

SASKIA SASSEN

Actores y espacios laborales de la globalización

Traducción de Leandro Nagore y Silvina Silva

A lo largo de los siglos ha existido una amplia variedad de circuitos translocales para la movilidad de pueblos, bienes, información y capital. Estos han variado considerablemente en el tiempo y en el espacio, y se han formado, al menos en parte, por la constitución específica del trabajo y el capital, pero también por la guerra y la religión. Muchos de estos circuitos siguen existiendo hoy, pero a menudo surgen nuevas dinámicas que los alimentan; también han aparecido otros nuevos. Una consecuencia es la emergencia de nuevas geografías globales, que cruzan la división Norte-Sur. Se constituyen mediante varios procesos: las operaciones cada vez más globalizadas de las empresas y los mercados, a través de la multiplicación de las filiales y asociaciones, las migraciones de mano de obra y las redes de tráfico de seres humanos. Estas nuevas geografías también se crean mediante dinámicas menos conocidas, como los nuevos tipos de movilidad surgidos a través de la digitalización y la deslocalización virtual y,¹ posiblemente, en la otra punta del espectro, el tráfico global.²

Saskia Sassen es profesora de Socióloga y miembro del Committee on Global Thought en la Universidad de Columbia (Nueva York), también imparte clases en London School of Economics (Reino Unido)

Existen emplazamientos en los que se producen múltiples intersecciones entre diferentes circuitos globales. Me centraré en tres emplazamientos de este tipo, uno en el Norte y otro en el Sur global, respectivamente, y un tercero que los une. Un lugar donde se producen estas intersecciones es la ciudad global, sobre todo las cerca de 40 ciudades globales que hoy en día representan prácticamente una plataforma organizativa para la economía global. El otro emplazamiento se ubica en una serie de países del Sur global, sujetos al régimen internacional de financiación de la deuda externa, que sitúa a los gobiernos, empresas y hogares bajo tremendas restricciones para su supervivencia. En este contexto, las migraciones globales de mano de obra

¹ A. Aneesh, *Virtual Migration: The Programming of Globalization*, Duke University Press, Durham, 2006.

² U. Khotari, *A Radical History of Development Studies: Individuals, Institutions and Ideologies*, Zed Books, Londres, 2006.

surgen como un proceso de conexión. Ésta es una estrategia de supervivencia para los habitantes de países fuertemente endeudados y para los gobiernos, cada vez más dependientes de las remesas de los emigrantes. Sin embargo, las migraciones también se han convertido en una fuente de trabajadores con bajos salarios en las ciudades globales más ricas, en las que se observa una demanda creciente tanto de trabajadores con elevada remuneración como de trabajadores con bajos salarios.

Los programas del FMI y la necesidad de contar con circuitos de supervivencia alternativos

Los problemas y el servicio de la deuda se han convertido en una característica del mundo en vías de desarrollo desde la década de los ochenta.³ Múltiples investigaciones sobre países empobrecidos documentan el vínculo entre gobiernos altamente endeudados y recortes en el gasto para la educación, la salud, las infraestructuras y una amplia gama de componentes claramente necesarios para asegurar un futuro mejor.⁴

Incluso antes de las crisis económicas de mediados de la década de los noventa, la deuda de los países empobrecidos del Sur había crecido de 507.000 millones de dólares en 1980 a 1,4 billones de dólares en 1992. Los pagos del servicio de la deuda aumentaron a 1,6 billones de dólares, superando la deuda actual. Según ciertas estimaciones, entre 1982 y 1998, los pagos de los países endeudados superaron sus deudas originales en más de cuatro veces, y al mismo tiempo el saldo de sus deudas se multiplicó por cuatro. Estos países tuvieron que recurrir a una parte sustancial de sus ingresos totales para pagar el servicio de estas deudas. De los 41 Países Pobres Altamente Endeudados (HIPC, por sus siglas en inglés), 33 pagaron tres dólares, en concepto de pagos por el servicio de sus deudas al Norte, por cada dólar recibido como ayuda al desarrollo. Muchos de estos países pagan más

