollo respecto a la urgencia de implementar mecanismos institucionales para coordinar el desarrollo territorial de Cali y los municipios enlazados económica y socialmente con la ciudad⁴¹. Este tipo de articulaciones entre ciudades o municipios, en las que uno de

⁴⁰ En 1998 por primera vez aparece en un Plan Municipal de Desarrollo de Cali la idea de una unidad espacial de planificación distinta a las unidades administrativas existentes (el Departamento o el Municipio). En este documento la nueva unidad es referida a un espacio regional que comprendería el norte del Cauca, el sur del Valle y la región Pacífica.

⁴¹ Tal propósito se ha concretado, al menos desde el punto de vista legal y formal, en la conformación en 2014 de un espacio regional denominado G11 que integraría a los municipios de Cali, Jamundí, Palmira, Candelaria, Yumbo, Pradera, La Cumbre, Dagua (Periódico El Tiempo, edición online, 30 de julio de 2014, disponible en: <http://www.eltiempo.com/colombia/cali/asociacion-de-11-municipios-del-sur-del-valle/14324355>).

ellos juega un papel central en razón de la provisión de actividades económicas claves para el desarrollo del conjunto, puede ser descrito bajo el concepto de ciudad-región, que se define como: “() un área de actividades relacionada, de intereses afines y de organizaciones comunes, que se materializan gracias a las rutas que la unen a los centros urbanos” (Johnston, Gregory y Smith, 2000, citados por Almario, 2012, p. 78).

La visión de Cali como el nodo central de una ciudad-región (o de un aglomeración de ciudades) es un enfoque que está en proceso de consolidación tanto en la planificación territorial como en la investigación académica acerca de la ciudad, como lo confirman los estudios de la Misión del Sistema de Ciudades (Departamento Nacional de Planeación, 2012) o el “Proyecto de Investigación sobre Cali Ciudad Región” del CIDSE de la Universidad del Valle. En este último enfoque la centralidad de Cali está asociada a su rol como proveedor de servicios al conjunto de los municipios involucrados.

Sin embargo, en la presente investigación se propone descomponer este rol de Cali en dos elementos dependiendo de los espacios económicos que sean articulados por los servicios ofrecidos por la ciudad. Por un lado, la ciudad ofrece (o podría ofrecer) servicios como educación superior, salud, servicios bancarios, transporte, que articulan los municipios de la región para conformar un espacio subregional; por otro lado, la ciudad podría ofrecer servicios que articularan tanto a esta subregión como al Valle del Cauca a los circuitos de la economía global. El primer caso queda bien descrito con el concepto de ciudad-región; el segundo requiere un concepto adicional que puede ser el de *ciudad-región global*, que es un concepto usado para describir aquellas redes de ciudades a nivel subnacional que se articulan a nivel global (Soja, 2005). En ambas situaciones la ciudad que ejerce de nodo central es el articulador de la red tanto a nivel interno (región subnacional) como externo (enlaces con la economía global).

Aquí se propone entonces que, además de examinar a Cali dentro de una red subnacional de ciudades (tipo G11 o las aglomeraciones regionales que propone el DNP (DNP, 2012), la investigación haga un esfuerzo por estudiar el rol de Cali como nodo articulador global de la subregión (y del Valle del Cauca en general). Esto implica examinar no sólo aspectos relacionados con las dinámicas “internas” de la ciudad-región, como el PIB de los municipios que la conforman, el nivel y la calidad de su empleo, el ordenamiento territorial de la subregión, la planificación coordinada de su desarrollo o los entrelazamiento funcionales entre los diferentes nodos de la ciudad-región, sino también aspectos relativos a su enlazamiento con la

economía global, pues en buena medida aquellos aspectos “internos” se relacionan cada vez más con dinámicas globales.

En lo que sigue de este capítulo se realizará, precisamente, un examen de estos enlazamientos globales del Valle del Cauca a partir de considerar a Cali como su nodo de enlace global mediante la provisión de determinado tipo de servicios – servicios avanzados- considerados como aquellos que proveen una articulación entre diferentes espacios urbanos y regionales a nivel global.

3.3. Cali en la economía global: su lugar en la red de ciudades globales

3.3.1. Metodología y fuentes

Para el examen de las articulaciones de Cali a la economía global se utilizará la metodología desarrollada por el GaWC (Globalization and World Cities)⁴². En esta metodología se define la red de ciudades globales (World City Network o WCN por sus siglas) como el conjunto de ciudades interconectadas a través de flujos de información entre oficinas de firmas de (ciertos) servicios avanzados (Taylor, 2001). El supuesto que subyace al enfoque es que estos servicios avanzados⁴³ (también denominados servicios empresariales o servicios al productor) son los que realizan el trabajo concreto que permite que los flujos (de capital, personas, conocimiento o bienes y servicios) circulen a través del mundo entero configurando así la economía global. El enfoque WCN se basa en el concepto de ciudad global de Saskia Sassen, quien define aquellos espacios como nodos o concentraciones de servicios avanzados que gestionan y coordinan la economía global (Sassen, 1999), pero lo extiende a la producción ya no de una ciudad global determinada sino de una red de ciudades globales:

Las grandes firmas globales de servicios operan a través de numerosas oficinas a través del mundo para proveer a sus clientes un servicio sin pérdida de continuidad. A través de ésta práctica esas firmas crean una red de centros de servicio globales que podemos denominar red de ciudades globales (Taylor, Catalano & Walker, 2002, p. 2367).

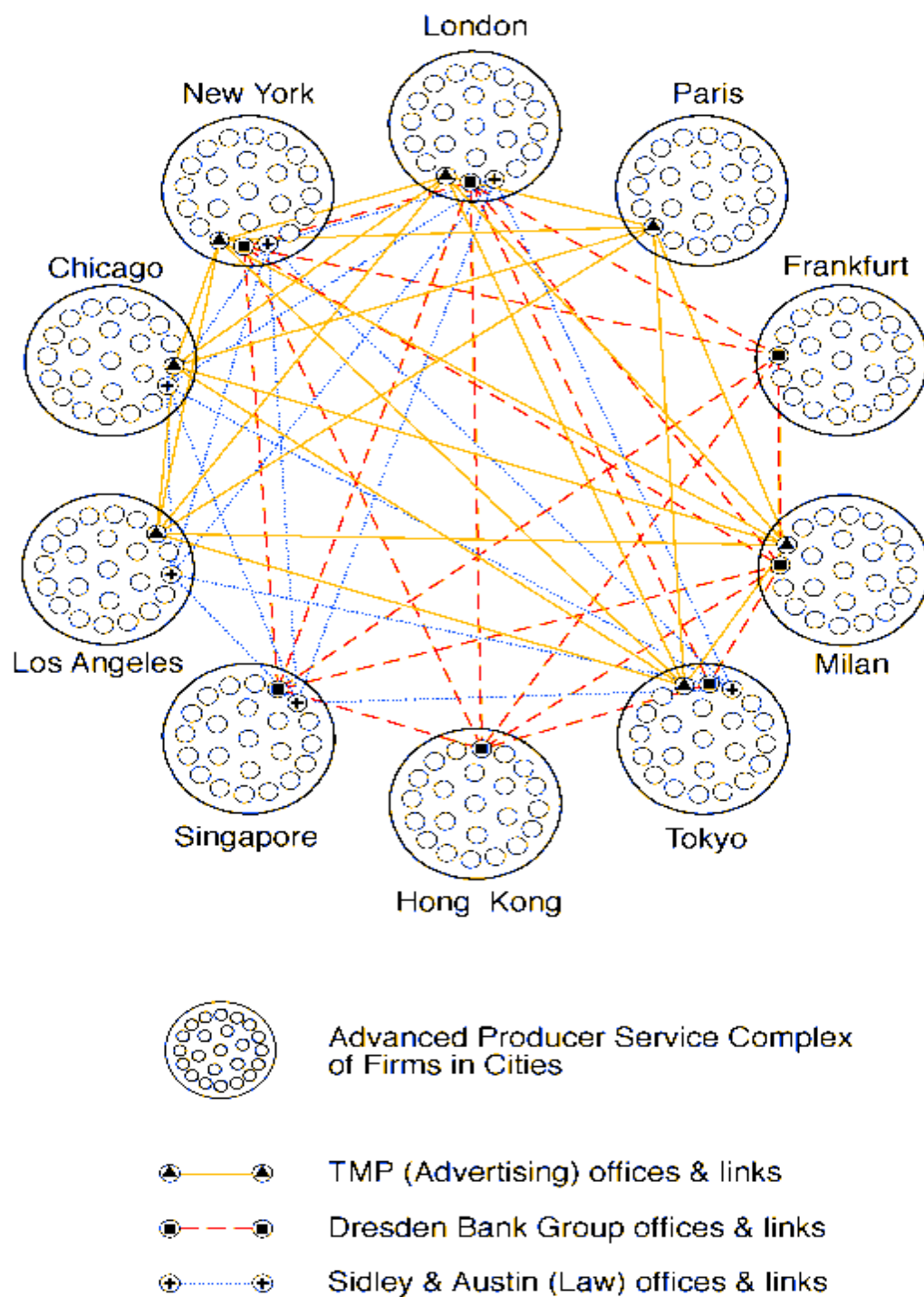
⁴² Este grupo de investigación pertenece a la Universidad de Loughborough en New Castle, Reino Unido. Su sitio web es: www.lboro.ac.uk/gawc.

⁴³ Los servicios que el enfoque GaWC considera como creadores de los enlaces globales entre ciudades pertenecen a seis sectores: auditoría/contabilidad (accountability), publicidad (advertising), servicios legales (law), servicios bancarios y financieros (banking/finance), consultoría gerencial (management consultancy) y seguros (insurance). En esos sectores el GaWC ha seleccionado 100 firmas que satisfacen el criterio necesario para ser consideradas como firmas globales de servicios avanzados, a saber: tener oficinas en al menos 15 ciudades del mundo, incluyendo una o más oficinas en algunas de las tres principales regiones geográficas de la globalización: Asia Pacífico, Norteamérica o Europa Occidental (Beaverstock et al, 1999).

La metodología del GaWC es un análisis de redes en el que las ciudades son *nodos* y los flujos de información entre oficinas de firmas de servicios localizadas en las ciudades son los *enlaces*. En otras palabras, la red de ciudades globales es constituida por las acciones y prácticas de las empresas de servicios. Taylor (ver figura 1) representa gráficamente el modelo de la red de ciudades globales (usando el ejemplo de tres firmas globales de servicios avanzados: una de publicidad, un banco y una tercera de servicios legales).

Taylor (2001) inicia la construcción del modelo por el levantamiento de información acerca de la localización de las oficinas de las 100 firmas globales seleccionadas. A cada una de estas localizaciones se le asigna un puntaje (entre 0 y 5) según la importancia de la oficina u oficinas localizadas en una ciudad. Con esta información se configura una primera matriz denominada matriz de presencia constituida por firmas en las columnas y ciudades en las filas. A partir de esta matriz se inician una serie de operaciones aritméticas para obtener una matriz de enlaces constituida por ciudades tanto en la filas como las columnas. Esta segunda matriz es la base para el análisis de redes. No obstante, para no entorpecer la lectura de los resultados obtenidos y la interpretación de los datos, el proceso de construcción de estas matrices se presenta al final del documento (ver anexo 1), centrándonos en este apartado en la presentación de los resultados obtenidos.

Figura 1. Representación gráfica de la Red de Ciudades Globales



FUENTE: Taylor (2001)

Sin embargo, es necesario señalar que aunque el presente trabajo partió de la base de datos configurada por el GaWC en 1999, esta base de datos debió ser reconstruida, en primer lugar, para actualizar los datos (algunas firmas han desaparecido, otras se han fusionado y la mayoría han abierto nuevas oficinas en muchas ciudades, especialmente de Asia y América Latina, donde no tenían presencia cuando el GaWC diseñó la base de datos original), y segundo lugar, para incluir los datos de Cali, ciudad que no fue tomada en cuenta en la matriz original mencionada.

Esta metodología del GaWC permite obtener tres mediciones acerca de la integración de una ciudad determinada a la red de ciudades globales. En primer lugar, permite obtener su nivel de *conectividad global*, entendida como una medida de la posición que ocupa una ciudad en dicha red (lo cual puede ser leído como un indicador de su posición en la economía global); en segundo lugar, permite establecer su *conectividad específica*, es decir, la intensidad del enlace entre dos ciudades determinadas –con lo cual se puede medir la fuerza de los enlaces de una ciudad a cada una de las otras ciudades de la red; y finalmente, permite medir la *cercanía global* de una ciudad, entendiendo por tal aquellas ciudades que *podrían* ofrecer una mayor provisión de servicios avanzados a una ciudad determinada independientemente de su posición en la red (la importancia de esta medida radica en que aísla el efecto dominante que ejercen las ciudades centrales de la red, como Londres o Nueva York, por ejemplo, y muestra qué ciudades, independientemente de su lugar en la red, están más conectadas entre sí)⁴⁴.

Las ventajas que ofrece esta metodología consisten en que se fijan en los enlaces entre ciudades y no sólo en sus atributos, como sucedería si el análisis se hiciera a partir de estadísticas convencionales sobre, por ejemplo, PIB o cifras de exportaciones o importaciones. Este último tipo de datos no sólo son difíciles de encontrar a nivel de ciudad sino que no aportan conocimiento acerca de los enlaces, conexiones y flujos entre los espacios analizados (las ciudades, en este caso), permitiendo únicamente realizar una comparación entre ellos (cuál tiene mayor o menor PIB, hacia qué lugares exporta, etc.). Por el contrario, el análisis de redes como el que propone el GaWC parte de considerar las interconexiones y flujos (de información, en este caso) entre ciudades, centrándose de este modo en lo que conecta las ciudades y las integra como parte de un mismo espacio económico: la economía global articulada espacialmente en la forma de una red de ciudades globales. De este modo, este acercamiento permite sortear las dificultades

⁴⁴ En el anexo 1 se presenta una descripción más detallada de estas medidas.

que representa basarse en estadísticas de índole nacional cuando lo que se quiere examinar es, más bien, un espacio sub-nacional (la ciudad) en sus conexiones con la escala global.

Por otro lado, la metodología presenta algunas limitantes. En primer lugar, se basa en el supuesto de la existencia de flujos de información entre oficinas de las firmas, sin que el modelo incorpore la demostración empírica de la existencia de tales flujos. Por lo tanto, se trata solamente de un “supuesto plausible” (Taylor, 2001). En este sentido, las mediciones obtenidas con el modelo acerca de la conectividad global de las ciudades tienen un valor probabilístico: indican la mayor o menor probabilidad de que un cliente localizado en una ciudad de la red y que desee realizar negocios en otra ciudad de la misma red a través de una de las firmas de servicios incluidas en el análisis encuentre un nivel de servicios determinado (Taylor, 2001).

Por esta razón, aquí se ha intentado complementar los resultados del modelo WCN con información proveniente de otras fuentes. Por un lado, se realizó una entrevista a un socio de una firma de auditoría incluida entre las 100 firmas de servicios globales del GaWC y que tiene oficina en Cali⁴⁵. Por otro lado, se usaron fuentes documentales. En primer lugar, se usaron los registros que la Bolsa de Valores de Colombia (BVC) lleva acerca de las emisiones de bonos y acciones por parte de empresas registradas en Colombia e inscritas en la BVC. Esta fuente permite rastrear los vínculos entre empresas registradas en Cali que cotizan en Bolsa y las firmas que los proveen de servicios financieros en sus operaciones de emisión de títulos. En segundo lugar, se utilizaron, por un lado, la herramienta SIMEV ((Sistema Integral de Información del Mercado de Valores), que contiene información que las empresas que cotizan en bolsa deben reportar a la Superintendencia Financiera, y por otro, los Informes Anuales de operaciones y resultados que las sociedades anónimas reportan a sus accionistas. Estas fuentes permiten establecer los vínculos entre las empresas de Cali y el Valle con las firmas que les prestan servicios de auditoría. En tercer lugar, para definir las empresas de Cali y el Valle del Cauca de las que interesaba precisar los vínculos con firmas de servicios avanzados, se utilizó el criterio de investigar a las *grandes empresas*, definidas por volumen de ventas en el año 2013, tal como aparecen en la publicación especial del diario El País de Cali “500 empresas del Valle” (disponible online:

⁴⁵ Se trata de PWC (Price Waterhouse Coopers). Esta firma de servicios avanzados con oficina en Cali respondió afirmativamente a la petición de entrevista. También se contactaron algunas firmas de servicios no incluidas en el enfoque GaWC pero con oficina en Cali, específicamente del sector de call/contact centers, que dieron respuesta negativa a la solicitud de entrevista.

<http://www.elpais.com.co/elpais/500-empresas>⁴⁷. Finalmente, para buscar vínculos establecidos por fuera de la ciudad y el país entre empresas del Valle del Cauca y firmas globales se tomó en cuenta la emisión de acciones en la Bolsa de Nueva York por parte de empresas colombianas, información registrada por sitios web como Bloomberg, pero cuyo acceso es de pago, por esta razón se acudió a información más general del sitio web <http://topforeignstocks.com/>.

Estas fuentes documentales y la entrevista complementan los datos del análisis de redes del modelo WCN. Con ellas se busca precisar con mayor detalle empírico la articulación entre Cali y los flujos globales de capital y conocimiento, articulación mediada por los denominados servicios avanzados.

3.3.2. Conectividad Global de Cali

Los resultados del análisis de redes muestran que la red de ciudades globales analizada aquí tiene como nodos centrales a ciudades como Londres, Nueva York y Hong Kong, que presentan los niveles de conectividad más elevados (ver Tabla 3).

Estos resultados son congruentes con los análisis que ha obtenido el GaWC con bases de datos con un mayor número de ciudades. Se aprecia el lugar estratégico que tienen aquellas ciudades en la economía global, en cuanto son localizaciones de un elevado número de sedes centrales (*headquarters*) de firmas globales de servicios avanzados, lo cual quiere decir que tanto desde estas ciudades como hacia ellas se orientan la mayor parte de los flujos de conocimiento e información que coordinan el funcionamiento de la economía global.

⁴⁶ Este enlace ya no conduce a la información sobre el año 2013, sino a la del año 2014, ya que el diario El País actualiza anualmente su informe especial sobre las 500 empresas más grandes del Valle del Cauca.

⁴⁷ Este enlace ya no conduce a la información sobre el año 2013, sino a la del año 2014, ya que el diario El País actualiza anualmente su informe especial sobre las 500 empresas más grandes del Valle del Cauca.

Tabla 3. Conectividad global en la red de ciudades mundiales

Posición	Ciudad	Conectividad Global	Posición	Ciudad	Conectividad Global	Posición	Ciudad	Conectividad Global
1	Londres	0,0400	21	Mumbai	0,0199	41	Montevideo	0,0109
2	Nueva York	0,0393	22	Beijing	0,0198	42	Panamá City	0,0106
3	Hong Kong	0,0287	23	Buenos Aires	0,0195	43	Ciudad del Cabo	0,0103
4	París	0,0277	24	Miami	0,0194	44	Casablanca	0,0094
5	Tokio	0,0276	25	Johannesburgo	0,0192	45	Quito	0,0089
6	Singapur	0,0271	26	Moscú	0,0188	46	Nairobi	0,0082
7	Chicago	0,0254	27	Kuala Lumpur	0,0188	47	Monterrey	0,0079
8	Milán	0,0252	28	Dubái	0,0186	48	Guatemala City	0,0078
9	Madrid	0,0250	29	Atlanta	0,0181	49	Guayaquil	0,0076
10	Los Ángeles	0,0244	30	Santiago	0,0178	50	San Salvador	0,0076
11	Ámsterdam	0,0244	31	Washington	0,0177	51	San José (C.R)	0,0073
12	Sídney	0,0241	32	Seúl	0,0177	52	Asunción	0,0070
13	Toronto	0,0240	33	Bogotá	0,0170	53	Belo Horizonte	0,0068
14	Frankfurt	0,0238	34	Múnich	0,0167	54	Guadalajara	0,0062
15	Sao Paulo	0,0235	35	Boston	0,0163	55	Medellín	0,0059
16	Bruselas	0,0223	36	Dallas	0,0156	56	Cali	0,0055
17	San Francisco	0,0212	37	Caracas	0,0146	57	La Paz	0,0055
18	México City	0,0206	38	Cairo	0,0130	58	Tegucigalpa	0,0050
19	Zúrich	0,0202	39	Rio De Janeiro	0,0126	59	Managua	0,0049
20	Shanghái	0,0200	40	Lima	0,0112			

FUENTE: Elaboración propia.

Por el contrario, Cali y las otras dos ciudades colombianas, así como la mayor parte de las ciudades latinoamericanas, ocupan posiciones marginales en la red de ciudades globales (ver tabla 1). Esto quiere decir que son pocos los flujos de conocimiento e información que circulan a través de Cali (o de Medellín, que esta sólo una posición encima de ella), debido a que no son muchas las firmas globales de servicios avanzados que se localizan en la ciudad y a que el nivel de responsabilidades globales asumidas por las oficinas de esas firmas en la ciudad también es bajo. En Cali se localizan 19 de la 92 firmas de servicios globales utilizadas para el análisis de la red, mientras que en Medellín hay 20 (ver Tabla 4)⁴⁸, todas las cuales fueron calificadas con nivel 2 de servicio (en la escala de 0 a 5),

⁴⁸ En Bogotá hay 56 de estas firmas (ver anexo 2).

siguiendo los parámetros definidos por GaWC para asignar estos valores: número de socios y tipo de funciones asumidas.

Tabla 4. Firmas globales de servicios avanzados presentes en Cali y Medellín

Sector	Firma	Cali	Medellín
Aseguradoras	Liberty	sí	sí
Aseguradoras	Old mutual (antigua Skandia)	sí	sí
Aseguradoras	Royal & Sun	sí	sí
Aseguradoras	Allianz	sí	sí
Aseguradoras	Chubb	sí	sí
Auditoría	KPMG	sí	sí
Auditoría	BDO International	sí	sí
Auditoría	Ernst & Young	sí	sí
Auditoría	Grant Thornton	sí	sí
Auditoría	Summit & Baker	sí	sí
Auditoría	PWC	sí	sí
Auditoría	Crowe Horwath	sí	sí
Auditoría	Deloitte	sí	sí
Consultoría gerencial	Aon Hewwit (antigua Hewwit)	sí	sí
Consultoría gerencial	Compass	sí	sí
Consultoría gerencial	IBM	sí	sí
Publicidad	McCann Erickson	sí	sí
Publicidad	Ogilvy & Mather	sí	no
Publicidad	Y & R	sí	no
Auditoría	PKF	no	sí
Auditoría	AGN	no	sí
Publicidad	Havas Worldwide (antigua Euro RSCG)	no	sí

FUENTE: Elaboración propia.

Estos resultados no significan necesariamente que Cali y las otras ciudades colombianas y latinoamericanas ocupen los últimos lugares en la economía global, pues debe tenerse en cuenta que son muchas más las ciudades del mundo que no cuentan con oficinas de las firmas de servicios avanzados tomadas en cuenta aquí, y por tanto ni siquiera clasifican dentro de la red de ciudades globales⁴⁹. Los

⁴⁹ Cuando la presente investigación se encontraba en su fase final publicó un artículo sobre el lugar de las ciudades latinoamericanas en la economía global (Parnreiter, 2015), en los que se presentan conclusiones similares a las sostenidas aquí sobre la modesta conectividad global de las ciudades de la región. También señala el artículo que Cali, junto a otras ciudades “hasta ahora menos conectadas” (p. 16), como Querétaro, Puebla, Lima, San Salvador, Córdoba y Guatemala, han sido

resultados presentados aquí lo que muestran es que Cali (y Medellín, y aún más Bogotá) participa en la gestión y coordinación de la globalización económica, aunque lo hace desde una posición marginal y con pocos flujos de conocimiento e información circulando por ella. En este sentido, podría concluirse que desde la perspectiva del conjunto de la red global de ciudades Cali no juega un papel estratégico como proveedor de servicios globales, pero sí alberga una pequeña base de firmas de servicios globalizados que le permitirían jugar un papel a nivel regional (Valle del Cauca) y tal vez nacional (junto a Medellín, y después de Bogotá)⁵⁰. Por otra parte, en la Tabla 4 se puede apreciar que los servicios avanzados globales que más hacen presencia en la ciudad son los de auditoría (8 firmas), seguidos de las aseguradoras, mientras que no hay presencia en la ciudad de firmas globales de servicios bancarios/financieros o de servicios legales. Esto quiere decir que aunque Cali tenga una modesta participación en la provisión global de servicios avanzados, esta situación no es homogénea entre todos los sectores de servicios considerados. Más bien, por un lado, la ciudad presenta una buena integración a los flujos de servicios globales asociados a la auditoría/contabilidad, mientras que, por otro lado, es nula su participación en flujos asociados a la banca/finanzas y las asesorías legales globales.

En el apartado siguiente se hace intenta precisar la articulación de la ciudad respecto a ambos tipos de servicios avanzados (auditoría y financieros), analizando las conexiones entre las firmas globales proveedoras de estos servicios y las grandes empresas de la región (Valle del Cauca). Los resultados muestran dos situaciones diferentes: por un lado, una alta participación de las empresas de la región en un proceso de *globalización contable*; por otro, un aprovisionamiento local (no global) de servicios bancarios y financieros.

las ciudades latinoamericanas que más han crecido en su conectividad global. El artículo se basa en la metodología del GaWC.

⁵⁰ Una evaluación precisa de las potencialidades de Cali como nodo regional o nacional de servicios requeriría extender el análisis de redes propuesto a otras ciudades colombianas para comparar el rol como proveedor de servicios y enlaces globales de cada una.

3.3.3. Globalización Contable de Grandes Empresas con Localización en Cali

Las grandes empresas⁵¹ registradas en Cali se aprovisionan de servicios contables (revisoría fiscal y auditoría) con firmas globales. De las 13 empresas de Cali que cotizan en la Bolsa de Valores de Colombia, 11 tienen como revisor fiscal a una de las grandes firmas globales de auditoría: KPMG, PWC o Deloitte (Ver Tabla 5). Una situación similar se presenta en Medellín y Bogotá⁵² (Ver: ANEXO 2). Idéntica relación se observa al examinar las grandes empresas de Cali en términos de ventas en 2013 (Ver

Tabla 6).

Tabla 5. Revisores fiscales de empresas de Cali que cotizan en bolsa (BVC)

Posición*	Empresas Cali	Revisor fiscal	Anteriores
78	Carvajal Empaques	Deloitte	Deloitte (2011)
14	Cartón Colombia	PWC (2015-16)	PWC (2013-14)
2	Coomeva EPS	KPMG (2014-2015)	PWC (2009-10)
188	Corficolombiana	KPMG (2015)	
4	Colombina	persona natural	Deloitte (2011)
18	Riopaila Castilla	PWC (2015-16)	Deloitte (2011-13)
116	Conciviles	Narvaez y asociados (2014)	Ernst & Young (2013)
36	Mayaguez	KPMG (2015)	
1	Banco de Occidente	KPMG (2015)	KPMG (2013-14)
7	EPSA	Deloitte (2015-17)	Deloitte (2010-14)
	Adecaña	PWC (2015)	
227	Castilla Agrícola	Crowe Horwath (2015-16)	Ernst & Young (2012-13)
	Riopaila Agrícola	Crowe Horwath (2015-16)	

FUENTE: Elaboración propia.

*

Posición en el Valle según ventas de acuerdo al diario El País de Cali, 2013.

⁵¹ Para definir estas *grandes empresas* se usan dos criterios: cotizar acciones en la Bolsa de Valores de Colombia (BVC) o estar entre las más grandes por ventas según el listado publicado por el diario El País de Cali el 28 de julio de 2014 (accesible online: <http://www.epais.com.co/elpais/500-empresas>)

⁵² El mercado global de auditoría está dominado por las llamadas “big four”: Deloitte, PWC, Ernst & Young (EY) y KPMG, en ese orden. Llama la atención que EY aunque tenga oficina en Cali y Medellín no audite a las empresas más grandes de estas ciudades, como sí lo hace en Bogotá.

Tabla 6. Revisores fiscales de grandes empresas de Cali, 2013.

Posición	Empresas Cali		Revisor fiscal	Anteriores
63	Hoteles Estelar		KPMG (2014)	Deloitte (2009)
3	Emcali	Informe de Gestión	Particular**	
6	Comfandi	informe de Sostenibilidad	Particular	
15	Cervecería del Valle		Deloitte (2013)	
21	Gases de Occidente	informe de Sostenibilidad	Particular	Deloitte (2011)
31	Manuelita	informe de Sostenibilidad	Deloitte (2014)	
14	Cartón Colombia	informe de Sostenibilidad	Particular	
39	Fundación Valle del Lili	Informe de Gestión	Deloitte (2012)	
16	Incauca	informe de Sostenibilidad	Particular	
20	Servicio Occidental de Salud		Particular	
23	Laboratorios Baxter		PWC	

FUENTE: Elaboración propia.

Posición en el Valle según ventas de acuerdo al diario El País de Cali, 2013

**Particular: contratar los servicios de un contador particular, persona natural no persona jurídica.

Lo que esto significa es que las grandes empresas de la región (Valle del Cauca) han ingresado en un fuerte proceso de *globalización de sus prácticas contables*. Es decir, los estados financieros de las empresas han empezado a ser planeados, preparados, gestionados y presentados bajo estándares globales. Se trata de la adaptación de ciertas prácticas empresariales a normas de índole global.

Este proceso de globalización contable ha sido gestionado en buena medida por el Estado central colombiano, que en el año 2009 (Ley 1314 de 2009) se sumó a una tendencia global para adaptar los estándares nacionales para recolección de la información financiera de las empresas a los parámetros elaborados por el International Accounting Standards Board (IASB), un organismo parte de la Fundación IFRS (International Financial Reporting Standards), cuya misión principal es producir estándares para las prácticas contables en el mundo –por esta razón, los estándares a los que se adaptan Colombia y los demás países se denominan estándares IFRS.

El propósito de la Ley 1314 de 2009 es, según la propia Ley, apoyar la internacionalización de la economía colombiana:

Con observancia de los principios de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional, con el propósito de apoyar la internacionalización de las relaciones económicas, la acción del Estado se dirigirá hacia la convergencia de tales normas de contabilidad, de información financiera y de aseguramiento de la información, con estándares internacionales de aceptación mundial, con las mejores prácticas y con la rápida evolución de los negocios (Ley 1314 de 2009).

Los estándares IFRS definen básicamente el tipo de información que las empresas deben revelar públicamente y la forma en que deben hacerlo. La estrategia seguida por el Estado colombiano ha sido la de *adoptar gradualmente* los IFRS. Actualmente Colombia está completando un proceso de transición que deberá llevar de los denominados principios de contabilidad generalmente aceptados (decreto 2649 de 1993) a la adopción plena de IFRS a partir de enero 1 de 2015, tanto para PYMES como grandes empresas (es decir, los primeros reportes bajo IFRS deberían presentarse en Colombia a finales de 2015 y 2016 conteniendo información financiera de las empresas en los años 2013 y 2014⁵³).

Las firmas de servicios globales de auditoría presentes en Colombia han iniciado entonces un trabajo de asesoramiento y educación con muchas empresas colombianas para ayudarlas en esa transición hacia estándares globales. Ernst & Young ha programado en varias ocasiones un curso dirigido a ejecutivos para su capacitación en IFRS⁵⁴, PWC tiene un diplomado en IFRS para ejecutivos del que a 2014 llevaba 15 ediciones⁵⁵ y en su sitio web en Colombia mantiene un portal con información sobre estos estándares⁵⁶, KPMG ha publicado cartillas al respecto, así como cursos y seminarios, Deloitte mantiene también un portal sobre el tema⁵⁷, mantiene cursos online y presenciales, ha publicado libros⁵⁸, e incluso Deloitte Colombia publicó una edición de bolsillo sobre las IFRS⁵⁹.

Es decir, existe todo un trabajo por parte de estas firmas con las empresas que son sus clientes para apoyar la incorporación global de éstas en términos de normas contables. Este es el tipo de trabajo que Saskia Sassen describe como “la labor de

⁵³ El periódico de negocios *Portafolio* informaba en agosto de 2014 de un atraso de las empresas en su proceso de transición hacia los IFRS (ver: <http://www.portafolio.co/economia/normas-contabilidad-mundial>). No obstante, algunas grandes empresas colombianas se han adelantado al proceso, como ISAGEN, con sede en Medellín, que empezó a reportar estados financieros con estándares IFRS en 2012 con la auditoría de Deloitte (ver: ISAGEN, Estados Financieros, 2011).

⁵⁴ <http://www.ey.com/CO/es/Newsroom/Cursos-IFRS-Colombia>

⁵⁵ http://www.pwc.com/es_CO/co/eventos/assets/brochure-diplomado-ifrs-octubre.pdf

⁵⁶ <http://www.pwc.com/co/es/ifrs/>

⁵⁷ <http://www.iasplus.com/en/tag-types/member-firms/colombia/ifrs-in-focus>

⁵⁸ Deloitte (2008) y Deloitte (2012)

⁵⁹ Deloitte (2014).

producir y reproducir la organización y la administración de un sistema de producción global y de un mercado global de capitales” (Sassen, 2007, p. 125), y que esta autora asocia, precisamente, a las firmas de servicios avanzados.

Por otro lado, las firmas de auditoría están apoyando la generación de vínculos globales de las empresas de Cali (y Colombia) a través de su articulación a otro tipo de prácticas empresariales relacionadas también con normas globales.

Se trata de la incorporación voluntaria que las empresas hacen a la iniciativa de la ONU denominada Pacto Global (Global Compact, en inglés). Esta iniciativa busca que las empresas se comprometan a cumplir una serie de estándares en su relación con la sociedad en cuatro áreas: derechos humanos, medio ambiente, estándares laborales y anti-corrupción. Como parte de su compromiso con el Pacto Global las empresas que lo adoptan deben reportar anualmente sus avances al Comité del Pacto Global de la ONU en un reporte conocido como Communication of Progress (COP) en la que la empresa debe mostrar sus avances medidos por indicadores definidos por el propio Pacto Global. Complementariamente la ONU trabajó de la mano con una organización privada denominada Global Reporting Initiative (GRI) cuya misión principal es producir unos estándares para la presentación de reportes corporativos que vayan más allá de los reportes de estados financieros e incluyan todas aquellas dimensiones que relacionan a la empresa con la sociedad.

Producto de la convergencia entre el Pacto Global y el GRI se generaron unos estándares internacionales para que las empresas empezaran a reportar lo que se ha denominado *informes de sostenibilidad*, que incluyen, además de los estados financieros, las mediciones de indicadores relativos a derechos humanos, estándares laborales y medio ambiente y anti-corrupción, es decir, aquellas áreas definidas por el Pacto Global.

A finales del decenio de 2000 muchas grandes empresas colombianas se vincularon al Pacto Global e implementaron la práctica de presentar informes de sostenibilidad (llamados de diferente forma: “informe de sostenibilidad y gestión”, “informe de gestión”, “informes de sostenibilidad y gestión”).

La articulación con las firmas globales de auditoría se establece a través de la práctica, adoptada por algunas empresas de la región, de auditar con estas firmas no solo sus estados financieros sino también sus reportes de indicadores sobre derechos humanos, medio ambiente y anti-corrupción. El trabajo de las firmas auditoras consiste en preparar o, más frecuentemente, revisar la concordancia de los informes con los estándares globales del GRI. Es el caso de grandes empresas

(según el ranking de ventas reportado por el diario El País) como Carvajal S.A auditado por Deloitte, Incauca por PWC, Manuelita por Deloitte, Cervecería del Valle por Deloitte, Hoteles Estelar por KPMG.

Sin embargo, es notable que otras grandes empresas de la región presenten informes de sostenibilidad siguiendo los estándares GRI y miembros del Pacto Global algunas de ellas, pero sólo auditen externamente sus estados financieros pero no las otras áreas del informe. Es el caso de empresas como Cartón Colombia o Gases de Occidente que emplean como revisores fiscales de estados financieros a PWC y KPMG respectivamente, pero no utilizan auditoría externa para sus informes de sostenibilidad, aunque sí los preparan siguiendo parámetros GRI.

Otras empresas emplean un revisor fiscal no proveniente de las grandes firmas globales (contadores particulares). Es el caso de Emcali, Comfandí (aunque esta empresa contó con la asesoría de la consultora chilena AxisRSE para adaptar sus informes de sostenibilidad a los estándares GRI), ambas empresas subscribieron el Pacto Global.

Es claro que la decisión de emplear un auditor externo para los informes de sostenibilidad muestra un estilo de gestión diferente pues no existe obligación legal para que se haga de este modo (el auditaje externo sólo es obligatorio para los estados financieros). Una empresa que implementa estas prácticas con sus informes de sostenibilidad está mostrando una incorporación global mayor que aquellas que no lo hacen.

3.3.4. Banca/Finanzas y servicios legales: capital global, gestión local.

Una situación distinta se observa en la vinculación global de la ciudad a través de los servicios financieros y los legales. Como ya se anotó no hay firmas globales de estos sectores localizadas en la ciudad. Cali, como Medellín, son ciudades que no participan en las redes globales de los sistemas bancarios y las asesorías legales.

Sin embargo, esto no quiere decir que la ciudad no participe en la globalización del capital, pues los datos de inversión extranjera (directa o no) hacia la región muestran lo contrario. Más bien, lo que sucede es que la llegada de esos capitales extranjeros a la ciudad y la región no es gestionada por firmas globales sino por firmas financieras nacionales. Es decir, a diferencia de la globalización contable descrita en el apartado anterior, en la que las firmas de auditoría realizan un trabajo de conexión entre las empresas localizadas en la región y las normas globales, en el caso de la globalización del capital ese trabajo es hecho por firmas colombianas.

Una muestra del carácter local de esta gestión del proceso de globalización económica de la ciudad se aprecia en la emisión de acciones y/o bonos por parte de empresas radicadas en Cali entre 2006 y 2015, proceso en el cual las empresas de Cali sistemáticamente utilizan los servicios financieros de firmas colombianas (ver Tabla 7).

Tabla 7. Firmas de servicios financieros vinculadas a la emisión de acciones y/bonos por parte de empresas registradas en Cali, 2006-2015

Año	Empresa emisora	Agente Colocador	Procedencia	Agente Estructurador	
2013	Banco de Occidente	Correval, Ultrabursatiles	Colombiana	Corficolombiana	Colombiana
2012	Fideicomiso Hoteles Estelar	Corficolombiana, Casa de Bolsa	Colombiana	Corficolombiana	Colombiana
2012	Gases de Occidente	Corficolombiana, Casa de Bolsa	Colombiana	Corficolombiana	Colombiana
2011	Banco de Occidente	Banco de Occidente, Casa de Bolsa, Corredores Asociados	Colombiana	n.d	
2010	Carvajal Emp.	Correval, Citivalores	Colombiana, Extranjera	n.d	
2010	EPSA	Banca de inversión Bancolombia, Valores Bancolombia, Serfinco, Interbolsa	Colombiana	n.d	
2010	Banco de Occidente	Correval, Ultrabursatiles	Colombiana	n.d	
2009	Gases de Occidente	Corficolombiana	Colombiana	n.d	
2009	Colombina	Citivalores	Extranjera	n.d	
2009	P.A Inversiones La 14	Proyecta Valores	Colombiana	Colfinanzas	Colombiana
2009	Proyectos de Infraestructura	Corficolombiana	Colombiana	n.d	
2008	EPSA	Corficolombiana	Colombiana	n.d	
2006	Banco de Occidente	Corficolombiana	Colombiana	n.d	

FUENTE: Elaboración propia con base en información de la BVC. (http://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Empresas/Resultados_Emisiones?action=dummy).

Cuando una empresa emite acciones o bonos para buscar capital para sus operaciones participan en el proceso otros agentes “los cuales con su conocimiento y experiencia asesoran a las empresas que desean acceder al mercado de valores. Estas son los agentes estructuradores, los asesores legales, los agentes

colocadores, entre otros⁶⁰. Cada uno de estos agentes presta diferentes servicios necesarios para que la empresa que emite las acciones o bonos los pueda finalmente hacer llegar a quienes los adquieran -usualmente mediante un sistema de subasta pública- quienes se denominaran entonces *tenedores*.

Lo significativo es que las empresas de Cali recurren normalmente a los servicios de firmas colombianas, aun cuando podrían hacerlo a través de firmas globales que están habilitadas por la BVC para prestar estos servicios (como JP Morgan, BTG Pactual, Helm Comisionista de Bolsa, BBVA, Itau BBA Colombia), algunas de ellas incluso consideradas firmas globales de servicios financieros por el GaWC y presentes en el país (como Old Mutual, Citibank y la misma JP Morgan). Las únicas excepciones a esta tendencia fueron las emisiones de bonos por parte de Carvajal Internacional en 2010 y Gases de Occidente, quienes utilizaron como agente estructurador a Citivalores, firma parte del conglomerado Citigroup con *headquarters* en Nueva York.

Ahora bien, hemos afirmado que no obstante este carácter local de la provisión de servicios financieros de todos modos buena parte del capital para las empresas procede del exterior. Pero esta afirmación se basa en los datos de inversión extranjera hacia la región. Los datos sobre emisión de acciones y bonos aportados arriba no permiten corroborar que el capital que se invierte en esas acciones o bonos mencionados provenga del exterior: sencillamente los datos utilizados aquí no permiten conocer quiénes finalmente se convierten en los *tenedores* de estas emisiones.