³ Los Programas de Ajuste Estructural se convirtieron en una nueva norma para el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), con el argumento de que ofrecían una forma prometedora para asegurar un crecimiento seguro y a largo plazo, además de políticas de gobierno coherentes. No obstante, todos estos países siguen estando fuertemente endeudados, tanto que 41 de ellos son considerados en la actualidad como Países Pobres Altamente Endeudados (HIPC, por sus siglas en inglés). El objetivo de estos programas es el de mejorar la "competitividad" de los Estados, conllevando, habitualmente, recortes radicales en varios programas sociales. Para el año 1990 existían unas 200 deudas de este tipo. En la década de los noventa, el FMI logró que otros países endeudados implementasen Programas de Ajuste Estructural. La mayor parte de esta deuda está en manos de instituciones multilaterales (FMI, BM y bancos de desarrollo regional) y bilaterales, países individuales y el Grupo de París. Ver G. Datz, "Global-National Interactions and Sovereign Debt-Restructuring Outcomes", en *Deciphering the Global: Its Spaces, Scales and Subjects*, S. Sassen (ed.), Routledge, Nueva York y Londres, 2007, pp. 321-350, para una perspectiva basada en la soberanía estatal.

⁴ Para un análisis de los datos, ver Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *A Time For Bold Ambition: Together We Can Cut Poverty in Half*, Informe Anual del PNUD 2005. Banco Mundial, "Increasing Aid and Its Effectiveness", en *Global Monitoring Report: Millennium Development Goals: from Consensus to Momentum*, Banco Mundial, 2005a, pp. 151-187. En <http://siteresources.worldbank.org/>. S. Sassen, *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 2001. Tabla 4.5; 2006, cap. 5

del 50% de sus ingresos públicos para el servicio de la deuda, entre un 20% y un 25% de sus ingresos por exportaciones. Hoy en día, y antes de las anulaciones de deudas de principios de 2006, los niveles de servicio de estas deudas siguen siendo extremadamente elevados para la mayoría de estos países, en proporción de su producto interior bruto (PIB).

Entre 1982 y 1998, los pagos de los países endeudados superaron sus deudas originales en más de cuatro veces, y al mismo tiempo el saldo de sus deudas se multiplicó por cuatro

La carga de la deuda supone, inevitablemente, enormes repercusiones en cuanto a la composición del gasto estatal. Esta situación está bien retratada en el caso de Zambia, Ghana y Uganda, tres países que, además de implementar los Programas de Ajuste Estructural de forma efectiva, son considerados como cooperativos y responsables por el Banco Mundial. Por ejemplo, en Zambia, el Gobierno pagó 1.300 millones de dólares en concepto de deuda pero gastó tan sólo 37 millones de dólares en educación primaria; los gastos sociales del Gobierno de Ghana fueron de 75 millones de dólares, un 20% del servicio de su deuda; por su parte, Uganda desembolsó nueve dólares *per cápita* en deuda y tan sólo uno en salud. En 1994 estos tres países entregaron 2.700 millones de dólares a los banqueros de los países del Norte. Los pagos de países africanos alcanzaron 5.000 millones en 1998, lo cual supone que, por cada dólar en ayuda, dichos países pagaron 1,4 dólares para el servicio de su deuda. En muchos HIPC las relaciones de servicio de deuda-PNB superan límites sostenibles; muchos son bastante más extremos de lo que se consideraban niveles insostenibles durante las crisis de deuda en América Latina en la década de los ochenta.⁵ Las relaciones de deuda-producto nacional bruto (PNB) son especialmente elevadas en África, situándose en un 123%, comparado con un 42% en América Latina y un 28% en Asia. Por norma general, el FMI requiere que los HIPC paguen entre un 20% y un 25% de sus ingresos por exportaciones para el servicio de la deuda. A modo de comparación, en 1953 los aliados cancelaron el 80% de la deuda de Alemania por la guerra y sólo insistieron en un servicio de deuda por ingresos de exportaciones de entre un 3% y un 5%. Condiciones similares se aplicaron a los países de Europa Central en la década de los noventa.

Para el año 2003, la proporción de las exportaciones con respecto al servicio de la deuda (y no el uso de ingresos públicos en su conjunto) se situó en un rango que iba desde niveles extremadamente elevados para Zambia (29,6%) y Mauritania (27,7%), a niveles signifi-

⁵ OXFAM, Presentación internacional ante la sesión de revisión de deuda del HIPC, abril de 1999. En www.oxfam.org

cativamente inferiores comparados con los de la década de los noventa en el caso de Uganda (que pasó de un 19,8% en 1995 a un 7,1% en 2003) y Mozambique (de un 34,5% en 1995 a un 6,9% en 2003).