Sin embargo, dos hechos que pueden estar mostrando que la vinculación de las empresas de Cali a los circuitos del capital global es débil son los siguientes: sólo una empresa registrada en Cali ha emitido acciones en mercado internacionales: Corficolombiana. Las restantes, que son pocas, tienen sede en Medellín (Bancolombia, Cementos Argos, Grupo Nutresa, ISA, ISAGEN, Inversiones Suramericana) o Bogotá (Grupo Aval, Avianca). Todas estas empresas han utilizado para esas operaciones los servicios del Bank Of New York Mellon, parte del Mellon Financial Group con *headquarters* en Nueva York⁶¹.

⁶⁰ http://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Empresas/Empresas/Ser_Emisor_BVC.

⁶¹ La fuente utilizada para esta información fue el sitio web: <http://topforeignstocks.com/foreign-adrs-list/the-full-list-of-colombian-adrs/>, que registra operaciones de emisiones de acciones de empresas extranjeras en las bolsas de valores de los Estados Unidos. Esta información fue corroborada con los datos del propio BNY Mellon sobre sus operaciones con empresas colombianas (ver: http://www.adrbnymellon.com/dr_country_profile.jsp?country=CO).

Un ejercicio realizado para Santiago de Chile y Ciudad de México (Parnreiter, Fischer, & Imhof, 2007), mostró que las empresas localizadas en México y Chile acuden mucho más a la capitalización en mercados internacionales y que suelen asociarse en este proceso predominantemente con firmas de servicios globales, no nacionales.

El segundo hecho es que incluso empresas con sede en Cali con una estrategia de internacionalización en marcha, como por ejemplo el Ingenio Mayaguez, que compró el Ingenio CASUR en Nicaragua, realizó esta operación no acudiendo a capital internacional sino solicitando préstamos en el mercado financiero colombiano⁶². Se apoyó, además, en los servicios legales de la firma Aguilar, Castillo y Love, una firma centroamericana con presencia en los seis países de la región (según informa el sitio web de información legal <http://latinlawyer.com/>⁶³).

La estrategia seguida por Mayaguez en esta operación ilustra la relación de las empresas asentadas en Cali respecto a la provisión de servicios avanzados: Mayaguez contrató en 2015 los servicios de auditoría y revisoría fiscal de la firma KPMG (en 2013 y 2014 había trabajado con PWC); sin embargo, para su financiación acude al mercado financiero doméstico y en sus incursiones internacionales se apoya en una firma de servicios legales de alcance regional de Centroamérica. En síntesis: globalización contable, por un lado, y gestión financiera local, por el otro.

3.3.5. Sentido Geográfico de las Conexiones Globales de Cali

Como ya se señaló, la conectividad específica permite establecer la intensidad de los vínculos globales entre una ciudad determinada y cada una de las otras ciudades que componen la red urbana que se haya definido. De este modo, con esta medida se pueden determinar con cuáles ciudades puede una ciudad tener los flujos de conocimiento e información más intensos. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que en redes sociales muy jerarquizadas, en las que uno o algunos nodos juegan un papel central dominante, esos nodos centrales serán en enlace más fuerte para todos o la mayoría de los nodos restantes. En el caso que estamos estudiando de la red de ciudades globales, esto quiere decir que los nodos centrales, como Londres, Nueva York o Hong Kong (ver Tabla 3), serán invariablemente los enlaces más fuertes de cada una de las otras ciudades: cada ciudad de la red está fuertemente enlazada a estas ciudades centrales. Por esta

⁶² MAYAGUEZ (2015)

⁶³ Ver: <http://latinlawyer.com/news/article/47602/mayaguez-buys-controlling-stake-nicaraguan-sugar-mill/>

razón, lo interesante de la medición de la conectividad específica es fijarse en las excepciones: es decir, en las ciudades no centrales que presentan una fuerte conectividad con la ciudad que estamos analizando. La fuerte conexión entre estas ciudades “excepcionales” y la ciudad objeto de análisis no deriva de la centralidad de la primera, sino que debe obedecer a otro tipo de vínculos entre las dos ciudades: por ejemplo, pueden pertenecer al mismo país, o incluso siendo de países diferentes se pueden enlazar a través de servicios globales de manera intensa.

En las tablas 6, 7 y 8, se presentan, respectivamente, las conectividades específicas de Cali, Medellín y Bogotá. Como se advirtió, ciudades como Londres, Nueva York, Hong Kong, Toronto o Tokio, son aquellas con las que las ciudades colombianas tienen vínculos más fuertes. Ello se debe a que las firmas de servicios avanzados localizadas en estas ciudades colombianas tienen sus *headquarters*, o por lo menos oficinas muy importantes, en estas ciudades globales (en el sentido de Sassen). Sin embargo, lo notable de estos resultados radica en la destacada posición que tiene Bogotá tanto para Cali (tabla 5) como para Medellín (tabla 6) (siendo octava y onceava, respectivamente), mientras que estas dos ciudades no son tan importantes para Bogotá (Medellín está en la posición 50 y Cali en la 52, ver tabla 7). Es decir, Bogotá juega un papel importante para Cali y Medellín en cuanto a provisión de servicios avanzados, mientras que aquellas dos ciudades no son significativas para la capital colombiana en el intercambio de flujos de conocimiento a través de estos servicios. No se da entonces una situación de equilibrio entre las ciudades colombianas y, más bien, se presenta una jerarquía en la que Bogotá juega un rol importante desde el punto de vista de la globalización para las otras dos ciudades colombianas: para Cali y Medellín Bogotá es una ciudad global tan importante como lo pueden ser nodos globales como Chicago, Ámsterdam o Madrid.

Estos resultados confirman la creciente primacía urbana de Bogotá en el sistema de ciudades de Colombia. Un proceso que ya ha sido descrito por la literatura (Goueset, 1992; Gálviz, 2013). Sin embargo, en esta ocasión se está mostrando que tal primacía, manifestada tanto demográficamente como en la participación de Bogotá en el PIB nacional, puede estar asociada al rol de Bogotá como articulador de las ciudades colombianas con la economía global, a través de su apreciable condición de proveedor de servicios avanzados globales. En otras palabras, la primacía urbana de Bogotá tiene una doble dimensión: tanto interna (PIB, demografía), como externa (vínculos globales a través de servicios avanzados).

Los resultados señalados para Bogotá son similares a los que encontró Parnreiter (2002) en el caso de Ciudad de México, ciudad en la que este autor encontró que se localizaban una gran cantidad de servicios avanzados (mientras la producción industrial se trasladaba hacia los estados fronterizos con Estados Unidos), configurándose la ciudad como una articulador o “bisagra” entre la economía global y la nacional.

Tabla 8. Conectividad específica de Cali

Posición	Ciudad	Conectividad Específica	Posición	Ciudad	Conectividad Específica	Posición	Ciudad	Conectividad Específica
1	Nueva York	0,0604	21	Mumbai	0,0313	41	Nairobi	0,0226
2	Londres	0,0591	22	Shanghái	0,0296	42	Ciudad del Cabo	0,0217
3	Toronto	0,0430	23	Washington	0,0296	43	Rio De Janeiro	0,0217
4	Hong Kong	0,0413	24	Kuala Lumpur	0,0291	44	Lima	0,0209
5	Tokio	0,0396	25	Dubái	0,0287	45	Múnich	0,0209
6	Singapur	0,0387	26	Medellín	0,0283	46	Panamá City	0,0209
7	Ámsterdam	0,0378	27	Atlanta	0,0278	47	Guatemala City	0,0191
8	Bogotá	0,0374	28	Boston	0,0278	48	Guayaquil	0,0191
9	Madrid	0,0370	29	San Francisco	0,0278	49	San José (Cr)	0,0191
10	Paris	0,0370	30	Santiago	0,0278	50	Casablanca	0,0183
11	Chicago	0,0365	31	Johannesburgo	0,0274	51	Guadalajara	0,0183
12	Milán	0,0348	32	Beijing	0,0270	52	Belo Horizonte	0,0174
13	Sao Paulo	0,0348	33	Caracas	0,0270	53	Managua	0,0174
14	Sídney	0,0335	34	Dallas	0,0270	54	Monterrey	0,0174
15	Bruselas	0,0326	35	Frankfurt	0,0252	55	San Salvador	0,0174
16	Buenos Aires	0,0322	36	Moscú	0,0239	56	Asunción	0,0148
17	Miami	0,0322	37	Seúl	0,0239	57	La Paz	0,0130
18	Zúrich	0,0317	38	Cairo	0,0235	58	Tegucigalpa	0,0122
19	Los Ángeles	0,0313	39	Quito	0,0235			
20	México City	0,0313	40	Montevideo	0,0226			

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 9. Conectividad específica de Medellín

Posición	Ciudad	Conectividad Específica	Posición	Ciudad	Conectividad Específica	Posición	Ciudad	Conectividad Específica
1	Londres	0,0661	21	Mumbai	0,0330	41	Montevideo	0,0243
2	Nueva York	0,0622	22	Miami	0,0322	42	Seúl	0,0239
3	Toronto	0,0457	23	Dubái	0,0313	43	Nairobi	0,0235
4	Hong Kong	0,0413	24	San Francisco	0,0313	44	Panamá City	0,0226
5	Paris	0,0413	25	Santiago	0,0304	45	Ciudad del Cabo	0,0217
6	Singapur	0,0404	26	Washington	0,0304	46	Rio De Janeiro	0,0217
7	Madrid	0,0396	27	Kuala Lumpur	0,0300	47	Guatemala City	0,0209
8	Tokio	0,0396	28	Atlanta	0,0296	48	Guayaquil	0,0209
9	Chicago	0,0391	29	Frankfurt	0,0296	49	Monterrey	0,0209
10	Ámsterdam	0,0387	30	Shanghái	0,0296	50	Casablanca	0,0200
11	Bogotá	0,0383	31	Caracas	0,0287	51	Guadalajara	0,0200
12	Los Ángeles	0,0374	32	Cali	0,0283	52	Belo Horizonte	0,0191
13	Milán	0,0374	33	Johannesburgo	0,0283	53	Asunción	0,0183
14	Sao Paulo	0,0374	34	Múnich	0,0278	54	Managua	0,0183
15	México City	0,0357	35	Beijing	0,0270	55	San José (Cr)	0,0183
16	Sídney	0,0352	36	Moscú	0,0265	56	San Salvador	0,0183
17	Buenos Aires	0,0348	37	Dallas	0,0252	57	La Paz	0,0165
18	Zúrich	0,0343	38	Quito	0,0252	58	Tegucigalpa	0,0157
19	Bruselas	0,0335	39	Cairo	0,0243			
20	Boston	0,0330	40	Lima	0,0243			

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 10. Conectividad específica de Bogotá

Posición	Ciudad	Conectividad Específica	Posición	Ciudad	Conectividad Específica	Posición	Ciudad	Conectividad Específica
1	London	0,2022	21	Zúrich	0,1048	41	Ciudad del Cabo	0,0517
2	New York	0,1987	22	Mumbai	0,1039	42	Panamá City	0,0517
3	Hong Kong	0,1387	23	Johannesburgo	0,0996	43	Casablanca	0,0478
4	Paris	0,1370	24	Kuala Lumpur	0,0974	44	Quito	0,0478
5	Tokio	0,1370	25	Santiago	0,0974	45	Nairobi	0,0470
6	Singapur	0,1304	26	Shanghái	0,0974	46	Guatemala City	0,0417
7	Madrid	0,1291	27	Beijing	0,0943	47	Guayaquil	0,0417
8	Milán	0,1287	28	Atlanta	0,0935	48	San Salvador	0,0413
9	Toronto	0,1283	29	Dubái	0,0909	49	Monterrey	0,0409
10	Chicago	0,1278	30	Seúl	0,0887	50	Medellín	0,0383
11	Ámsterdam	0,1252	31	Moscú	0,0883	51	San José (Cr)	0,0383
12	Sao Paulo	0,1235	32	Caracas	0,0878	52	Cali	0,0374
13	Sídney	0,1226	33	Boston	0,0870	53	Asunción	0,0357
14	Los Ángeles	0,1157	34	Washington	0,0865	54	Belo Horizonte	0,0339
15	México City	0,1139	35	Dallas	0,0804	55	Guadalajara	0,0313
16	San Francisco	0,1122	36	Múnich	0,0778	56	La Paz	0,0313
17	Bruselas	0,1083	37	Cairo	0,0691	57	Tegucigalpa	0,0278
18	Miami	0,1074	38	Rio De Janeiro	0,0670	58	Managua	0,0270
19	Frankfurt	0,1061	39	Lima	0,0635			
20	Buenos Aires	0,1057	40	Montevideo	0,0578			

FUENTE: Elaboración propia.

3.3.6. Identificando el “vecindario” global de Cali: cercanía en la red de ciudades mundiales

La *cercanía* en la red de ciudades mundiales no está dada por la distancia física que separe una ciudad de otra. La idea habitual de cercanía se basa en la noción de contigüidad física: dos lugares serán más cercanos cuanto mayor contigüidad física tengan. Sin embargo, los procesos de globalización permiten pensar en la cercanía entre dos territorios sin que medien entre ellos determinaciones físicas. En este sentido, Manuel Castells señala que el periodo actual de globalización se caracteriza por el creciente predominio de prácticas sociales que no se realizan a través de la contigüidad física, su soporte material no está dado por una espacialidad conformada por la contigüidad:

Tradicionalmente, esta noción se asimilaba a la contigüidad, pero es fundamental que separemos el concepto básico del soporte material de las prácticas simultaneas de la noción de contigüidad, con el fin de dar cuenta de la posible existencia de soporte materiales de la simultaneidad que no se basan en la contigüidad física, ya que este es precisamente el caso de las prácticas sociales dominantes en la era de la información (Castells, 2006, p. 445).

Siguiendo esta conceptualización la noción de cercanía en la red de ciudades mundiales se basa en los nexos que a través de los flujos de información entre oficinas de servicios avanzados se constituyen entre las ciudades en que aquellas se localizan. Se configura así una espacialidad entre ciudades que no está basada en la contigüidad física, sino en la conectividad generada por el flujo de servicios avanzados entre las ciudades.

Para determinar la cercanía global de Cali se utiliza aquí el procedimiento desarrollado por Peter Taylor bajo el concepto de *hinterworld* (Taylor, 2001b y 2004). El concepto de *hinterworld* es introducido por Taylor en analogía al concepto tradicional de *hinterland*, con el cual se hacía referencia al territorio circundante de una ciudad y al cual ésta proveía de servicios (Taylor, 2001b). El *hinterland* es la zona de influencia de una ciudad, usualmente la zona rural o semi-urbana a su alrededor. Taylor argumenta que con los procesos de globalización y el creciente relacionamiento transnacional entre ciudades, es necesario encontrar un concepto que describa las influencias de una ciudad sobre otras –y no como en el *hinterland* entre la ciudad y su periferia rural o semi-urbana. Él propone el de *hinterworld* para remarcar su carácter urbano (Taylor, 2001b).

El *hinterworld* de Taylor nos sirve entonces para describir las *cercanías globales* de una ciudad, la zona que la influencia o a la que influye, aquella con que puede tener

más relaciones –en términos de provisión de servicios, y que podría describirse como su “vecindario” global.

El cálculo del *hinterworld* se basa en el procedimiento ya empleado aquí para obtener la conectividad global y específica en la red de ciudades globales, pero implica algunos procedimientos adicionales. En primer lugar, debe obtenerse lo que Taylor (2001b) denomina *hinterworld absoluto*, una medida de cercanía determinada por la conectividad global de cada ciudad; en segundo lugar, y como paso final, debe obtenerse el denominado *hinterworld relativo*, que es una medida de cercanía en la que la influencia de la conectividad global de las ciudades ha sido aislada: esta es la medida de cercanía global buscada.

El procedimiento para el cálculo del *hinterworld* de una ciudad “A” es el siguiente:

1. Se obtiene el mayor servicio posible que la ciudad “A” podría dar. Esto es: se multiplica el número de firmas globales de servicios avanzados que se asientan allí por 5 (mayor valor posible). (Es decir, se asume que todas las oficinas de esa ciudad son *headquarters*).
2. Para las otras ciudades de la red se suma los valores de servicio de las firmas presentes allí, pero *sólo para firmas que también estén presentes en “A”*.
3. La suma del paso 2 se expresa como proporción del valor obtenido en 1.

De esta manera se obtiene qué proporción del máximo servicio posible que puede ofrecer la ciudad “A” toman las otras ciudades. Este es el “*hinterworld absoluto*” (Taylor, 2001b). Al hacer su cálculo los resultados muestran sistemáticamente que todas las ciudades son cercanas a Londres, Nueva York y las ciudades *top* globales. Es decir, todas las ciudades de la red de ciudades globales son el *hinterworld* de Londres y Nueva York. Esto es debido a la ya mencionada posición central de estas ciudades en la red urbana global. En otras palabras, el *hinterworld absoluto está en función directa de la posición que una ciudad ocupe en la red global* (de su conectividad global). Por esta razón el *hinterworld absoluto* es sólo un paso intermedio en la construcción del dato que necesitamos para medir la cercanía⁶⁴.

⁶⁴ No obstante, el *hinterworld absoluto* también es un dato significativo por sí mismo. Muestra que el mundo, o mejor, la economía global articulada a través de las ciudades mundiales, es el *hinterworld* de Londres y Nueva York.

Para avanzar en la construcción debe tomarse en cuenta que la conectividad global de una ciudad y el *hinterworld* absoluto son dos variables relacionadas, la segunda de las cuales está en función de la primera: a mayor conectividad global de una ciudad, mayor será el valor de su *hinterworld* absoluto. Por esta razón, es necesario extraer la influencia de la conectividad global en el cálculo del *hinterworld*. Esto se hace a través de una regresión lineal⁶⁵ que permite *estimar* qué tanto servicio “debería” (teóricamente) dar una ciudad a otra (Taylor, 2001b).

En el paso final, se compara el valor de servicio estimado en la regresión final y se compara con el obtenido como *hinterworld* absoluto en los pasos anteriores. El *residuo* entre estos dos resultados es el *hinterworld relativo*: nuestra medida de cercanía.

El *hinterworld relativo* nos dice qué tanto servicio puede tomar la ciudad “A” de la ciudad “B” *teniendo en cuenta* la posición de “B” en la red global.

En otras palabras: dos ciudades pueden estar conectadas muy fuertemente (conectividad específica), pero ello puede deberse únicamente a la gran conectividad global de una de las dos. Para separar esta influencia se usa la regresión lineal: así puede apreciarse qué tanta conectividad de la que tienen podría realmente ser usada por las dos ciudades. De este modo, puede ser que una ciudad pueda usar más sus conexiones específicas débiles que sus conexiones fuertes. Podría decirse, entonces, que aquellas ciudades con las que puede usar más sus conexiones son las más cercanas.

3.3.6.1. *Cali: una ciudad globalmente local*

Los resultados muestran (ver Tabla 11) que las cercanías globales de Cali son más bien de tipo local: Medellín y Bogotá son las ciudades con las que más está capacitada para intercambiar servicios avanzados. Luego viene Nueva York, la ciudad global más importante de América y dominante junto a Londres en la red de ciudades mundiales. Los *hinterworlds* relativos de Medellín y Cali son similares y solo cambian unas pocas ciudades, de hecho, Medellín también es muy local en sus vínculos globales, y las dos ciudades se tienen recíprocamente como aquellas con que podrían intercambiar más servicios. Este hecho se debe a que las firmas de servicios globales que generan la conectividad de estas ciudades en la red

⁶⁵La regresión lineal se obtuvo aquí construyendo un diagrama de punto en Excel con las variables conectividad global en el eje X y el *hinterworld* absoluto en el eje Y. El software da la opción de calcular la línea de regresión lineal (y su ecuación) que más se ajusta a los datos de las variables empleadas.

global son prácticamente las mismas: sólo dos firmas globales de publicidad, Ogilvy & Mather y Young & Rubicam, tienen oficina en Cali pero no en Medellín; mientras que dos firmas auditoras, PKF y AGN, y una de publicidad, Havas Worldwide, están en Medellín pero no en Cali. De resto las dos ciudades comparten las mismas firmas auditoras, aseguradoras, agencias de publicidad y firmas de consultoría gerencial (ver la Tabla 4).

Esto muestra que no hay una especialización entre Cali y Medellín en cuanto a los servicios globales ofrecidos por cada una de las ciudades: las dos ciudades tienen una oferta prácticamente idéntica. Este podría ser un indicador de que se trata de ciudades que actúan como nodos regionales ante la globalización económica, albergando cada una de ellas los servicios globales necesarios para gestionar la integración global de la economía regional.

Tabla 11. Cercanías globales (hinterworlds) de tres ciudades colombianas

CALI			MEDELLÍN			BOGOTÁ		
Región/ciudad	Pos.	Hint.	Región/ciudad	Pos.	Hint.	Región/ciudad	Pos.	Hint.
África		0,014	África		-0,038	África		0,004
Cercanas	53	0,054	cercanas		0,035	cercanas	62	0,018
Cairo	25	0,002	Nairobi	8	0,035	Cairo	14	0,009
Cape Town	21	0,007	lejana		-0,073	Johannesburgo	19	0,008
Nairobi	7	0,045	Cairo	31	-0,009	Nairobi	29	0,001
lejana		-0,041	Cape Town	37	-0,013	lejanas	79	-0,014
Casablanca	39	-0,012	Casablanca	32	-0,010	Cape Town	37	-0,005
Johannesburgo	49	-0,029	Johannesburgo	50	-0,042	Casablanca	42	-0,009
Asia Pacífico		-0,143	Asia Pacífico		-0,294	Asia Pacífico		-0,112
cercanas		0,021	lejanas		-0,294	cercanas		0,018
Hong Kong	15	0,012	Beijing	56	-0,068	Kuala Lumpur	23	0,006
Singapur	23	0,003	Dubái	27	-0,003	Mumbai	15	0,009
Tokio	22	0,006	Hong Kong	42	-0,018	Sídney	27	0,003
lejanas		-0,163	Kuala Lumpur	40	-0,015	lejanas		-0,130
Beijing	52	-0,046	Mumbai	33	-0,011	Beijing	53	-0,023
Dubái	38	-0,010	Seúl	57	-0,071	Dubái	51	-0,020
Kuala Lumpur	29	-0,001	Shanghái	54	-0,052	Hong Kong	49	-0,018
Mumbai	34	-0,007	Singapur	29	-0,006	Seúl	34	-0,002
Seúl	53	-0,050	Sídney	47	-0,026	Shanghái	55	-0,025
Shanghái	50	-0,029	Tokio	46	-0,023	Singapur	56	-0,028
Sídney	42	-0,020	Europa		-0,094	Tokio	46	-0,012
Europa		-0,235	cercanas		0,139	Europa		-0,112
cercanas		0,109	Ámsterdam	20	0,010	cercanas		0,038

Ámsterdam	8	0,028	Londres	2	0,103	Ámsterdam	12	0,012
Londres	5	0,061	Madrid	18	0,011	Londres	17	0,009
Madrid	19	0,009	Zúrich	16	0,015	Madrid	21	0,007
Zúrich	18	0,010	lejanas		-0,233	Milán	25	0,004
lejanas		-0,344	Bruselas	45	-0,022	Zúrich	22	0,007
Bruselas	33	-0,006	Frankfurt	58	-0,102	lejanas		-0,151
Frankfurt	58	-0,132	Milán	44	-0,021	Bruselas	50	-0,020
Milán	47	-0,025	Moscú	55	-0,055	Frankfurt	58	-0,055
Moscú	54	-0,065	Múnich	49	-0,028	Moscú	52	-0,023
Múnich	57	-0,090	Paris	28	-0,004	Múnich	57	-0,039
Paris	48	-0,027	Latinoamérica		0,378	Paris	47	-0,014
Latinoamérica		0,315	cercanas		0,471	Latinoamérica		0,140
cercanas		0,472	Asunción	24	0,002	cercanas		0,217
Belo Horizonte	26	0,002	Belo Horizonte	22	0,004	Buenos Aires	5	0,024
Bogotá	2	0,117	Bogotá	3	0,098	Cali	11	0,016
Buenos Aires	11	0,020	Buenos Aires	9	0,025	Caracas	1	0,047
Región/ciudad	Pos	Hint.	Región/ciudad	Pos.	Hint.	Región/ciudad	Pos	Hint.
Caracas	10	0,023	Cali	1	0,131	Lima	7	0,021
Guadalajara	13	0,020	Caracas	12	0,020	Medellín	16	0,009
Guatemala City	20	0,009	Guadalajara	10	0,022	México City	2	0,036
Guayaquil	17	0,011	Guatemala City	19	0,011	Montevideo	28	0,002
Managua	9	0,027	Guayaquil	17	0,013	Quito	30	0,000
Medellín	1	0,150	La Paz	25	0,002	Rio De Janeiro	10	0,016
Montevideo	12	0,020	Lima	15	0,016	Santiago	5	0,027
Quito	5	0,058	Managua	14	0,019	Sao Paulo	8	0,018
San José (Cr)	14	0,016	México City	11	0,020	lejanas		-0,077
lejanas		-0,157	Monterrey	21	0,010	Asunción	44	-0,011
Asunción	43	-0,022	Montevideo	13	0,019	Belo Horizonte	45	-0,011
La Paz	44	-0,023	Quito	5	0,056	Guadalajara	40	-0,008
Lima	31	-0,005	Sao Paulo	23	0,002	Guatemala City	38	-0,005
México City	32	-0,005	lejanas		-0,092	Guayaquil	33	-0,002
Monterrey	40	-0,013	Panamá City	30	-0,007	La Paz	36	-0,005
Panamá City	35	-0,008	Rio De Janeiro	52	-0,043	Managua	41	-0,009
Rio De Janeiro	45	-0,024	San José (Cr)	36	-0,012	Monterrey	35	-0,002
San Salvador	36	-0,009	San Salvador	41	-0,016	Panamá City	48	-0,015
Santiago	37	-0,009	Santiago	26	-0,002	San José (Cr)	32	-0,002
Sao Paulo	30	-0,002	Tegucigalpa	35	-0,012	San Salvador	31	-0,001
Tegucigalpa	51	-0,037	Norteamérica		0,048	Tegucigalpa	39	-0,006
Norteamérica		0,049	cercanas		0,224	Norteamérica		0,080
cercanas		0,223	Boston	7	0,037	Cercanas		0,115

Miami	16	0,011	Nueva York	5	0,092	Atlanta	20	0,007
Nueva York	3	0,113	Toronto	4	0,096	Boston	18	0,008
Toronto	4	0,097	lejanas		-0,176	Chicago	26	0,003
Washington	24	0,002	Atlanta	48	-0,026	Dallas	24	0,004
lejana		-0,175	Chicago	39	-0,014	Miami	4	0,030
Atlanta	46	-0,024	Dallas	51	-0,043	Nueva York	13	0,010
Boston	27	0,000	Los Ángeles	43	-0,020	San Francisco	9	0,018
Chicago	41	-0,017	Miami	38	-0,014	Toronto	3	0,034
Dallas	28	-0,001	San Francisco	53	-0,047	Lejana		-0,034
Los Ángeles	56	-0,067	Washington	34	-0,011	Los Ángeles	54	-0,024
San Francisco	55	-0,065				Washington	43	-0,010

FUENTE: Elaboración propia.

Por el contrario, Bogotá exhibe un perfil global distinto, mostrando que su “vecindario” global está conformado especialmente por otras capitales latinoamericanas, con Caracas como su ciudad más cercana en la red. Destaca también que, a diferencia de Cali y Medellín, entre las ciudades Norteamericanas Miami sea para Bogotá una ciudad más cercana que Nueva York. De hecho, Nueva York y Londres no son tan cercanas a Bogotá, como lo son a Cali y Medellín, lo que mostraría que la capital colombiana tiene configurado un círculo regional latinoamericano de relaciones de servicios fuertes, al contrario que las otras dos ciudades colombianas, sobre las cuales la influencia de Londres, Nueva York y las otras ciudades centrales de la red global se puede sentir más fuerte (a nivel de provisión de servicios avanzados). Es probable que la influencia en provisión servicios de estas ciudades centrales sobre Cali y Medellín pase a través de Bogotá (como se vio anteriormente al plantear la función articuladora de Bogotá), pero ésta última ciudad tiene otras conexiones de servicio cuya intensidad puede matizar la influencia que sobre ella pueden ejercer las ciudades centrales.

Si se examinan las cercanías por regiones geográficas se aprecia que para Cali la región más cercana es Norteamérica⁶⁶ (0, 223) y que América Latina (excluyendo las ciudades colombianas) es la segunda (0,205). Medellín, siendo igual de cercana a Norteamérica (0, 224), tiene una región más aún más cercana: Latinoamérica (0, 242, excluyendo colombianas).

⁶⁶ No se tiene en cuenta a Latinoamérica, que en realidad es la región con mayor valor de cercanía global a Cali (y las otras ciudades colombianas), como se aprecia en la tabla 9, pues su valor está influenciado por el elevado número de ciudades latinoamericanas incluidas en el estudio, un total de 24, frente a 10 de cada una de las restantes regiones (excepto África con 5). Para los detalles de esta selección ver la metodología en el anexo 1.

Por otro lado, las cercanías por regiones geográficas no son tanto hacia la región o continente como un todo; más bien, son cercanías hacia ciudades específicas. Cali y Medellín son igual de cercanas a Norteamérica (0,223 y 0,224, respectivamente), pero Cali se orienta hacia Nueva York, Toronto, Miami y Washington (en ese orden), mientras Medellín lo hace hacia Toronto, Nueva York y Boston (en ese orden). En todo caso, ambas ciudades se orientan hacia la Costa Este Norteamericana. Bogotá, Por su parte, está menos cerca a Norteamérica (0,015) pero tiene sus conexiones más diversificadas, incluyendo ciudades del centro-sur norteamericano (Dallas) y de la Costa Oeste (San Francisco).

En el caso Norteamérica, la cercanía de las ciudades colombianas a los centros económicos claves de los Estados Unidos (como Nueva York o Miami) no es sorprendente. Sin embargo, la cercanía a una ciudad como Toronto llama la atención, pues Canadá no parece un país muy cercano económicamente a Colombia. Sin embargo, en años recientes se han producido notables inversiones de capital canadiense en Colombia que podrían explicar esta cercanía de las ciudades colombianas a Toronto: en 2012 Scotia Bank, banco con sede principal en Toronto, adquirió el 51% de las acciones de Banco Colpatria⁶⁷; en 2013 el fondo canadiense de capital privado Cornerstone, adquirió el 7,5% de las acciones del fondo de pensiones Protección⁶⁸; y, para el caso específico del Valle del Cauca, la empresa fabricante de sillas de ruedas y sistemas elevadores Garaventa Lift, instaló en 2013 en la Zona Franca de Palmaseca un centro de distribución de sus productos⁶⁹.

Ahora bien, en el caso de una región o zona como Asia Pacifico Medellín no tiene ciudades cercanas, mientras Cali es la ciudad colombiana más cercana a esta región (0,021, frente a 0,018 de Bogotá). Además, las ciudades cercanas a Cali en esa región son diferentes a las de Bogotá (ver tabla 9).

En cuanto a Europa, las cercanías de las ciudades colombianas se concentran en cuatro ciudades: Londres, Ámsterdam, Madrid y Zúrich (además de Milán cercana únicamente a Bogotá). Además, Medellín es de las tres ciudades colombianas la más cercana a la región europea (0,139), superando a Cali (0,109) y Bogotá (0,038). Llama la atención esta menor cercanía de Bogotá a Europa, pero puede estar relacionada con la ya mencionada fortaleza de los vínculos de la capital

⁶⁷ <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/scotiabank-ratifico-hoy-compra-del-51-acciones-colpatria>.

⁶⁸ <http://www.dinero.com/inversionistas/articulo/sura-vende-7-proteccion/168302>.

⁶⁹ <http://www.zonafrancapalmaseca.com/noticiascont.php?idioma=1&idnoticia=31>.

colombiana con otras capitales latinoamericanas que disminuiría la importancia de las conexiones con el Viejo Mundo.

Respecto a Latinoamérica las cercanías de Medellín y Cali son similares en valor pero las de Medellín son más diversificadas, mientras que las de Bogotá se concentran en capitales importantes regionalmente: Caracas, Buenos Aires, Sao Paulo, Santiago, Lima, Rio de Janeiro.

En cuanto a África, llama la atención que de las tres ciudades Cali sea la más cercana (0,054). No obstante, esto podría estar relacionado con la creciente presencia de empresas del Valle del Cauca en esa región, ya sea a través de las exportaciones, como la empresa Colombina⁷⁰, o de exportaciones e inversiones directas en plantas en ese continente, como es el caso de Comestibles Aldor⁷¹.

En todos estos casos de cercanías globales de las ciudades colombianas hacia determinadas ciudades, probablemente estén en juego no sólo los flujos de información entre firmas de servicios avanzados -como se propone en el modelo de análisis aquí utilizado- sino que estos flujos entre firmas de servicios estén asociados a otro tipo de flujos que conectan estas regiones y ciudades: flujos de capital, de exportaciones e importaciones, de turismo y/o migraciones. Sin embargo, para corroborar esta hipótesis se requerirían datos adicionales a los aquí utilizados. Específicamente, se requerirían datos que permitieran rastrear los enlaces entre las firmas de servicios avanzados localizadas en Cali (y las otras ciudades colombianas) y los flujos de comercio, capital e inversiones, generados o destinados en empresas de otros sectores localizadas en Cali. No obstante, esta es una línea de investigación que no puede ser abordada aquí en este momento, sino que se plantea como una posibilidad para futuras investigaciones.

3.4. Los Débiles Nexos del Valle del Cauca con el Capital Global

Se consideran aquí dos manifestaciones del capital global: los fondos de capital privado (FCP)⁷² y las asociaciones público privadas (APP)⁷³. Los FCP pueden considerarse como capital global porque en su conformación suelen participar

⁷⁰ Portafolio, "La dulce conquista de Colombina en África", edición online (disponible en: <http://www.portafolio.co/negocios/la-dulce-conquista-colombina-africa>).

⁷¹ Revista Dinero, "Aldor, el rey de los dulces en África", edición online (disponible en: <http://www.dinero.com/edicion-impresa/caratula/articulo/como-expansion-aldor-su-exito-africa/209375>).

⁷² Para identificar los fondos de capital privado que operan en Colombia se utilizó como fuente el documento: *Fondos de capital privado y emprendedor en Colombia*, editado por Bancoldex (2014).

⁷³ Para la información sobre Asociaciones Público Privadas se utiliza como fuente una entrevista con un funcionario de Planeación Municipal de Cali, agosto, 14 de 2015.

inversionistas de diferentes partes del mundo que conforman un fondo común para realizar inversiones a través del mundo o, de manera más habitual, en algunas zonas geográficas específicas (Europa Occidental, América Latina o Asia Pacífico, por ejemplo). Este tipo de flujo global de capital se distingue de las formas habituales de inversión extranjera directa en que tiene por objetivo obtener una rentabilidad rápida de las empresas o proyectos en que es invertido, retirándose de la inversión entre los cinco y diez años de realizada. En realidad sólo los FCP pueden ser considerados como un flujo global de capital con estas características, mientras que las APP son (o pueden ser) una de las formas en que esos fondos son invertidos. Una APP es un acuerdo entre una empresa privada y el Estado para la construcción de grandes obras de infraestructura productiva (aeropuertos, carreteras, hidroeléctricas, puertos, etc.) o social (hospitales, colegios, oficinas públicas, cárceles) que requieren una gran inversión. Se diferencia de los esquemas de concesión o contratación habituales en que en las APP el riesgo financiero asumido por el sector público es menor, pues dependiendo del tipo de APP (de iniciativa pública o privada) el agente privado asumirá la mayor parte de los costos del proyecto (iniciativa pública) o la totalidad (iniciativa privada), además el monto mínimo para una APP debe ser de 6000 salarios mínimos y los recursos del proyecto deben conformarse en un patrimonio autónomo (es decir, no los maneja ni el Estado ni el privado, sino un tercero –una fiducia usualmente- que es responsable por el manejo de esos recursos). Estas características de su elevado monto y su constitución como patrimonio autónomo, con el cual se pueden realizar otras inversiones en lugar de dejar quietos los recursos, hacen bastante atractivos los proyectos APP para los denominados FCP.

Los FCP pueden ser calificados como un *capital nómada*, en el sentido de que no busca fijarse en una determinada inversión, sino que, al contrario, busca su permanente movilidad. Su forma de proceder usual es la de invertir en pequeñas o medianas empresas que muestran un elevado potencial de crecimiento (y que no coticen en bolsa), su inversión suele hacerse buscando el control accionario o al menos tener poder de decisión suficiente dentro de la empresa y, a partir de ese control, iniciar cambios y reformas (tecnológicos, organizativos, logísticos, etc.) que les permitan incrementar el valor de la empresa y, una vez logrado esto, salir de la inversión, ya sea emitiendo acciones en bolsa o, de modo más frecuente, vendiendo la empresa a otro inversionista.

El capital que conforma los fondos suele provenir en su mayor parte de los denominados inversionistas institucionales: bancos, sociedades de inversión, grandes empresas, pero especialmente de fondos de pensiones y aseguradoras. También suelen ser inversionistas de estos fondos, aunque en menor medida, la

banca multilateral, los gobiernos, individuos de alto poder adquisitivo y las denominadas oficinas de familia (patrimonios familiares dedicados a la inversión).

En Colombia estas formas de capital global han sido reconocidas legalmente hace relativamente poco tiempo. Los Fondos de Capital Privado están regulados por la Resolución 470 de 2005 de la Superintendencia Financiera y por el Decreto 2555 de 2010, mientras que las Asociaciones Público Privadas nacieron jurídicamente con la Ley 1508 de 2012. En la práctica la industria de FCP es muy reciente en Colombia, iniciándose en 2005 con la llegada de dos firmas internacionales gestoras de este tipo de fondos, Latin American Enterprise Fund (LAEFM) y Small Enterprise Assistance Fund (SEAF), sin embargo ha crecido rápidamente: en 2007 la Bolsa de Valores de Colombia y el FOMIN (Fondo Multilateral de Inversiones, parte del BID) lanzaron el programa Colombia Capital para estimular el desarrollo de fondos de capital privado, en 2009 Bancoldex (Banca Estatal) creó un programa para actuar como inversionista en fondos de capital privado y promover así la consolidación de la industria (Bancoldex Capital), en 2010 se expidió el decreto regulatorio mencionado y en 2012 se conformó la asociación de fondos de capital privado en Colombia, Colcapital, conformada por 26 gestores de fondos y 16 proveedores de servicios financieros, para 2015 el número de gestores había ascendido a 39 y el de proveedores de servicios a 43 (Ernst & Young y ColCapital, 2015).

Según Ernst & Young y ColCapital (2015) a 2015 operaban en Colombia 55 fondos de capital privado. A partir de la información suministrada por Bancoldex (2014) en torno a las empresas y proyectos en los que estos 55 fondos invertían su capital, se buscó cuáles de esas empresas y/o proyectos eran del Valle del Cauca. Los resultados de esa revisión mostraron muy poca inversión de FCP en la región: sólo 4 fondos han hecho inversiones en empresas del Valle. De estos, 2 son fondos de gestores internacionales, uno de Estados Unidos, Advent International con sede en Boston, que en 2013 adquirió el 50% de las acciones de Alianza Fiduciaria (empresa con sede en Bogotá, pero ligada al grupo de origen vallecaucano De Lima), y otro de Suiza, Bamboo Finance, que en 2012 invirtió en el WWB (Banco Mundial de la Mujer, banca de tipo social con sede principal en Cali). Las otras dos inversiones provienen de fondos de capital nacional: el primero, Altra, es un fondo que invierte en empresas de Perú y Colombia, y realizó una inversión en Termovalle en 2014; el segundo es Kandeo, un fondo colombiano que invierte principalmente en Colombia, Perú, México, y que adquirió el 49,9% de la empresa Factoring de Occidente con sede en Cali.

La escasa inversión de los FCP en empresas localizadas en el Valle del Cauca, muestra el lugar modesto que ocupa Cali como nodo del capital global. Ninguna de las grandes empresas de la región ha sido objeto de interés para los FCP como si ha sucedido con algunas grandes empresas con sede en Bogotá, como Corona y Colfondos, por ejemplo, o Medellín con Almacenes Éxito; y tampoco las pequeñas y medianas empresas de la región han mostrado el suficiente carácter innovador y de crecimiento rápido que pueda interesar a estos fondos, al estilo de empresas bogotanas como Bodytech, Bogotá Beer Company, Andrés Carne de Res, Americana de Colchones, Titán Plaza o ClickDelivery (Domicilios.com), o algunas de Medellín como Ecoflora (servicios ambientales), Asei (Tratamiento residuos industriales y hospitalarios), Digiware (servicios informáticos), Higietex (productos de algodón), Ascender (Salsas y aderezos), Mejisulfatos (Fertilizantes).