Estas características de la coyuntura actual sugieren que muchos de estos países no pueden escapar de su situación de endeudamiento a través de estrategias como los Programas de Ajuste Estructural. En términos generales, se puede demostrar que la adopción de las políticas del FMI para gestionar las crisis acaba empeorando la situación para los pobres y los desempleados.⁶ La crisis financiera de 1997 en los países ricos y dinámicos del sudeste asiático muestra que aceptar las modalidades de préstamos ofrecidos, e incluso incitados, por prestamistas privados puede suponer niveles de deuda insostenibles también para economías ricas y de elevado crecimiento. Esta situación puede desencadenar bancarrotas y despidos masivos en un amplio rango de empresas y sectores. Incluso una economía poderosa como la de Corea del Sur se vio obligada a aceptar Programas de Ajuste Estructural, con el consiguiente crecimiento en el desempleo y la pobreza debido a la bancarrota generalizada de pequeñas y medianas empresas que servían tanto a los mercados nacionales como a los de exportación. El paquete de rescate, valorado en 120.000 millones de dólares, conllevó la introducción de medidas de ajuste estructural que reducen la autonomía de los gobiernos. Por encima de esto, la mayoría de los fondos se destinaron a compensar las pérdidas de los inversores institucionales extranjeros, y no a ayudar a enfrentar el problema de la pobreza y el desempleo que la crisis originó.

"Contrageografías" de la globalización

Es en este contexto donde surgen los circuitos alternativos de supervivencia. El contexto puede determinarse como una condición del sistema conformado por una serie de interacciones específicas entre una elevada tasa de desempleo, pobreza, bancarrotas generalizadas y unos recursos estatales (o una asignación de recursos) menguantes para cumplir con las necesidades sociales.

Una elevada tasa de desempleo junto con una fuerte deuda gubernamental conlleva una necesidad de buscar alternativas de supervivencia, no sólo para las personas, sino también para los gobiernos y las empresas. Además, una economía regular menguante, en un número creciente de países empobrecidos, ha traído consigo una extensión en la búsqueda de rentabilidades ilícitas por parte de empresas y organizaciones.

⁶ *Ibidem*. PNUD, 2005, *op. cit.* Ver también J.L. Pyle y K. Ward, "Recasting our Understanding of Gender and Work During Global Restructuring", *International Sociology*, Vol. 18, N° 3, 2003, pp. 461-89.

Por consiguiente, podemos afirmar que, a través de su contribución a las elevadas cargas de la deuda, los Programas de Ajuste Estructural han desempeñado un papel de gran importancia en la formación de “contrageografías” de supervivencia, de rentabilidad y de mejora de los ingresos públicos.⁷ Utilizo el término “contrageografías” para plasmar el hecho de que la globalización ha brindado una infraestructura institucional para los flujos transfronterizos y los mercados globales que puede emplearse para fines distintos a aquéllos previstos originalmente: por ejemplo, las redes de tráfico de seres humanos pueden utilizar los sistemas financieros y de transporte creados para las empresas globales. Es decir, los componentes desarrollados para la globalización económica empresarial han facilitado el desarrollo de estas “contrageografías”. Además, una vez que se forma una infraestructura para la globalización, se pueden trasladar al nivel global varios procesos que en el pasado han operado en los ámbitos nacional o regional. Esto contrastaría con procesos que son globales por su propia naturaleza, como puede ser la red de centros financieros que subyacen a la formación de un mercado global de capitales.

Una economía regular menguante, en un número creciente de países empobrecidos, ha traído consigo una extensión en la búsqueda de rentabilidades ilícitas por parte de empresas y organizaciones

La implicación fundamental es que la lucha por la supervivencia se extiende más allá de los hogares domésticos alcanzando a las empresas y a los gobiernos. El violento impacto que estos Programas de Ajuste Estructural ha supuesto para las economías en su conjunto ha engendrado una gama de posibilidades con fines lucrativos y de ingresos públicos basada en el trabajo de los emigrantes, así como para las redes globales de comercio sexual de mujeres y niños. A continuación trataremos el asunto de los beneficios generados por estas formas de tráfico, además de las remesas de los emigrantes, de una forma más general. Estos mecanismos son un prisma (y sólo uno) con el cual podemos analizar el tema más amplio de la formación de economías políticas alternativas de supervivencia, marcadas en muchos casos por formas particulares de violencia contra las personas.