Tampoco se ha dado en el Valle del Cauca la conformación de fondos de capital privado por parte de inversionistas de la región, a diferencia de Antioquia donde el Grupo Empresarial Antioqueño es el mayor accionista, a través de Sura, de Promotora, una empresa gestora de fondos de inversión que ha inyectado capital en algunas de las empresas antioqueñas mencionadas en el párrafo anterior (Asei, Digiware, Ecoflora, por ejemplo), y otros inversionistas a través de la firma Valorar Futuro gestionan también gestionan otros FCP con inversiones en pequeñas y medianas empresas de esa región. Ahora bien, aunque se trate de capitales “antioqueños”, levantados por firmas gestoras de esa región, de todos modos a través de ellos se produce una conexión con el capital global para la región y las empresas antioqueñas, en la medida en que los inversores en FCP como Promotora o Valorar Futuro son empresas que cuentan entre sus accionistas a inversores globales. Por ejemplo, Sura, una de las empresas base del Grupo Empresarial Antioqueño tiene como segundo mayor accionista al grupo alemán Munich Re (18,9%), una firma de re-aseguros; y Protección, el mayor fondo de pensiones colombiano, y el que más invierte en FCP, y también ligado a ese grupo empresarial de Antioquia en la medida en que su mayor accionista es Sura Asset Managment (49,4%), cuenta entre sus accionistas –como ya se señaló- al FCP canadiense Cornerstone, mientras que Sura Asset Managment cuenta entre sus accionistas minoritarios a firmas de inversión como J.P Morgan y General Atlantic de Estados Unidos, a Grupo Wiese de Perú y a la IFC (Corporación Financiera Internacional) ligada al Banco Mundial

Es decir, aunque el capital de los fondos gestionados por la firma de inversiones Promotora parezca “antioqueño” por ser de esa región sus principales inversionistas, en realidad el capital de esos inversionistas tiene una procedencia

global proveniente de firmas e inversores de diferentes lugares, como muestran los casos del FCP Promotora y del Fondo de Pensiones Protección.

Pasando ahora al tema de las APP como vehículo de conexión con el capital global, se llega a una situación similar: sólo hay un caso de APP en marcha en la región. Sin embargo, este es un mecanismo reciente en el contexto colombiano y por eso prácticamente ninguna ciudad ha realizado obras públicas de infraestructura mediante este mecanismo. Sin embargo, el gobierno nacional está apostando a que esta sea la modalidad a través de la cual se realicen los grandes proyectos de infraestructura en el país: desde la infraestructura de carreteras, la renovación del Aeropuerto El Dorado o el Metro de Bogotá⁷⁴.

En el caso de Cali se han presentado ocho propuestas de APP, todas de iniciativa privada, seis de ellas por parte de empresas extranjeras y sólo dos por parte de una firma colombiana⁷⁵. Entre las firmas extranjeras con propuestas está una constructora de origen brasilero con proyectos en varios países de América Latina, y Cintra, una empresa española con concesiones viales y proyectos en varios países de Europa y América Latina, entre las empresas colombianas está la constructora de Cali Sainc⁷⁶. De esas propuestas, la alcaldía de Cali, a través de Planeación Municipal, sólo aprobó la pre-factibilidad de una de ellas: la propuesta de anillo vial perimetral hecha por Cintra, descartando el resto de propuestas. En la actualidad la empresa Cintra se encuentra trabajando en la factibilidad de su propuesta, la cual deberá presentar a la alcaldía para su revisión y eventual aprobación. La construcción de un anillo vial perimetral quedó consignada en el actual Plan de Ordenamiento Territorial (POT) de Cali como un proyecto de carácter estratégico para la movilidad futura de la ciudad.

De llevarse a cabo este proyecto de anillo vial perimetral en Cali, se crearían múltiples conexiones globales de la ciudad pues el esquema APP implicaría no simplemente a un constructora multinacional ejecutando una obra en la ciudad, sino

⁷⁴ <http://www.dinero.com/noticias/alianza-p%C3%BAblico-privada/362> y <http://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/5-2012-asociaci%C3%B3n-p%C3%BAblico-privada-plan-b-para-metro.html>.

⁷⁵ Entrevista con funcionario de Secretaría de Planeación Municipal de Cali.

⁷⁶ Por motivos de confidencialidad de las propuestas el funcionario entrevistado no dio a conocer los nombres de las empresas que las presentaron ni los montos de la inversión. Sólo fue posible conocer los nombres de las empresas Cintra y Sainc —que trabajaba en una propuesta de infraestructura vial para el sur de la ciudad— debido a que sus propuestas fueron socializadas en los medios de comunicación por la alcaldía de Cali. Ver: <http://www.elpais.com.co/elpais/cali/noticias/enterese-como-funcionara-proyecto-anillo-vial-mejorara-movilidad-cali>.

que el manejo de los recursos a través de un patrimonio autónomo pondría en movimiento a diversos actores tales como fondos de capital privado en calidad de inversionistas, firmas de servicios financieros en calidad de fiduciarias y/o asesores, firmas de servicios legales, aseguradoras, firmas auditoras de los recursos, y toda una serie de servicios en torno al capital con que se financiaría la obra⁷⁷.

No obstante, esto es sólo una posibilidad y nada garantiza que se vaya a concretar. Lo que sí es indudable hasta el momento es que Cali y el Valle del Cauca han mostrado menor dinamismo que Bogotá y Medellín en su proceso de articulación a los flujos globales de capital y de conocimiento (servicios avanzados). El hecho de que no haya pequeñas y medianas empresas de la región que atraigan flujos de capital global o que el capital regional no se articule en la forma de FCP para invertir en empresas de la región, pueden ser indicios de un menor dinamismo de la economía vallecaucana para asimilar las dinámicas del capitalismo global actual.

En este sentido, se debe señalar el contraste entre el carácter activo de la respuesta regional ante la globalización comercial y la inversión extranjera, tal como se analizó en el capítulo anterior, y la modesta conexión de la ciudad y la región a la globalización financiera, como se acaba de ver en este. Sin embargo, para precisar si esta modesta conectividad global de la región obedece a falta de iniciativa regional, es necesario analizar los procesos de gestión regional de cara a la articulación a los flujos de capital y conocimiento (servicios avanzados) que caracterizan la dimensión financiera de la globalización.

3.5. Flujos Globales de Capital y Conocimiento: Una Respuesta Regional Débil

En la gestión de la articulación del Valle del Cauca a los flujos de capital y conocimiento la región ha tenido un menor protagonismo. Esto contrasta con el rol jugado por la región en la articulación a los flujos de comercio e inversión

⁷⁷ Para tener un referente de los actores globales y locales que se involucran en proyectos de este tipo puede citarse el caso de la remodelación del Aeropuerto El Dorado: El Plan Maestro original lo diseñaron la firmas francesas Aeroports de Paris y Louis Berger Group, junto a las colombianas Ingetec y CEI; la financiación de estos estudios la hicieron la Aerocivil y el PNUD. El Plan Maestro fue actualizado en 2011 por la firma estadounidense T.Y. Lin International con préstamo de la Agencia de Comercio y Desarrollo de Estados Unidos. La estructuración financiera, técnica y legal de la concesión estuvo a cargo de KPMG. La concesión la obtuvo el consorcio OPAIN, conformado por empresas constructoras colombianas (Odinsa, CSS, Marval, y otras) y un accionista suizo, Flughafen Zürich. Posteriormente OPAIN conformó una fiducia con BBVA Fiduciaria, cedida después a Valores Bancolombia. El proyecto en su ejecución se financia a través de la banca multilateral (BID y CAF) y préstamos de la banca asiática (China Eximbank Y China Development Bank). Ver: (CAF, 2015).

extranjera directa, respecto a los cuales se configuró una respuesta regional bastante activa—como se vio en el capítulo anterior. Por el contrario, respecto a los flujos de capital y de conocimiento, las escalas en que se ha concentrado la iniciativa de la gestión han sido la propia escala global y la del Estado central. De hecho, puede decirse —como se explica a continuación— que en este caso la articulación entre escalas ha pasado desde la escala global y nacional hasta las empresas sin una mediación fuerte de la escala regional. Es decir, las empresas se han visto confrontadas directamente con los flujos globales (de capital y conocimiento) sin que medie una acción colectiva desde la región que busque responder activamente a tales flujos, como sí sucedió en el caso de la dimensión comercial de la globalización mediante la definición de los clústeres o apuestas regionales.

Pero, además, el rol jugado aquí por el Estado, aunque ha sido central, no ha tenido el mismo sentido que respecto a la globalización comercial. Respecto a esta última dimensión el Estado colombiano desplegó una política pública, la política de competitividad, para buscar la inserción nacional y regional a los flujos de comercio e inversión; sin embargo, ante los flujos de la globalización financiera no desarrolló una política del mismo nivel, sino que sencillamente adoptó unas reformas legales dirigidas a conectar al país y sus regiones con los flujos financieros globales, pero sin adoptar programas y/o estrategias en las cuales las regiones pudiesen apoyarse para configurar respuestas regionales.

En efecto, como ya se vio aquí los flujos de la globalización financiera han arribado a Colombia al menos por tres vías legales que el Estado se ha encargado de abrir para ellos: la Ley 1314 de 2009 integró el país a los procesos de globalización contable al adoptar como norma nacional los estándares internacionales para el reporte de la información contable y auditoria; el Decreto 2555 de 2010 reguló la actuación del capital global bajo la forma de fondos de capital privado (FCP); la Ley 1508 de 2012 dio vida a las asociaciones público privadas (APP) como una forma de desarrollar la infraestructura pública nacional, apoyándose en el sector privado (nacional o internacional) a través del mecanismo de FCP.

Sin embargo, estas aperturas a los flujos financieros globales no fueron acompañadas por políticas públicas o estrategias del Estado que permitieran tanto las regiones como a las empresas actuar conjuntamente para gestionar su articulación a tales flujos. No se ha dado hasta el momento en esta dimensión un modelo de acción similar al de la triada Estado-Universidad-Empresa, que ha sido pieza clave de la política de competitividad y de la respuesta regional a la globalización comercial. Se han dado sí algunos programas de participación del

Estado como inversionista en FCP a través de Bancoldex, como una forma de dirigir dichas inversiones a pequeñas y medianas empresas del sector tecnológico nacional, pero no se trata de políticas públicas sino, más bien, de acciones del Estado siguiendo criterios de mercado y rentabilidad. Además, este tipo de acciones no se articulan en un marco institucional (tipo CRC) que integre a las regiones, sino que enlazan directamente a un FCP inversor con potenciales nuevas empresas que demuestren potencial de crecimiento.

La gestión desde el Estado de la articulación a los flujos de capital y conocimiento aparece más cercana a una lógica de mercado, que a la lógica institucional y de empoderamiento regional que ha seguido la estrategia frente a la globalización comercial. En esta última se ha buscado fortalecer institucionalmente a las regiones y movilizar a diferentes actores regionales (gobiernos locales, academia, empresariado regional) para, de este modo, territorializar los flujos globales. Por el contrario, en la dimensión financiera de la globalización, las regiones no aparecen como una fuerza mediadora y los flujos globales, en la forma de FCP, APP o normas contables globales, se enfrentan directamente con las empresas.

Que las regiones no desarrollen frente a estos flujos de capital y conocimiento estrategias tan definidas como lo pueden ser los clústeres respecto a la globalización comercial está relacionado con el hecho de no encontrar un marco institucional Estatal en que apoyarse. Recuérdese que la respuesta regional descrita en el capítulo anterior fue ante todo una *regionalización* de una política estatal. En el caso de la globalización financiera no hay instituciones, políticas o metodologías que regionalizar. *En este caso la fuerza esencial de la articulación global de los territorios es el mercado y no la región.*

De todos modos, sí se han dado respuestas en la región a los flujos de capital y conocimiento. Una de esas respuestas es el programa Valle Impacta de la Cámara de Comercio de Cali y la Fundación Bolívar-Davivienda (con el apoyo de Fundación internacional Endeavor). Este programa funciona como un concurso en el que pequeñas y medianas empresas que crean tener un “emprendimiento dinámico” presentan sus propuestas para ser seleccionadas y obtener apoyo técnico y de relacionamiento que potencie su crecimiento. En su primera edición en 2013 cinco empresas de la región recibieron tal apoyo: Catalina Duque (calzado), CM Soflutions (servicios informáticos), Agroprocesos (alimentos), Caffeswinwear (vestuario), Ingerecuperar (tratamiento de residuos industriales).

No obstante, esta es una acción que sigue la lógica del mercado y que no hace parte de una apuesta regional estratégica: es el resultado del éxito de algunos

emprendimientos individuales sin insertarse en una visión regional de mediano o largo plazo.

Se puede concluir, entonces, que hasta el momento no se ha intentado desde la región una territorialización de los flujos globales de capital y conocimiento y que su gestión se ha centrado en el Estado central, pero limitándose este a abrir el país a tales flujos sin desarrollar estrategias que permitan la acción colectiva desde los territorios para hacerles frente y articularse a ellos desde una posición de mayor equilibrio.

4. CONCLUSIONES

El examen realizado en los capítulos anteriores permite extraer algunas conclusiones acerca la forma en que Cali y el Valle del Cauca han intentado articularse a las diferentes dimensiones del proceso de globalización económica. En este capítulo de conclusiones se resaltan tres aspectos de esa experiencia de articulación regional a los flujos económicos globales: en primer lugar, el análisis muestra que cualquiera sea la dimensión de la globalización (comercial o financiera) que la región enfrenta estamos ante un proceso multi-escalar, es decir, un proceso que pone en relación actores que se movilizan desde diferentes escalas de acción (global, nacional, regional, local), pero que han tenido diferente intensidad en su actuación dependiendo de la dimensión de que se trate. Esto significa que la capacidad para territorializar los flujos globales ha sido mayor en una dimensión que en otra.

En segundo lugar, la investigación ha mostrado que en el proceso de globalización de Cali y el Valle del Cauca el Estado central ha tenido un gran protagonismo en las dos dimensiones aquí estudiadas, aunque las características de esa actuación estatal han sido diferentes en cada caso. No obstante, el análisis conjunto del rol del Estado en estos procesos muestra (como se explica más adelante) que está cambiando la relación del Estado con respecto al espacio económico regional.

En tercer lugar, el trabajo ha mostrado que la inserción de la región a la economía global puede calificarse de modesta. Sin embargo, esta afirmación depende del tipo de datos usados aquí y del tipo de flujos y redes globales que se han examinado. Como se señaló en el primer capítulo del trabajo, la globalización económica es un proceso diferenciado, constituido por un conjunto de procesos, aquí se han examinado algunos de esos procesos, basados en la importancia económica de los mismos, pero también en la importancia social (e incluso política) de los grupos sociales que desde el territorio vallecaucano intentan conducir en determinado sentido las estrategias de globalización desplegadas por en la región.

En los apartados siguientes se amplían estas conclusiones.

4.1. Flujos globales y territorio en el Valle del Cauca

El examen de la articulación de Cali y el Valle del Cauca a la globalización comercial y a la globalización financiera, mostró que en estos procesos se articulaban actores que actuaban en diferentes escalas: *actores globales*, como los organismos multilaterales (CAF, BID, Banco Mundial), los fondos de capital privado (FCP), empresas de servicios avanzados operando globalmente, consultores y

asesores que influyen la toma de decisiones locales, como McKinsey o Clúster Development (asesor de la estrategia clúster del Valle del Cauca), ONG's como el International Accounting Standards Board (IASB) que produce las normas contables y de auditoría globales examinadas en el capítulo 2, que en general son los portadores de los flujos globales de capital, conocimiento o información; *actores nacionales*, representados por las diferentes instancias que conforman el Estado nación, cuya labor ha sido básicamente la de suministrar, a través de marcos regulatorios y políticas públicas, la visión general y las estrategias esenciales para que el espacio económico nacional se articule a los flujos globales; *actores regionales y locales*, conformados por los gobiernos departamental (Gobernación del Valle) y local (Alcaldía de Cali), por las principales universidades de la región y por algunos actores que recogen la representación colectiva del sector privado, especialmente, jugando un papel destacado como se pudo apreciar, la Cámara de Comercio de Cali; finalmente, están las empresas –especialmente las más importantes de la región- como un actor localizado en las escalas regional y local.

La articulación de la región tanto a la globalización comercial como a la globalización financiera ha involucrado, básicamente, a este conjunto de actores. Sin embargo, el protagonismo y la influencia de los actores fueron diferentes en cada una de estas dimensiones. La investigación reveló que los actores regionales y locales han tenido mayor capacidad de acción frente a los flujos comerciales y de inversión extranjera directa, frente a los cuales han desplegado estrategias para posicionarse mejor, por un lado, desarrollando una iniciativa para fortalecer algunos sectores (los cinco clústeres seleccionados) con el objetivo de insertarse en los mercados internacionales, y por otro, implementando una acción conjunta para atraer inversión extranjera (Invest Pacific).

Por el contrario, ante los flujos de capital y conocimiento asociados a la globalización financiera no se ha presentado el mismo nivel acción colectiva a nivel regional, sino que la iniciativa ha permanecido en el Estado central que ha actuado, básicamente, abriendo la puerta a los flujos globales pero sin desplegar políticas públicas y programas similares a los desplegados ante la globalización comercial.

Esto significa que *la relación entre flujos globales y territorio en el Valle del Cauca ha sido diferente para cada una de las dimensiones de la globalización estudiadas.*

Para precisar esta circunstancia puede usarse el concepto de territorialización introducido por Michael Storper:

“Una actividad está completamente territorializada cuando su viabilidad económica está enraizada en activos (incluyendo prácticas y relaciones) que no están disponibles en

muchos otros lugares y que no pueden ser rápida o fácilmente creadas o imitadas en lugares que carecen de ellos” (Storper, 1997, p. 170).

En el caso del Valle del Cauca, la selección de cinco clústeres como apuestas competitivas de la región apunta a potenciar en el mercado externo sectores que a través de varias décadas han desarrollado prácticas y relaciones que los han arraigado al Valle del Cauca, al grado de prácticamente identificarse con la región (sobre todo en el caso de los clústeres asociados al sector cañero y azucarero: Macrosnacks y bioenergía)⁷⁸. De esto modo, la estrategia de clústeres busca profundizar esa relación entre los cinco sectores elegidos y la región. En este sentido puede señalarse, entonces, la existencia de un proyecto de territorialización de estas actividades en el marco de la globalización comercial.

Por el contrario, en el caso de la globalización financiera, los flujos de capital y conocimiento, una vez que el Estado central les ha abierto las puertas del espacio económico nacional mediante regulaciones y leyes, penetran en el territorio sin que medie un proceso de gestión desde la región. Así, los flujos globales llegan directamente a las empresas (en la forma de normas globales o de capital internacional) con un mayor poder que el de los flujos comerciales, pues en este caso el capital global, por ejemplo, actúa seleccionando los proyectos o empresas que le ofrecen el mayor atractivo, sin que la región despliegue estrategias para asentar o direccionar esos flujos. No hay, por ejemplo, una estrategia regional para atraer esos flujos a sectores o empresas determinados, la iniciativa, en este caso, recae sobre las propias empresas. Por esta razón se puede señalar aquí una des-territorialización, en la medida en que los flujos globales operan por su propia iniciativa, identificando y seleccionando las empresas o proyectos por su propia iniciativa.

4.2. El rol determinante del Estado central en la articulación global de la región

El Estado central ha sido el actor fundamental en el proceso de articulación global de Cali y el Valle del Cauca: en el caso de la globalización comercial, a través del despliegue de una política de competitividad; en el de la globalización financiera, por medio de leyes y regulaciones que han abierto el espacio económico nacional a los flujos globales.

⁷⁸ Refiriéndose al sector azucarero Rojas (1985) señaló la “casi total coincidencia entre sector y región” (p. 7).

Sin embargo, pese a esta diferencia, ambos procesos muestran que la coordinación del proceso de globalización por parte del Estado colombiano está transformando la naturaleza de su relación con el espacio económico nacional: esa coordinación, aunque obviamente se ejerce sobre el espacio económico nacional, no se dirige simplemente a configurar el espacio económico nacional sino que, como señala Sassen (2010), introduce elemento de “desnacionalización”.

Sassen (2007 y 2010) señala que la globalización, entendida como procesos que atraviesan las fronteras nacionales y cuya lógica organizadora opera sobre los espacios nacionales, sólo puede darse si es puesta en acción desde esos mismos espacios nacionales, específicamente desde los Estados que ejercen autoridad sobre esos espacios. Es decir, lo global (ya sea una entidad multilateral, los mercados financieros globales o los tribunales internacionales de derechos humanos), solo puede ser operativo si procede desde lo nacional, concretamente desde el Estado nacional, que es la institución que tiene la capacidad para poner en acción la lógica, los procesos y los flujos globales. No hay, entonces, según Sassen, una antítesis entre lo global y lo nacional, sino una complementariedad. Sin embargo, eso no quiere decir que el Estado-nación permanezca durante el proceso de globalización sin cambios en su propia naturaleza.

Según Sassen (2010), al asumir esta nueva tarea de conducir el proceso de globalización el Estado no sólo está modificando la economía y la sociedad actuales, sino que, sobre todo, se está transformando a sí mismo. La labor tradicional del Estado hasta hace poco ha sido la de configurar el espacio nacional, particularmente, en lo que aquí interesa, configurar el espacio económico nacional. Sin embargo, señala Sassen, la actual coordinación del proceso de globalización, aunque ejercida desde el ámbito nacional, lleva a que el Estado ponga en marcha procesos de “desnacionalización”, procesos que aunque parezcan nacionales por la institución que los dirige en realidad están configurando una espacialidad diferente, global, no nacional.

Sassen (2010) ilustra sus argumentos con ejemplos como el de una política educativa implementada por un Estado con el objetivo de configurar aspectos como la identidad o la cultura nacional, o mejorar la productividad nacional, contrastada con la misma política educativa dirigida a elevar la competitividad en el mercado internacional, o preparar mejor la fuerza de trabajo nacional para participar en un mercado laboral global. En el caso de Cali y el Valle del Cauca puede citarse el

caso de la política educativa dirigida a fomentar el bilingüismo⁷⁹, especialmente del idioma inglés, tradicionalmente esa política tenía por objetivo la formación de una fuerza laboral mejor capacitada para el mercado interno, sin embargo, en la actualidad, el objetivo de esa política una fuerza de trabajo con las competencias laborales requeridas por empresas globales del sector de la tercerización internacional de servicios (offshoring), especialmente de contact/call centers.

Siguiendo estos planteamientos de Sassen, puede señalarse que el rol central que está desempeñando el Estado colombiano en la gestión de la articulación global de las regiones se ajusta a este modelo de la “desnacionalización”. Tanto la política de competitividad para hacer frente a la globalización comercial, como las leyes que han abierto la puerta a los flujos de capital de la globalización financiera, se dirigen, más que a la intervención sobre el espacio económico nacional, a su inserción de algunas de sus dimensiones en el espacio económico global. Esas medidas del Estado colombiano contribuyen a que la espacialidad de la globalización abarque también ciertas partes de la espacialidad económica del país.

Esto se pone de presente cuando, como se vio en el capítulo 2, el Estado adopta las normas internacionales para el reporte de información financiera (IFRS). En este caso las normas y prácticas contables y de auditoría en Colombia dejan de ser un elemento del espacio económico nacional y se convierten en parte una espacialidad normativa global. Los contadores, revisores fiscales y empresas de auditoría que realizan su trabajo en Colombia dejan de ser sólo un campo de índole nacional y son transformados, por una regulación nacional, en parte de un campo de naturaleza global, con normas, estándares y prácticas globales.

Algo similar sucede con la estrategia de clústeres regionales. Cuando un sector es definido como estratégico para una región no sólo por su aporte al empleo o al valor agregado de esa región, sino también, y fundamentalmente, por su competitividad internacional, es decir, por su capacidad para penetrar con exportaciones mercados internacionales, ello quiere decir que la suerte económica de esa región se liga no tanto a su espacio económico nacional sino a lo que sucede en aquellos territorios y regiones a los que exporta, y con los cuales empieza a conformar una nueva espacialidad a la que se une.

Del mismo modo, cuando una ley nacional regula la actuación de los fondos de capital privado, el capital global ve abrirse ante sí un nuevo espacio en el cual desplegar su acción. Por esta vía el espacio económico nacional y regional entra al

⁷⁹ Ver Alcaldía de Cali (2012), Plan Municipal de Desarrollo de Cali, 2010-2015.

radar de ese capital global, ubicándose, de este modo, en el espacio global de lugares seleccionables por aquel.

Se tiene entonces que por estas diferentes vías el Estado nacional ejerce su autoridad sobre el territorio nacional y regional, no sólo para configurarlo como tal, sino para convertir porciones suyas en parte del espacio económico global (Sassen, 2010).

4.3. ¿Hay un nuevo modelo de desarrollo para el Valle del Cauca?

Responder adecuadamente esta pregunta va más allá de las posibilidades de este trabajo de investigación. Tanto el material empírico recogido aquí, como las perspectivas conceptuales adoptadas para el trabajo, no permiten profundizar en esta cuestión de la emergencia de un nuevo modelo de desarrollo que eventualmente podría estar surgiendo en el Valle del Cauca.

Sin embargo, en la medida en que lo que aquí se ha denominado “la respuesta regional a la globalización” está constituida, como se vio, por la selección de cinco sectores como bases de la economía regional y de su inserción internacional, es legítimo preguntarse si estamos ante el surgimiento de un nuevo modelo de desarrollo regional. Y aunque aquí no se disponga de los datos necesarios para abordar directamente esta cuestión, si es posible, a partir de los datos que se usaron aquí, avanzar algunas hipótesis al respecto. Hipótesis cuyo único alcance es el de introducir observaciones preliminares sobre el tema, sin pretender en ningún momento ofrecer respuestas concluyentes. Particularmente, la hipótesis aquí planteada señala que más que un nuevo modelo de desarrollo regional, estaría emergiendo *una nueva fase del modelo de desarrollo agroindustrial tradicional*⁸⁰, nueva fase cuya emergencia estaría ligada a las exigencias de la globalización de la economía, especialmente a la necesidad de los sectores agroindustriales tradicionales del Valle del Cauca de competir en mercados internacionales. La base empírica de tal hipótesis estaría dada por *la configuración de los clústeres seleccionados alrededor de las actividades agroindustriales que han predominado en la región desde mediados del siglo pasado*.

En efecto, al examinar la composición de los clústeres se comprueba que de los cinco seleccionados dos derivan de sectores económicos tradicionales de la región:

⁸⁰ El modelo agroindustrial tradicional ha tenido como factor fundamental la propiedad de la tierra, para el cultivo de caña, y han predominado las actividades industriales vinculadas a tal cultivo (azúcar, papel, alimentos, sucroquímica, química) 9). Para una caracterización del modelo de desarrollo agroindustrial del Valle del Cauca ver: Corchuelo, Escobar y García (1989).

el clúster de Bioenergía tiene como núcleo del negocio a los ingenios azucareros pues utiliza bagazo de caña como insumo principal, a la vez que los ingenios son los principales productores de energía (bioetanol y electricidad) a partir de biomásas (desechos de caña, desechos forestales, residuos agrícolas, desechos animales) en Colombia⁸¹. También las industrias papeleras de la región generan electricidad a partir de desechos, en este caso forestales (Cámara de Comercio de Cali, 2015a).

También el clúster de Macrosnacks está ligado al modelo de desarrollo tradicional en la medida que utiliza el azúcar y algunos de sus derivados como insumos principales. El negocio central de este clúster recae en empresas como Colombina y Aldor, mientras que las industrias de apoyo al clúster están representadas por empresas como Incauca, Riopaila e Ingenio Providencia (productores de edulcorantes), Ingredion y Harinera del Valle (molinería), Cartón Colombia, Cartones de América (Empaques) (Cámara de Comercio de Cali, 2015b).

El clúster de Bienestar y Cuidado Personal tiene como negocio principal spas y clínicas de estéticas que han florecido en los últimos años en la ciudad de Cali, particularmente en el sector de Tequendama, sin embargo, el grueso de las ventas del clúster se centra en industrias como la farmacéutica, representada por empresas como Tecnoquímicas, Baxter o Lafrancol, y la química, con empresas como Sucroal e Ingredion (Cámara de Comercio de Cali, 2015). En este clúster el sector papelerero también juega un rol central a través de la fabricación de empaques (Cámara de Comercio de Cali, 2015b).

En cuanto al clúster de Proteína Blanca aunque no pueda decirse nada aquí acerca de sus eventuales nexos con el poder económico tradicional de la región, sí es una actividad de tipo agroindustrial, cercana a lo que ha sido el modelo de desarrollo tradicional ligado al factor tierra. Dentro de las industrias de apoyo al clúster aparecen sectores como los productores de concentrados, con empresas como Ingredion, Itacol de Occidente y Solla, distribuidores como Almacenes la 14 y La Sevillana, productores de vacunas como Carval de Colombia y, nuevamente, productores de empaques como Cartón Colombia, Empaques Flexa y Carvajal Empaques (Cámara de Comercio de Cali, 2015b).

Finalmente, el clúster de Excelencia Clínica (Salud), tiene como negocio principal la exportación de servicios médicos especializados y complejos. Aquí el negocio central lo realizan Clínicas como Valle del Lili o Imbanaco. Aunque este sector sea relativamente nuevo como actividad estratégica de la región, de todos modos, al

⁸¹<http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/34-aumento-produccion-etanol-valle-cauca-2014>

menos en el caso de la Clínica Valle del Lili, está asociado a los grupos sociales que han concentrado buena parte del poder económico en la región: en la fundación, financiación y dirección de este centro médico participan grupos familiares como los Garcés, los Eder, Borrero, Lloreda, Caicedo y otros más.

Esta revisión provisional de la composición de los clústeres por empresas y por sectores estaría indicando que las actividades económicas tradicionales de la región (cultivo de caña de azúcar y producción industrial a partir de dicha materia prima: azúcar, papeles, etc.) continuaran siendo la base económica de la región en la estrategia proyectada de inserción internacional. Lo cual permite plantear una segunda hipótesis relativa a las relaciones entre el modelo de desarrollo, la gobernanza regional y las estructuras de poder en la región (hipótesis que deberá ser sometida a exámenes más detallados en futuras investigaciones acerca de estas cuestiones). Esta segunda hipótesis puede plantearse de la siguiente forma: en la construcción de la respuesta regional a la globalización (comercial) los grupos sociales que, al menos desde mediados del siglo pasado, han sostenido el poder económico regional sobre la base de esas actividades económicas tradicionales, lo están prolongando, confiriéndole ahora un carácter más integrado a esa posición dominante a través de la estrategia de clústeres.

Es decir, estas hipótesis implicarían que la estrategia de clústeres no es un nuevo modelo de desarrollo que implique potenciar nuevas actividades económicas en la región, sino, más bien, la adaptación de las actividades tradicionales del Valle del Cauca a las condiciones de la globalización económica. No obstante, el examen y comprobación de estas hipótesis esta por fuera de las posibilidades de este trabajo. Su formulación, sin embargo, emerge de los datos recogidos aquí, y permite plantear la emergencia de problemas de investigaciones relacionados con los tratados por este trabajo.

4.4. ¿Se está globalizando la región?

Los capítulos anteriores han mostrado los modestos alcances de la integración de Cali y el Valle del Cauca a la economía global; también se ha visto el intento por darle forma a una estrategia regional de cara a los procesos de globalización económica. En este sentido, la respuesta a la pregunta que encabeza este apartado debería ser positiva, aunque recalando la debilidad de los nexos de la región con las redes y flujos globales.

Sin embargo, esta es una respuesta condicionada por el tipo de flujos y redes analizados en este trabajo, condicionada también por el tipo de territorialización que se ha buscado poner en evidencia aquí. Desde la perspectiva “explícitamente

global” se ha buscado mostrar la articulación de la región a “macro-flujos”, es decir, a los flujos que en la literatura se han caracterizado como indicadores de los procesos de globalización económica en las economías más desarrolladas del mundo (Veltz, 1999; Sassen, 1999; Held et al, 2002; Castells, 2006): flujos de capital a través del mercado financiero global, flujos de información y conocimiento a través de servicios avanzados, flujos de bienes y servicios, redes corporativas globales.

Es decir, la modesta inserción global de la región vallecaucana en la economía global está asociada a la escasa presencia en Cali de empresas globales de servicios avanzados, mientras que el tipo de *respuesta regional* y los cambios en la gobernanza territorial que han implicado, se relacionan con el rol que determinados actores institucionales analizados aquí están jugando en la región: particularmente la Cámara de Comercio de Cali y las grandes empresas ligadas a los denominados clúster productivos mencionados en este trabajo.

Claramente, si se consultaran otro tipo de datos diferentes a los usados aquí (provenientes de informes y reportes de esos actores institucionales, así como de datos sobre empresas globales de servicios avanzados en Cali), podrían obtenerse resultados diferentes. Por ejemplo, si la cobertura de los datos sobre empresas se ampliara para cubrir medianas y pequeñas empresas (analizar, por ejemplo, sus informes de sostenibilidad cuando los haya o trazar sus nexos con flujos globales), o si, además de los servicios avanzados, se incluyeran los servicios de atención al cliente, como contact y call centers, sector en el que se han instalado en la ciudad varias empresas multinacionales en los últimos años (ofreciendo incluso servicios para grupos corporativos localizados fuera del país). En estos casos tal vez podrían detectarse otro nivel y tipo de vinculación global de la ciudad⁸².

De todos modos, con los datos utilizados aquí se logra arrojar algo de luz sobre las estrategias de globalización económica que despliegan actores muy influyentes en la región, que si bien no explican todos y cada uno de los vínculos y procesos de inserción global de la región, si muestran las dinámicas más fuertes que condicionan buena medida en el margen de acción de procesos y actores con menor poder o capacidad de influencia en la toma de decisiones.

⁸² También si los análisis se hicieran a partir, por ejemplo, de los datos de circulación internacional de remesas desde el exterior hacia la ciudad y la región, seguramente se concluiría la existencia de niveles intensos de integración global de la región. No obstante, la perspectiva elegida aquí no se centra en los individuos o los hogares sino en la dinámicas empresariales, particularmente, las más grandes y sofisticadas.

BIBLIOGRAFÍA

- Aglietta, M., & Rebérioux, A. (2009). El capitalismo financiero a la deriva. El debate sobre el gobierno de empresa. Bogotá (1a. ed. Francés, 2004: Universidad Externado de Colombia.
- Alcaldía de Cali. (2012). Plan de Desarrollo del Municipio de Santiago de Cali, 2012-2015. Cali: Alcaldía de Cali.
- Almario, O. (2012). Cali y el Valle del Cauca: Configuración moderna y reconfiguración contemporánea de la ciudad-región. In G. Loaiza Cano (Ed.), Historia de Cali: Siglo XX (pp. 71-93). Cali: Grupo de Investigación Nación/Cultura/Memoria (Universidad del Valle).
- Amin, S. (2011). The Globalization: A View from the South. Disponible online: http://biblioteca2012.hegoa.efaber.net/system/ebooks/19607/original/Global_history_a_view_from_the_South.pdf?1389865081.
- Arroyo, J. H. (2002). Historia de las Prácticas Empresariales en Cali, 1900-1940. Cali: Universidad del Valle.
- Bancoldex. (2014). Fondos de capital privado y emprendedor en Colombia. Bogotá: Bancoldex-Colcapital-FOMIN.
- Beaverstock, J., Smith, R., & Taylor, P. (1999). A roster of world cities. Cities , 16 (6), pp. 458-458.
- Beaverstock, J., Smith, R., & Taylor, P. (2000). World city network: a new metageography? Annals of Association of American Geographers , 90 (1), pp. 123-134.
- Beck, U. (1998). Concepto y teoría de la modernización reflexiva. In La invención de lo político. Para una Teoría de la modernización reflexiva (pp. 51-85). México: Fondo de Cultura Económica [1a. ed. alemán, 1993].
- Bell, D. (1976). El advenimiento de la sociedad postindustrial. Madrid: Alianza editorial [1a. Ed, en inglés, 1973].
- Betancur, M. S., Stienen, A., & Urán, O. (2001). Globalización, Cadenas Productivas y Redes de Acción Colectiva: Reconfiguración Territorial y Nuevas Formas de Riqueza y Pobreza en Medellín y el Valle de Aburra. Bogotá: Tercer Mundo-Instituto Popular de Capacitación.

- Bonet, J. (2006). La terciarización de las estructuras económicas regionales. Documentos de Trabajo sobre Economía Regional, No. 67, Banco de la República, Centro de Estudios Económicos Regionales-CEER: Cartagena.
- Brown, E., Derudder, B., Parnreiter, C., Peluppesy, W., Taylor, P., & Witlox, F. (2010). World City Networks and Global Commodity Chain: Towards a World System Integration. En: *Global Networks* , 10 (1), pp. 12-34.
- CAF. Banco de Desarrollo de América Latina. (2015). Asociación Público Privada en América Latina: Aprendiendo de la experiencia. Bogotá: CAF.
- CAF. Banco de Desarrollo de América Latina. (2013). Reporte de Acciones. Colombia. Caracas: CAF.
- Caicedo, M. C. (2001). El Proceso de Internacionalización de Bogotá, D.C: Pensando Globalmente, Actuando Localmente. *Papel Político* (12), 45-59.
- Cámara de Comercio de Cali. (2015b). ¡Arriba el telón! Las industrias detrás de los clústeres del Valle del Cauca. Cali: Cámara de Comercio de Cali.
- Cámara de Comercio de Cali. (2015a). Plan de Acción Clúster de Bioenergía Valle del Cauca. Cali: Cámara de Comercio de Cali.
- Cámara de Comercio de Cali. (2015c). Plan de Acción Excelencia Clínica. Iniciativa Clúster. Cali: Cámara de Comercio de Cali.
- Cámara de Comercio de Cali. (2015d). Plan de Acción Proteína Blanca. Iniciativa Clúster. Cali: Cámara de Comercio de Cali.
- Cámara de Comercio de Cali. (1992). Programa Ciudadano "Cali que Queremos". Cali: Cámara de Comercio de Cali.
- Cariola, C., & Lacabana, M. (2003). Globalización y Desigualdades Socioterritoriales: la Expansión de la Periferia Metropolitana de Caracas. En: *EURE* , Vol. XXIX (No. 87), pp 5-21.
- Carvajal. (2009, 2010, 2011, 2012, 2013). Informe anual. Cali: Carvajal.
- Castañeda. (2013). Derrotar las tinieblas: alumbrado público en Cali entre 1910 y 1930. *Anuario de Historia Regional y de las Fronteras* , 18 (1), pp. 85-98.
- Castells, M. (1995). La ciudad informacional: tecnologías de la información, restructuración económica y el proceso urbano--regional. Madrid: Alianza editorial [1a. ed. inglés, 1989].

Castells, M. (2006). La era de la información. Vol. 1. La sociedad red. México: Siglo XXI [1a. ed. inglés, 1996].

Castells, M., & Borja, J. (1998). Local y Global. La gestión de las ciudades en la era de la información. Madrid: Taurus [1a. ed. 1997].

Castilla Agrícola. (2011, 2012, 2013, 2014). Informe anual de gestión. Cali: Feriva.

Castilla Agrícola. (2013). Informe de Gestión. Cali: Feriva.

Ciccolella, P. (1999). Grandes Inversiones y Reestructuración Metropolitana en Buenos Aires: ¿Ciudad Global o Ciudad Dual del Siglo XXI?

Ciccolella, P. (1998). Transformaciones Macroeconómicas en la Argentina y Reestructuración Territorial en la Región Metropolitana de Buenos Aires. In C. de Mattos, D. Hiernaux, D. Restrepo, & C. de Mattos (Ed.), Globalización y Territorio. Impactos y Perspectivas (pp. 458-477). Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica- Pontificia Universidad Católica de Chile.

Collins, C. D. (1985). Formación de un Sector de Clase Social: la Burguesía Azucarera en el Valle del Cauca Durante los Años Treinta. Boletín Socioeconómico , pp. 35-90.

Comfandi. (2009, 2010, 2011, 2012, 2013). Informe de sostenibilidad y gestión. Cali: Imágenes Gráficas S.A.

Consejo Departamental de Ciencia, Tecnología e Innovación del Valle del Cauca. (2011). Plan Estratégico Regional de Ciencia, Tecnología e Innovación. Cali: Gobernación del Valle-Colciencias.

Coomeva. (2012, 2013, 2014). Informe anual. Cali: Coomeva.

Corchuelo, A., Escobar, J., & García, A. (1989). Los Determinantes del comportamiento de corto plazo de la economía del Valle del Cauca. Boletín Socioeconómico (19), pp. 27-36.

Cuervo, L. M., & González, J. (1997). Industria y Ciudades en la Era de la Mundialización—Un Enfoque Socioespacial. Bogotá: Tercer Mundo-Colciencias-Cinder.

Chang Fun, L., & Gisbert Ríos, R. (Eds.). (2006). Construyendo el Futuro. Programa Nacional de Prospectiva Tecnológica e Industrial de Colombia. Caracas: CAF.

Chion, M. (2002). Dimensión Metropolitana de la Globalización: Lima a Finales del Siglo XX. *Eure* , Vol. XXVIII (No. 85), pp.

Davoudi, S., Evans, N., Governa, F., & Santangelo, M. (2008). Territorial Governance in Making. *Approaches, Metodologies, Practices*. *Boletín de la AGE (Asociación de Geógrafos Españoles)* (46), pp. 33-52.

de Mattos, C. A. (2002). Santiago de Chile de Cara a la Globalización: ¿Otra Ciudad? *Revista de Sociología Política* (No. 19), pp. 31-54.

de Mattos, C. (2010). *Globalización y Metamorfosis Urbana en América Latina*. Quito: Organización Latinoamericana y del Caribe de Centros Históricos.

Decreto 2555 de 2010. Por el cual se recogen y reexpiden las normas en materia del sector financiero, asegurador y del mercado de valores.

Decreto 2828 de 2006. Por el cual se organiza el Sistema Administrativo Nacional de Competitividad.

del Cerro Santamaría, G. (2005). Bilbao and the Baque Paths to Globalization. En: *GaWC Research Bulletin* (No. 178), disponible en: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb178.html>.

del Cerro Santamaría, G. (2004). Ciudades y globalización: un enfoque teórico. *Revista Española de Sociología* (No. 4), pp. 198-218.

Deloitte. (2012). *Globalización contable: el IFRS para PYMES*. Bogotá: Planeta.

Departamento Nacional de Planeación. (2007). *Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad*. Documento Regional Valle del Cauca. Bogotá: DNP.