⁷ La estructura actual de estas deudas, su servicio y el modo por el que se integran en las economías de los países deudores, sugieren que, bajo las condiciones actuales, la mayoría de estos países no podrán pagar sus deudas en su totalidad. Los Programas de Ajuste Estructural parecen haber incrementado esta posibilidad, aún más, al exigir reformas económicas que han exacerbado el desempleo junto con la bancarrota de numerosas pequeñas empresas centradas en el mercado nacional. Un indicador del fracaso de estos programas para lograr los objetivos deseados se observa en el hecho de que, a principios de 2006, las principales economías del mundo votaron formalmente por cancelar la deuda de los 18 países más empobrecidos del mundo, y propusieron extender la cancelación de la deuda a varios otros países empobrecidos.

Las migraciones y sus remesas: una opción de supervivencia

Los inmigrantes se incorporan a las estrategias de desarrollo a nivel macro mediante las remesas que envían a sus países de origen. Estas remesas suponen una fuente importante de reservas en divisa extranjera para los gobiernos de muchos países del mundo. Aunque los flujos de remesas puedan ser relativamente menores comparados con los enormes flujos de capital que circulan a diario por los mercados financieros globales, pueden ser tremendamente importantes para economías con dificultades o en vías de desarrollo. El Banco Mundial estima que las remesas en el ámbito global alcanzaron en 2006 los 230.000 millones de dólares, respecto a los 70.000 millones de 1998.⁸ De esta cuantía, 168.000 millones fueron encauzados hacia países en vías de desarrollo, un 73% más que en 2001. Las empresas de los países receptores de inmigrantes también pueden resultar beneficiadas del envío de remesas. De hecho, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) estima que en 2003, las remesas de inmigrantes generaron 2.000 millones de dólares en comisiones de gestión para el sector financiero y bancario, sobre los 35.000 millones enviados por la población hispana en EEUU a sus países de origen.⁹ El BID también detectó que para América Latina y el Caribe en su conjunto, estos flujos de remesas superaron, en 2003, los flujos combinados de todas las inversiones extranjeras directas y toda la ayuda al desarrollo oficial neta.¹⁰

Para comprender el significado de estas cifras, deberían cotejarse con el PIB y las reservas de divisas de los países específicamente involucrados, y no tanto con el flujo global de capital. Por ejemplo, en Filipinas, que es un país de origen de inmigrantes, y principalmente de mujeres para la industria del entretenimiento, las remesas suponen la tercera mayor fuente de divisas extranjeras a lo largo de los últimos años. En Bangladesh, otro país con un alto número de nacionales trabajando en Oriente Medio, Japón y varios países europeos, las remesas representan una tercera parte de las divisas extranjeras. En México, las remesas son la segunda mayor fuente de divisas extranjeras, por debajo del petróleo pero por encima del turismo, y superan las inversiones extranjeras directas.¹¹

⁸ Banco Mundial, *Global Economic Prospects: Economic Implications of Remittances and Migration*, Banco Mundial, Washington D.C., 2006.

⁹ S. Robinson, *Towards a Neoapartheid System of Governance with IT Tools*, SSRC IT & Governance Study Group, Nueva York, 2004, en <http://www.ssrc.org>

¹⁰ M. Orozco, B.L. Lowell, M. Bump y R. Fedewa, *Transnational Engagement, Remittances and their Relationship to Development in Latin America and the Caribbean*, Institute for the Study of International Migration, Universidad de Georgetown, Washington D.C., 2005. Ver también OXFAM, 1999, *op. cit.*

¹¹ Banco Mundial, 2006, *op. cit.* Ver también el dinero generado por el tráfico ilegal en el informe del Departamento de Estado de EEUU, *Trafficking in Persons Report*, publicado por la Office to Monitor and Combat Trafficking in Persons, Departamento de Estado de EEUU, Washington D.C., 2004, y D. Kyle y R. Koslowski, *Global Human Smuggling*, Johns Hopkins University Press, Baltimore y Londres, 2001.