Departamento Nacional de Planeación. (2004, 26 de julio). *Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad: Metodología* (Documento CONPES 3297). Bogotá, Colombia: DNP.

Departamento Nacional de Planeación. (2006, agosto 23). Decreto 2828, Por el cual se Organiza el Sistema Administrativo Nacional de Competitividad. Bogotá: Presidencia de la República.

Departamento Nacional de Planeación. (2006, 14 de agosto). *Institucionalidad y Principios Rectores para la Política de Competitividad y Productividad* (Documento CONPES 3439). Bogotá, Colombia: DNP.

Departamento Nacional de Planeación. (2008, 23 de junio). Política Nacional de Competitividad y Productividad (Documento CONPES 3527). Bogotá, Colombia: DNP.

Duque, I. (2011). Bogotá: Entre la Identidad y el Marketing Urbano. Cuadernos de Geografía , 20 (1), 29-45.

Ernst & Young y ColCapital. (2015). Navegando la economía colombiana: evolución y análisis de la industria de fondos de capital privado. Bogotá: Ernst & Young-ColCapital.

Escobar Potes, J., Moreno Burbano, S., & Collazos Rodríguez, J. A. (2013). Composición de la economía de la región suroccidente de Colombia. En: Ensayos sobre Economía Regional, No. 52, Centro Regional de Estudios Económicos-CREE, Banco de la República: Cali.

Ferrer, A. (1998). América Latina y la Globalización. Revista de la Cepal (Número extraordinario), pp. 155-168.

Friedmann, J. (1986). The world city hypothesis. Development and Change , 17 (1), pp. 69-83.

Fuentes, L., & Sierralta, C. (2004). Santiago de Chile. ¿Ejemplo de una Reestructuración Capitalista Global? En: EURE , Vol. XXX (No. 91), pp. 7-28.

Fundación Valle del Lili. (2012, 2013). Informe de Gestión. Cali: Oficina de comunicaciones Fundación Valle del Lili.

Galvis, L. A. (2013). ¿El triunfo de Bogotá? Desempeño reciente de la ciudad capital. Documentos de Trabajo sobre Economía Regional, No. 182, Banco de la República, Centro de Estudios Económicos Regionales-CEER: Cartagena.

Gereffi, G., Fernandez-Stark, K., & Bamber, P. (2011). The Offshore Service Global Value Chain. Disponible online en: http://www.cggc.duke.edu/pdfs/CGGC-CORFO_The_Offshore_Services_Global_Value_Chain_March_1_2010.pdf: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University.

Gilbert, A. (2005). Globalization and Latin America: Understanding the Global Links of Colombia's Capital. In H. Richardson, & C.-H. C. Bae (Eds.), Globalization and Urban Development (pp. pp. 165-180). Berlín: Springer.

Gobernación del Valle del Cauca. (2014). Apuestas Productivas del Valle del Cauca: Un Ejercicio de Competitividad Regional (Serie: Estudios Socioeconómicos, No. 9). Cali: Gobernación del Valle del Cauca-Planeación Departamental.

Gobernación del Valle del Cauca. (2015). Inversión Extranjera Directa (IED) en el Valle del Cauca, 2011-2013 (Serie: Estudios Socioeconómicos No. 12). Cali: Gobernación del Valle del Cauca-Planeación Departamental.

Gorenstein, S. (1998). Las Nuevas Formas de Declive Urbano-Regional en la Argentina de los 90'. El Caso de Bahía Blanca en el Sudoeste Bonaerense. In C. de Mattos, D. Hiernaux, & D. Restrepo, Globalización y Territorio. Impactos y Perspectivas (pp. 479-500). Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica-Pontificia Universidad Católica de Chile.

Goueset, V. (1998). Bogotá: nacimiento de una metrópoli. La originalidad del proceso de concentración urbana en Colombia en el siglo XX. Bogotá: Tercer Mundo.

Grant Thornton. (2015). Transparency Report. Grant Thornton.

Harvey, D. (2007). De la Gestión al Empresarialismo: la Transformación de la Gobernanza Urbana en el Capitalismo Tardío. In D. Harvey, Espacios del Capital. Hacia una Geografía Crítica (pp. pp. 366-390). Madrid: Akal (1a. ed. Inglés, 2001).

Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D., & Perraton, J. (2002). Transformaciones Globales. México: Oxford University Press [1a. ed. en Inglés, 1999].

KPMG. (2014). Annual Review. KPMG.

KPMG. (2014). Transparency Report. KPMG.

Lampis, A., & Kiku, L. (2012). Colombia, entre lo Local y lo Global: la Inserción de las Regiones en la Nueva Economía Global. Sociedad y Economía (22), 95-132.

Ley 1314 de 2009. Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y aseguramiento de información aceptados en Colombia.

Ley 1508 de 2012. Por la cual se establece el régimen jurídico de las Asociaciones Público Privadas.

Lombaerde, Ph, & Iapadre, L. (2012). Indicadores de la globalización. Cuadernos de Economía, 31 (57), pp.

Mayaguez. (2014). Informe anual. Cali: Mayaguez.

- Mayaguez. (2014). Informe de Sostenibilidad 2014. Cali: Mayaguez.
- Ocampo, J. A. (1984). El desarrollo económico de Cali en el siglo XX. In J. A. Ocampo, Crisis mundial, protección e industrialización (pp. 367-400). Bogotá: CEREC-FESCOL.
- Ohmae, K. (1991). El Mundo sin Fronteras. México: McGraw Hill/Interamericana [1a. ed. en Inglés, 1990].
- Ohmae, K. (2012). El Próximo Escenario Global. Bogotá: Norma [1a. ed. en Inglés, 2005].
- Ordoñez, L. A. (1995). Industrias y Empresarios Pioneros: Cali 1910-1945. Cali: Universidad del Valle.
- Ortiz, C. H. (1990). La industria manufacturera del área metropolitana de Cali-Yumbo. Documentos de Trabajo, No. 2, CIDSE-Univalle: Cali.
- Ortiz, C. H., & Uribe, J. I. (2012). Crecimiento económico, industrialización y empleo: una visión heterodoxa sobre el desarrollo de Colombia y el Valle del Cauca. Cali: Universidad del Valle.
- Otero, A. (2012). Cali a comienzos del siglo XXI: ¿crisis o recuperación? Documentos de Trabajo sobre Economía Regional, No. 172, Banco de la República-Centro de Estudios Económicos Regionales-CEER: Cartagena.
- Palacios, M. (2009). El Café en Colombia 1850-1970. Una Historia Económica, Social y Política. México: El Colegio de México (4a. ed. Corr. y aum.).
- Parnreiter, C. (2002). Ciudad de México: el Camino hacia una Ciudad Global. Eure , Vol. XXVIII (85).
- Parnreiter, C. (2011). Formación de la Ciudad Global, Economía Inmobiliaria y Transnacionalización de Espacios Urbanos. El Caso de Ciudad de México. Eure , Vol. 37 (No. 111), pp. 5-24.
- Parnreiter, C., Fischer, K., & Imhof, K. (2007). El Enlace Faltante entre Cadenas Globales de Producción y Ciudades Globales. Eure , Vol. XXXIII (No. 100), pp. 135-148.
- Petras, J. (1999). La globalización: una crítica epistemológica. México: UNAM.
- Porter, M. (1991). La Ventaja Competitiva de las Naciones. Buenos Aires: Vergara Editorial.

Posada, A. J. (1966). La CVC: Un Reto al Subdesarrollo y el Tradicionalismo. Bogotá: Tercer Mundo Editores.

Ramírez, D. C., Castellanos, O., & Otros. (2013). Competitividad. Apropiación y Mecanismos para su Fortalecimiento. Bogotá: Universidad Nacional.

Reina, M., & Camacho, K. (2006). La Globalización Contrariada. Trabajo, Territorio y Dominación en la Floricultura de la Sabana de Bogotá. Revista Colombiana de Sociología, 127-149.

Restrepo Plaza, L. M. ((Comp) 2008). Clúster de Servicios de Salud del Valle del Cauca. Desarrollo de una Oferta Competitiva hacia la Internacionalización. Cali: Universidad Javeriana.

Rincón, M. P. (2011). Bogotá región Central. Transformaciones Recientes en las Dinámicas de Ocupación del Territorio. Bogotá: Universidad Nacional.

Rodríguez, S. (2008). Madrid, global: la región urbana madrileña como nodo relacional en el contexto de la centralidad global. Actas del X Coloquio Internacional de Geocrítica, Universidad de Barcelona, 26-30 de mayo, Disponible en: <http://www.ub.edu/geocrit/-xcol/67.htm>.

Rojas, J. M. (1985). Sobre el papel de los empresarios en la formación del sector. Boletín Socioeconómico (14-15), pp. 7-34.

Sánchez Jabba, A. (2012). La reinención de Medellín. Documentos de Trabajo sobre Economía Regional, No. 174, Banco de la República-Centro de Estudios sobre Economía Regional: Cartagena.

Sánchez Moral, S. (2008). Positioning Madrid in the World City System: The Role of Foreign Firms in Advance Business Service. Research Bulletin GaWC, No. 258, publicado online: www.lboro.ac.uk/gawc.

Sánchez, F. V. (2008). Elementos para una Geopolítica de los Megaproyectos de Infraestructura en América Latina y Colombia. Cuadernos de Geografía (17), 7-21.

Sassen, S. (1999). La Ciudad Global: Nueva York, Londres, Tokio. Buenos Aires: Eudeba.

Sassen, S. (2010). Territorio, autoridad y derechos: De los ensamblajes medievales a los ensamblajes globales. Buenos Aires: Katz 1a ed. inglés, 2006.

- Sassen, S. (2007a). Una Sociología de la Globalización. Madrid: Katz [1a. ed. inglés, 2007].
- Silva, L. C. (2007). El Proceso de Negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos. Colombia Internacional (65), pp. 112-133.
- Silva-Colmenares, J., & Padilla, C. (2015). Transnacionalización de Empresas Colombianas. Bogotá: Editorial Universidad Autónoma de Colombia.
- Soja, E. (2005). Algunas consideraciones sobre el concepto de ciudades región globales. Ekonomiaz. Revista Vasca de Economía (58), pp. 44-75.
- Soja, E. (2008). Postmetropolis. Madrid: Traficante de Sueños [1a. ed. Inglés 2000].
- Storper, M. (1997). The regional world. Territorial development in a global economy. New York: The Guilford Press.
- Taylor, P. J. (2001). Specification of the World City Network. En: Geographical Analysis , Vol. 32 (No. 2), pp. 181-194.
- Taylor, P. J. (2004). Urban hinterworlds revisited. Geography , 89 (2), pp. 145-151.
- Taylor, P. J. (2001b). Urban hinterworlds: geographies of corporate service provision under conditions of contemporary globalisation. Geography , 86 (1), pp. 51-60.
- Taylor, P. J., Catalano, G., & Walker, D. R. (2002). Measurement of the world city network. Urban Studies , Vol. 39 (No. 13), pp. 2367-2376.
- Taylor, P. J., Hoyler, M., Walker, D., & Szegner, M. J. (2001). A new mapping of the world for the new millenium. The geographical analysis , Vol. 167 (No. 3), pp. 213-222.
- Therborn, G. (2012). El mundo: una guía para principiantes. México: Océano [1a. ed. inglés, 2011].
- Tolosa, H. (2005). The Rio/Sao Paulo Extended Metropolitan Region: A Quest for Global Integration. In H. Richardson, & C.-H. C. Bae (Eds.), Globalization and Urban Development (pp. pp. 125-146). Berlin: Springer.
- Urrea, F., & Mejía, C. A. (2000). La Innovación y Cultura de las Organizaciones en el Valle del Cauca. In AA.VV, Innovación y Cultura de las Organizaciones en Tres Regiones de Colombia (p. pp.). Bogotá: Colciencias-Corporación Calidad.

Valenzuela, A. (2013). Dispositivos de la Globalización: la Construcción de Grandes Proyectos Urbanos en Ciudad de México. *Eure* , Vol. 39 (No. 116), pp. 101-118.

Valle del Cauca. (2006, 6 de diciembre). Decreto Departamental 0558, Por el cual se crea la Comisión Regional de Competitividad del Valle del Cauca. Cali: Gobernación del Valle del Cauca.

Vásquez, E. (2006). Factores Ocultos del Desarrollo: Reseña Histórica del Valle del Cauca. Primera parte. En: *Observatorio Económico y Social del Valle del Cauca* (7), pp. 26-44.

Vásquez, E. (2008). Factores Ocultos del Desarrollo: Reseña Histórica del Valle del Cauca. Segunda parte. En: *Observatorio Económico y Social del Valle del Cauca* (8), pp. 11-39.

Veltz, P. (1999). *Mundialización, ciudades y territorios. La economía del archipiélago*. Barcelona: Ariel [1a. ed. en francés, 1996].

Villarreal, D. (1998). Proceso de Reestructuración Industrial y Efectos en el Área Metropolitana de Monterrey. In C. De Mattos, D. Hiernaux, & D. Restrepo, *Globalización y Territorio. Impactos y Perspectivas* (pp. 534-555). Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica-Pontificia Universidad Católica de Chile.

Weller, J. (2004). El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobrevivencia. En: *Revista de la CEPAL* (No. 84), pp. 159-176.

Anexo 1. Construcción de la base de datos para la aplicación del modelo de red de ciudades globales (WCN) a Cali

El modelo es especificado luego como un conjunto de matrices que cruzan ciudades en las filas y firmas en las columnas. La primera matriz (*matriz de valor del servicio*) se construye asignando puntajes a la presencia de una firma en cada ciudad (desde 0: sin presencia hasta 5: presencia muy importante). Los criterios para asignar esos puntajes son los siguientes: se asigna 5 cuando la oficina de la firma en una ciudad es una oficina con funciones globales (*headquarter*), se asigna 0 (si no hay oficinas en la ciudad), se asigna 2 para toda firma que no sea *headquarter*, aceptando el supuesto de que 2 es el “servicio típico o normal”. Luego, para asignar los otros puntajes (1, 3 y 4) se debe evaluar “si se encuentra una razón específica de peso para cambiar el puntaje “normal” de 2 a una firma” (Taylor, 2001): para elegir si se asigna 1 o 2 a una oficina se debe evaluar el número de profesionales de la firma; para elegir entre 2 y 3, se evalúan el número de profesionales y el tamaño de la oficina (en cuanto a responsabilidades); y para elegir entre 3 y 4 se debe evaluar los alcances territoriales de la oficina, es decir, si es *headquarter* regional, si es un *hub* (oficina que sirve de enlace entre otras oficinas) (Taylor, 2002). Al asignar estos puntajes se obtendrá una matriz similar a la mostrada en la tabla 1⁸³.

Tabla 1 Matriz de valor de servicio

		<u>Advanced producer service firm</u>			S
		I	II	III	
1.	Chicago	2	0	3	5
2.	Frankfurt	0	3	0	3
3.	Hong Kong	0	1	0	1
4.	London	3	1	3	7
5.	Los Ángeles	3	0	3	6
6.	Milán	1	1	0	2
7.	New York	3	2	3	8
8.	Paris	1	0	0	1
9.	Singapore	0	1	1	2
10.	Tokyo	1	1	1	3
S		14	10	14	(38)

FUENTE: Taylor, 2001. I, II y III son las tres firmas representadas en la figura 1.

⁸³ Esta tabla pertenece a un trabajo del 2001 (Taylor, 2001). Hasta ese momento los puntajes se asignaban de 0 a 3. Por eso los puntajes de la tabla 1 no superan el valor 3. Los puntajes de 0 a 5 empezaron a ser asignados posteriormente tal como se recoge en Taylor (2002) de donde se toma la explicación de las asignaciones que presentamos aquí, sin embargo el procedimiento es el mismo.

Lo que muestra esta matriz es qué tanto “valor de servicio” tiene cada firma en cada ciudad. Por ejemplo, la firma I tiene un valor de servicio 2 en Chicago y la firma II no tiene presencia en París. El valor S designa el valor total de servicio de una ciudad: el valor S es 5 para Chicago y 3 para Tokio.

A partir de esta matriz se puede construir una segunda matriz de “enlace elemental entre ciudades” (elemental interlock links). Esta matriz nos permite medir el grado de conexión entre dos ciudades a través de una firma específica. La tabla 2 muestra un ejemplo en que se miden los grados de conexión de Chicago y Frankfurt con las otras 9 ciudades.

En la tabla 2 se ve que el grado de conexión entre, por ejemplo, Chicago y Londres a través de la firma I (TMP) es de 6, y que entre Frankfurt y Milán a través de la firma II (Dresden Bank) es de 3. Esos valores se obtienen, para el primer caso, multiplicando en la tabla 1 el valor del servicio de la firma I en Chicago (2) por el valor de servicio de esa misma firma I en Londres (3), y para el segundo, multiplicando el valor de servicios de la firma II en Frankfurt (3) por el valor de servicio de esa firma II en Milán (1). Se obtienen así, respectivamente, los valores ($2 \times 3 = 6$) y ($3 \times 1 = 3$) tal como lo muestra la tabla 2.

Tabla 2. Matriz de enlaces elementales

Cities	For Chicago:				For Frankfurt:			
	I	II	III	Σ	I	II	III	Σ
Chicago.	-	-	-	-	0	0	0	0
Frankfurt	0	0	0	0	-	-	-	-
Hong Kong	0	0	0	0	0	3	0	3
London	6	0	9	15	0	3	0	3
Los Ángeles	6	0	9	15	0	0	0	0
Milán	2	0	0	2	0	3	0	3
New York	6	0	9	15	0	6	0	6
París	2	0	0	2	0	0	0	0
Singapore	0	0	3	3	0	3	0	3
Tokyo	2	0	3	5	0	3	0	3
Σ				<u>57</u>				<u>20</u>

FUENTE: Taylor, 2001

Posteriormente se puede construir una tercera matriz de “relaciones proporcionales” que se obtiene dividiendo la columna de sumatorias de la tabla 2 entre el máximo enlace que puede haber entre dos ciudades, que según los datos de la tabla 1 es 27 (pues si el máximo valor de una firma en una ciudad es 3 y si son 3 firmas, eso significa que al hacer las multiplicaciones en la tabla 1 para obtener las tabla 2 de

tendría en el caso de dos ciudades conectadas al máximo a través de cada firma: para la firma I (3 X 3), para la firma II (3 X 3) y para la firma III (3 x 3) lo que da 27). Haciendo el ejercicio completo para las 10 ciudades se obtiene la tabla 3.

Luego se conforma una matriz de distancias restando los valores de la tabla 3 de la unidad para obtener la matriz que muestra la tabla 3.

Tabla 3. Matriz de distancia social

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	.00	1.0	1.0	.44	.44	.93	.44	.93	.89	.81
2	1.0	.00	.89	.89	1.0	.89	.78	1.0	.89	.89
3	1.0	.89	.00	.97	1.0	.97	.93	1.0	.97	.97
4	.44	.89	.97	.00	.33	.85	.26	.89	.85	.74
5	.44	1.0	1.0	.33	.00	.89	.33	.89	.89	.78
6	.93	.89	.97	.85	.89	.00	.81	.97	.97	.93
7	.44	.78	.93	.26	.33	.81	.00	.89	.81	.70
8	.93	1.0	1.0	.89	.89	.97	.89	.00	1.0	.97
9	.89	.89	.97	.85	.89	.97	.81	1.0	.00	.97
10	.81	.89	.97	.74	.78	.93	.70	.97	.97	.00

FUENTE: Taylor, 2001

Los números de 1 a 10 representan las ciudades

Esta matriz muestra el grado de conexión entre dos ciudades ya no a través de una sola firma (como en la tabla 2) sino a través de todas las firmas que hacen presencia en una u otra ciudad. Es decir, esta matriz mide el grado de conexión entre dos ciudades en la red de ciudades globales. Se interpreta diciendo que entre más cercano sea el valor a 0 (cero) más conectadas están las dos ciudades. En la tabla 4 se ve que la conexión más alta se da entre Nueva York (identificada con el numero 7) y Londres (identificada con el numero 4), con un índice de 0,26. Era de esperarse que estas dos ciudades mostraran el mayor grado de conectividad global dado lo que se conoce de su posición dominante en la economía global.

Construcción del instrumento de análisis para Cali

El punto de partida del análisis de redes del WCN es la matriz de valor de servicio cuyo modelo fue descrito en el apartado anterior. En el sitio web del GaWC está disponible para descarga la matriz que este Instituto ha usado en la mayoría de estudios que emprendió en la década anterior. Se trata de una matriz compuesta por 315 ciudades, dispuestas en las filas, y 100 firmas de servicios avanzados, dispuestas en las columnas, que contiene los valores de servicio que el grupo GaWC asignó a cada una de las 100 firmas en cada una de las 315 ciudades. (En adelante esta matriz original del GaWC será referenciada como la *data set 11* que

es la identificación que el GaWC le da en su sitio web (<http://www.lboro.ac.uk/gawc/datasets/da11.html>).

Sin embargo, pese al amplio rango de ciudades incluidas en esta base datos, Cali no está incluida - Bogotá y Medellín sí lo están. Por esta razón, si se deseaba aplicar el modelo WCN para comprender la articulación global de Cali era necesario incluir en la matriz de valor de servicio los datos respecto a la presencia en la ciudad de firmas de servicios globales.

No obstante, antes de proceder a incluir en la *data set 11* los datos de Cali, era necesario resolver otras cuestiones. La primera cuestión que salía al paso era la de la actualidad de los datos a usar. Esa matriz contiene datos de actualizados al año 1999, lo que hace que hayan perdido gran parte de su validez debido a los cambios ocurridos desde ese momento a la actualidad (2015). En primer lugar, cambios debidos a fusiones y adquisiciones entre algunas de las firmas de servicios avanzados, situación que ha conllevado a que algunas de estas firmas se hayan absorbido entre sí; en segundo lugar, la mayoría de estas firmas han experimentado un crecimiento de su presencia global que las ha llevado a abrir oficinas en muchas ciudades en regiones en las que en 1999 prácticamente no tenían presencia, particularmente en América Latina, o en otros casos han emprendido un proceso para elevar el nivel de servicio ya ofrecido en las ciudades en que ya estaban tenían presencia, situación experimentada especialmente en el sudeste asiático. Por estas razones, una de las primeras tareas del análisis fue la de actualizar la matriz de valor de servicio GaWC de 1999.

No obstante, cuando se inició esta labor se hizo evidente que el esfuerzo requerido para la actualización de la *data set 11*, que implicaba revisar la presencia y nivel de servicio ofrecido por 100 firmas en 315 ciudades, desbordaba la capacidad de una sola persona y requeriría mucho más tiempo del disponible para la presente investigación. Se decidió entonces reducir el tamaño de la base de datos a una cantidad de ciudades que fuera manejable por una sola persona en el tiempo disponible. En términos del análisis de redes esto quiere decir que el tamaño de la red de ciudades analizado aquí es inferior al de los análisis previos hechos por el GaWC.

La selección de ciudades de nuestra red se hizo del siguiente modo:

En primer lugar, se definieron las siguientes regiones geográficas: Europa, Norteamérica (Estados Unidos y Canadá), Asia Pacífico (incluyendo Asia y Oceanía), África y América Latina. Se trata esencialmente de los 5 continentes, pero se diferenciaron otras zonas por motivos diferentes: Norteamérica, Asia

Pacífico y Europa son las regiones centrales de la economía global como lo ha identificado la literatura (Soja, 2000).

Luego, se tomaron los resultados del análisis de redes hecho por el GaWC en 2012, denominado *The world according to GaWC*, en el que se clasifican las ciudades en grupos según su conectividad global (ver tabla 1).

Tabla 12. Clasificación de las ciudades mundiales, 2012, según el GaWC

Alpha ++	London	Beta +	Bangalore	Gamma +	Zagreb	High sufficiency	Southampton	Sufficiency	Florence
	New York		Lisbon		Lahore		Indianapolis		Pretoria
Alpha +	Hong Kong	Copenhagen	St Petersburg	St Petersburg	Porto Alegre	Toulouse			
	Paris	Santiago	Jeddah	Strasbourg	Arhus				
	Singapore	Guangzhou	Durban	Gaborone	San Antonio				
	Shanghai	Rome	Santo Domingo	Chengdu	Bremen				
	Tokyo	Cairo	St Louis	Richmond (Virginia)	Nashville (Tennessee)				
	Beijing	Dallas	Islamabad	Pittsburgh (Pennsylvania)	Bologna				
	Sydney	Hamburg	Guayaquil	Tijuana	Canberra				
	Dubai	Düsseldorf	Baltimore	Austin	Nagoya				
Alpha	Chicago	Athens	San Salvador	Qingdao	Sacramento				
	Mumbai	Manila	Cologne	Nassau	Providence (Rhode Island)				
	Milan	Montreal	Phoenix	Tegucigalpa	Luanda				
	Moscow	Philadelphia	Adelaide	Lille	Dalian				
	Sao Paulo	Tel Aviv	Bristol	Curtiba	Liverpool				
	Frankfurt	Lima	Charlotte (North Carolina)	The Hague	Jacksonville				
	Toronto	Budapest	Georgetown (Cayman)	Hartford (Connecticut)	Puebla				
	Los Angeles	Berlin	Osaka	Wroclaw	Kaohsiung				
	Madrid	Cape Town	Tampa	Edmonton	Minsk				
	Mexico City	Luxembourg		Lausanne	Linz				
Alpha -	Amsterdam	Houston	Gamma	Dhaka	Tbilisi				
	Kuala Lumpur	Kiev	Glasgow	Nürnberg	Las Vegas				
	Brussels	Bucharest	San Juan	Lusaka	Maputo				
		Beirut	Marseille	Kampala	Harare				
			Guadalajara	Bilbao	Cardiff				
			Leeds	Douala	Xamen				
		Beta	Baku	Abidjan	Birmingham (Alabama - US)				
		Ho Chi Minh City	Bogota	Salt Lake City	Leon				
		Auckland	Vilnius	Hangzhou	Port of Spain				
		Montevideo	Tallinn	Poznan	Penang				
		Caracas	Raleigh (North Carolina)	Wellington	Memphis (Tennessee)				
		Riyadh	Ankara	Ottawa	Aberdeen				
		Vancouver	Belfast	Dakar	Abuja				
		Chennai	San Jose (Ca)	Queretaro	Hannover				
		Manchester	Colombo	Dresden	Surabaya				
		Oslo	Valencia (Sp.)	Newcastle	Bern				
		Brisbane	Cincinnati	Skopje	Halifax				
		Helsinki	Milwaukee	Nanjing	Ciudad Juarez				
		Karachi	Muscat	Tirana	Alexandria				
		Doha	Ljubljana	Chongqing	Bordeaux				
		Casablanca	Gamma -	Belo Horizonte	Phnom Penh				
		Stuttgart	Nantes		Winnipeg				
		Rio De Janeiro	Tianjin		Cali				
		Geneva	Accra		Greensboro				
			Algiers		Genoa				
			Gothenburg		Medellin				
		Beta -	Porto		Santa Cruz				
		Guatemala City	Columbus (Ohio)		Montpellier				
		Lyon	Utrecht		Cordoba				
		Panama City	Orlando		Wuhan				
		San Jose	Ahmedabad		Graz				
		Bratislava	Asuncion		Jerusalem				
		Minneapolis	Kansas City		New Orleans				
		Tunis	Seville		Rochester (NY)				
		Nairobi	Turin		Nice				
		Cleveland	Dar Es Salaam		Pusan				
		Lagos	Portland		Windhoek				
		Abu Dhabi	Krakow		Dammam				
		Seattle	Managua		Christchurch				
		Hanoi	Pune		Recife				
		Sofia	Leipzig		Tashkent				
		Riga	Malmö		Hamilton				
		Port Louis	La Paz		Reykjavik				
		Detroit			Naples				
		Calgary			Tulsa				
		Denver			Ludwigshafen				
		Perth			Kingston				
		Calcutta			Brasilia				
		San Diego			Johor Bahru				
		Amman			Xi'an				
		Antwerp			Macao				
		Manama			Fukuoka				
		Birmingham (UK)			Sheffield				
		Nicosia			Izmir				
		Quito			Nottingham				
		Rotterdam			Des Moines				
		Belgrade			Campinas				
		Monterrey			Chisinau				
		Almaty			Haifa				
		Shenzhen			Madison (Wisconsin)				
		Kuwait City			Yerevan				
		Hyderabad			Cebu				
		Edinburgh			Labuan				
					Sabador				

Fuente: GaWC, 2012. Accesible online en: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/world2012t.html>

Este análisis del GaWC se hace con una base de datos de 175 firmas de servicios avanzados y 526 ciudades. Allí aparece Cali (clasificada en la categoría *sufficiency*), también Medellín (en la misma categoría) y Bogotá (categoría Beta). Sin embargo, como los análisis del GaWC se han centrado por lo general en las ciudades globales más importantes del mundo (Londres, Nueva York, París, etc.), o en grupos de ciudades de zonas de globalización más intensa (Europa, Estados Unidos, Sudeste Asiático), las mediciones de conectividad global de ciudades menos importantes no son publicados. La categorización que hace aquí el GaWC sirve para hacerse una idea de la posición de una ciudad en la globalización, pero no es útil para avanzar en comparaciones entre ciudades, pues esto requiere disponer de la medición de la conectividad global de cada ciudad (como se hace aquí). Además, la conectividad global no es la única medición que este análisis de redes permite. Mediciones del *sentido* de esa conectividad y de la *cercanía* global también son posibles y no han sido emprendidos con anterioridad para Cali o alguna ciudad colombiano o latinoamericana.

De la clasificación GaWC se tomaron, para las zonas de Europa, Estados Unidos y Asia Pacífico, las 10 primeras ciudades en orden descendente de conectividad global; para África se tomaron las primeras 5 ciudades debido a la menor importancia global que la literatura ha identificado para las ciudades Africanas (Castells, 2006). Para América Latina se procedió así: se incluyeron tres ciudades colombianas (Cali por razones obvias y Medellín y Bogotá para tener puntos de comparación); se incluyeron todas las capitales latinoamericanas (excepto el Caribe, y Brasilia por su menor importancia global respecto a Sao Paulo y Rio de Janeiro), que son quince (ocho de Sudamérica – Brasilia no fue incluida y Bogotá ya fue mencionada- y siete de Centroamérica, incluida Ciudad de México); se incluyeron además algunas ciudades latinoamericanas que comparten con Cali y Medellín la condición de ser ciudades secundarias importantes a nivel nacional (Guayaquil, Monterrey, Guadalajara y Belo Horizonte). Finalmente, se incluyeron Sao Paulo y Rio de Janeiro por su importancia global como se aprecia en el gráfico.

En total se seleccionaron 59 ciudades (Ver **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**). Ese es el tamaño de nuestra red de ciudades mundiales/globales. Se incluye ciudades tanto de las principales regiones de la globalización, a saber, Europa, Estados Unidos y Asia Pacífico, como de regiones de globalización comparable a las que pueden exhibir las ciudades colombianas, como es el caso de América Latina, así como las principales ciudades africanas.

Por otro lado, para actualizar los datos de las firmas se procedió a una revisión exhaustiva en Internet para establecer qué había sucedido con cada una de las cien

firmas de la base de datos GaWC en los últimos quince años. Como lo que se intentaba precisar en primer lugar era si las firmas seguía existiendo, se habían fusionado con otra o habían sido adquiridas, se hizo un cruce de información entre Wikipedia, paginas arrojadas por el buscador google y la historia de la firma disponible en sus respectivas páginas web.

Tabla 13. Ciudades seleccionadas para la red de ciudades globales a analizar

Norteamérica	Europa	Asia pacífico	Latinoamérica	África
Atlanta	Ámsterdam	Beijing	Asunción	Cairo
Boston	Bruselas	Dubái	Belo Horizonte	Cape Town
Chicago	Frankfurt	Hong Kong	Bogotá	Casablanca
Dallas	Londres	Kuala Lumpur	Buenos Aires	Johannesburgo
Los Ángeles	Madrid	Mumbai	Cali	Nairobi
Miami	Milán	Seúl	Caracas	
Nueva York	Moscú	Shanghái	Guadalajara	
San Francisco	Múnich	Singapur	Guatemala	
Toronto	París	Sídney	Guayaquil	
Washington	Zúrich	Tokio	La Paz	
			Lima	
			Managua	
			Medellín	
			Ciudad De México	
			Monterrey	
			Montevideo	
			Ciudad de Panamá	
			Quito	
			Rio De Janeiro	
			San José (Cr)	
			San Salvador	
			Santiago	
			Sao Paulo	
			Tegucigalpa	

FUENTE: Elaboración propia.

De este modo, se logró establecer que de las cien firmas originales dos fueron disueltas: la firma de auditoría Arthur Andersen (disuelta luego del escándalo

corporativo de Enron en 2002⁸⁴) y la firma de servicios legales Coudert Brothers (disuelta por bancarrota en 2006⁸⁵); Otras cinco firmas se fusionaron con firmas ya contenidas en la base de datos: es el caso de los bancos japoneses Sakura Bank que se fusiono con Sumitomo⁸⁶ en el año 2001, Sanwa Bank que se fusiono con el Banco de Tokyo y el Mitsubishi Bank también en 2001 para formar BTMU⁸⁷ (parte, además, del MUFG, uno de los grupos financieros más grandes del mundo) y Fuji Bank que en el año 2000 paso a ser parte de Mizuho Financial Group; también se fusionaron las firmas de publicidad Draft Worldwide y FCB⁸⁸; mientras que el banco alemán Drestner fue adquirido por el también alemán Commerzbank en 2008⁸⁹. Por último, en 2009 las firmas de consultoría gerencial (managment consultancy) Towers Perrin y Watson Wyatt se fusionan para formar Towers Watson.

Como consecuencia de estos movimientos corporativos la base de datos original se redujo a 92 firmas y nuestra matriz de valor queda conformada por 92 firmas en las columnas y 59 ciudades en las filas.

La actualización de la presencia de las firmas de servicios avanzados se realizó, entonces, para estas 92 firmas en esas 59 ciudades. Para esta actualización se procedió a una revisión exhaustiva a través de Internet (en los sitios web de las firmas) buscando establecer cómo se distribuía su presencia global en la actualidad. Para asignar los puntajes se siguieron los criterios establecidos por el GaWC en su matriz original de 1999 (ver: http://www.lboro.ac.uk/gawc/datasets/da11_3.html). El resultado final se aprecia en la Tabla 14.

⁸⁴<http://abcnews.go.com/Business/Decade/arthur-andersen-business/story?id=9279255>

⁸⁵http://www.nytimes.com/2007/02/09/business/09legal.html?_r=0

⁸⁶<http://www.smbc.co.jp/aboutus/english/profile/history.html>

⁸⁷<http://www.bk.mufig.jp/global/aboutus/origins/index.html>

⁸⁸<http://www.fcb.com/who-we-are/our-story>

⁸⁹<http://www.spiegel.de/international/business/commerzbank-buys-dresdner-german-banking-gets-boost-from-mega-merger-a-575559.html>

Tabla 14. Firmas globales de servicios avanzados seleccionadas para el análisis

Aseguradoras	Auditoría	Banca/Finanzas	Consultoría Gerencial	Publicidad	Servicios Legales
Liberty	KPMG	Citibank	Aon Hewwit (antigua Hewwit)	McCann Erickson	Baker & McKenzie
Old mutual (antigua Skandia)	BDO International	BNP Paribas	Compass	Havas Worldwide (antigua Euro RSCG)	Latham & Watkins
Royal & Sun	Ernst & Young	BTM (antiguo sanwa)	IBM	Ogilvy & Mather	Morgan Lewis
Allianz	Grant Thornton	CSFB	Towers Watson	Y & R	Clifford Chance
Chubb	Summit & Baker	UBS	Boston	CMG (ahora es AIMIA)	Jones Day
AXA (antigua Winterthur)	PWC	HSBC	Gemini	FCB	FBD
Lloyds	Crowe Horwath	Chase	Logica	D'Arcy	Allen & Overy
Prudential	PKF	Portigon (antigua West LB)	Mercer	BBDO	Dorsey & Whitney
Aegeas (antigua Fortis)	AGN	Barclays	Booze & M	Wunderman (antigua Impiric)	Linklaters
Aviva (Antigua CGNU)	HLB	Sumitomo	McKinsey	Asatsu DK	White & Case
Reliance	Moore Stephens	Deutsche	Accenture (antigua Andersen Consulting)	Hakuhodo	Cameron McKenna
	MSI	Commerzbank	CSC	TMP	Morrison & Foerster
	RSM	ING	Bain	Saatchi & Saatchi	Lovells
	Moores Rowland	BLG	Sema	J Walter Thompson	Skadden
	Nexia	Rabobank			Sidley & Austin
	IGAF	BHV			
	Fiducial	Mizuho			
	A.T. Kearney	ABN Amor			
	Deloitte	JP Morgan			

FUENTE: Elaboración propia.

Anexo 2. Presencia de firmas globales de servicios avanzados en tres ciudades colombianas

sector	Firma	Cali	Medellín	Bogotá
Aseguradoras	Liberty	si	si	si
Aseguradoras	Old mutual (antigua Skandia)	si	si	si
Aseguradoras	Royal & Sun	si	si	si
Aseguradoras	Allianz	si	si	si
Aseguradoras	Chubb	si	si	si
Aseguradoras	AXA (antigua Winterthur)	no	no	si
Aseguradoras	Lloyds	no	no	no
Aseguradoras	Prudential	no	no	no
Aseguradoras	Aegeas (antigua Fortis)	no	no	no
Aseguradoras	Aviva (Antigua CGNU)	no	no	no
Aseguradoras	Reliance	no	no	no
Auditoría	KPMG	si	si	si
Auditoría	BDO International	si	si	si
Auditoría	Ernst & Young	si	si	si
Auditoría	Grant Thornton	si	si	si
Auditoría	Summit & Baker	si	si	si
Auditoría	PWC	si	si	si
Auditoría	Crowe Horwath	si	si	si
Auditoría	Deloitte	si	si	si
Auditoría	PKF	no	si	si
Auditoría	AGN	no	si	no
Auditoría	HLB	no	no	si
Auditoría	Moore Stephens	no	no	si
Auditoría	MSI	no	no	si
Auditoría	RSM	no	no	si
Auditoría	MooresRowland	no	no	si
Auditoría	Nexia	no	no	si
Auditoría	IGAF	no	no	no
Auditoría	Fiducial	no	no	no
Auditoría	A.T. Kearney	no	no	si
Banca/Finanzas	Citibank	no	no	si
Banca/Finanzas	BNP Paribas	no	no	si
Banca/Finanzas	BTM (antiguo sanwa)	no	no	si
Banca/Finanzas	CSFB	no	no	si
Banca/Finanzas	UBS	no	no	si
Banca/Finanzas	Chase	no	no	si

Banca/Finanzas	Portigon (antigua West LB)	no	no	si
Banca/Finanzas	Barclays	no	no	si
Banca/Finanzas	Sumitomo	no	no	si
Banca/Finanzas	Deutsche	no	no	no
Banca/Finanzas	Commerzbank	no	no	no
Banca/Finanzas	ING	no	no	no
Banca/Finanzas	BLG	no	no	no
Banca/Finanzas	Rabobank	no	no	no
Banca/Finanzas	BHV	no	no	no
Banca/Finanzas	HSBC	na	no	na
Banca/Finanzas	DKB (mizuho)	n	no	no
Banca/Finanzas	ABN Amor	n	no	si
Banca/Finanzas	JP Morgan	n	no	si
Consultoría gerencial	Aon Hewwit (antigua Hewwit)	si	si	si
Consultoría gerencial	Compass	si	si	si
Consultoría gerencial	IBM	si	si	si
Consultoría gerencial	Towers Watson	no	no	no
Consultoría gerencial	Boston	no	no	si
Consultoría gerencial	Gemini	no	no	si
Consultoría gerencial	Logica	no	no	si
Consultoría gerencial	Mercer	no	no	si
Consultoría gerencial	BoozeA&M	no	no	si
Consultoría gerencial	McKinsey	no	no	si
Consultoría gerencial	Accenture (antigua Andersen Consulting)	no	no	si
Consultoría gerencial	CSC	no	no	no
Consultoría gerencial	Bain	no	no	no
Consultoría gerencial	Sema	no	no	si
Publicidad	McCann Erickson	si	si	si
Publicidad	Ogilvy & Mather	si	no	si
Publicidad	Y & R	si	no	si
Publicidad	Havas Worldwide (antigua Euro RSCG)	no	si	si
Publicidad	CMG (ahora es AIMIA)	no	no	no
Publicidad	FCB	no	no	si
Publicidad	D'Arcy	no	no	si
Publicidad	BBDO	no	no	si
Publicidad	Wunderman (antigua Impiric)	no	no	si
Publicidad	Asatsu DK	no	no	no
Publicidad	Hakuhodo	no	no	no
Publicidad	TMP	no	no	si

Publicidad	Saatchi&Saatchi	no	no	si
Publicidad	J Walter Thompson	no	no	si
Servicios legales	Baker & McKenzie	no	no	si
Servicios legales	Latham & Watkins	no	no	no
Servicios legales	Morgan Lewis	no	no	no
Servicios legales	Clifford Chance	no	no	no
Servicios legales	Jones Day	no	no	no
Servicios legales	FBD	no	no	no
Servicios legales	Allen & Overy	no	no	no
Servicios legales	Dorsey & Whitney	no	no	no
Servicios legales	Linklaters	no	no	no
Servicios legales	White & Case	no	no	no
Servicios legales	Cameron McKenna	no	no	no
Servicios legales	Morrison & Foerster	no	no	no
Servicios legales	Lovells	no	no	no
Servicios legales	Skadden	no	no	no
Servicios legales	Sidley & Austin	no	no	no

FUENTE: Elaboración propia