Las remesas no son un factor especialmente significativo para la mayoría de los países. Una vez más, esto subraya la especificidad de las geografías de la migración. Éste es un elemento crítico en mi interpretación de estos procesos, debido a sus implicaciones políticas: pocos son los que realmente desean tener que ir a trabajar a otro país. Las remesas se sitúan entre un 0,2% en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) con rentas elevadas y un 3,7% para los países de renta media, mientras que para Oriente Medio y el norte de África están en un 4,1%. Estas cifras cambian radicalmente cuando se establece una jerarquía de países con respecto a la proporción de las remesas en el PIB. Las remesas superan una cuarta parte del PIB en varios países empobrecidos o países con dificultades: Tonga (31,1%), Moldavia (27,1%), Lesotho (25,8%), Haití (24,8%), Bosnia-Herzegovina (22,5%) y Jordania (20,5%). Sin embargo, si clasificamos a los países en términos del valor total, el resultado cambia otra vez. Los principales receptores de remesas en 2004 incluyen a países ricos como Francia, España, Alemania y Reino Unido. Los principales receptores son la India (21.700 millones de dólares), China (21.300 millones), México (18.100 millones), Francia (12.700 millones) y Filipinas (11.600 millones).

La feminización de la supervivencia

Las mujeres se han convertido en una fuerza importante en estos procesos, tanto porque suelen absorber la mayor parte del impacto de los Programas de Ajuste Estructural, como por ser un elemento clave en los nuevos circuitos globales de tráfico. Se está empezando a observar una feminización de la supervivencia de los hogares, pero también en relación a las empresas de tráfico ilícito de seres humanos y a los ingresos públicos. La feminización de la supervivencia de los hogares es mediada a través de las características particulares de la deuda gubernamental (y no tanto por el hecho de la deuda en sí). Entre estas características podemos citar los recortes en programas gubernamentales específicos dirigidos directa, o indirectamente, a las mujeres y a los niños, además de programas sociales y programas de apoyo para los hogares. Asimismo, se observa una tendencia según la cual son los hogares los que tienen que absorber los costes del desempleo masculino.

Hoy en día existe una amplia literatura al respecto en varios idiomas, incluyendo un gran número de textos de circulación limitada realizados por diversas organizaciones activistas y de apoyo. Una literatura anterior sobre las mujeres y la deuda, surgida en varios países en vías de desarrollo durante la primera generación de los Programas de Ajuste Estructural en la década de los ochenta (como reacción a la creciente deuda gubernamental), también documenta la carga excesiva que estos programas imponen a las mujeres.¹²

¹² L. Benería y S. Feldman (eds.), *Unequal Burden: Economic Crises, Persistent Poverty, and Women's Work*, Westview Press, Boulder, Co, 1992. Ver también C.E. Bose y E. Acosta-Belen (eds.), *Women in the Latin American Development*

El desempleo, tanto femenino pero más generalmente de los hombres, ha incrementado la presión sobre las mujeres para encontrar modos de asegurar la supervivencia de sus hogares.¹³ La producción de alimentos de subsistencia, el trabajo informal, la emigración y la prostitución se han convertido en opciones de supervivencia para las mujeres y, por extensión, en muchos casos para sus hogares.¹⁴

Cuando los Estados exportan su mano de obra

A menudo los gobiernos consideran que la exportación de mano de obra y la recepción de remesas suponen un modo de hacer frente al desempleo y a la deuda externa. Aunque el segundo aspecto pudiera ser cierto, el primero no lo es. De hecho, la emigración podría estar contribuyendo a ralentizar el desarrollo, al ser casi siempre las personas más emprendedoras y a veces más formadas las que salen al extranjero. Algunos países han desarrollado programas formales de exportación de mano de obra. De forma sistemática, esto se inserta en un proceso de reorganización de la economía mundial que se inició en la década de los setenta y que despegó en los años ochenta.

Probablemente, los ejemplos más reveladores sean los de Corea del Sur y Filipinas.¹⁵ En la década de los setenta, Corea del Sur desarrolló programas extensivos para promocionar la exportación de sus trabajadores como una parte integral de su creciente industria de construcción en el extranjero, empezando con los países de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) en Oriente Medio, antes de mundializarse posteriormente. Al arrancar el propio *boom* económico de Corea del Sur, la exportación de trabajadores fue resultando una opción cada vez menos necesaria o atractiva. Por su parte, el Gobierno de Filipinas amplió y diversificó el concepto de exportación de ciudadanos como una vía para atender al incremento del desempleo y conseguir las necesarias reservas de divisas extranjeras mediante las remesas de sus emigrantes. En 1998, Tailandia inició una campaña, tras el periodo de crisis financieras comprendido entre 1997 y 1998, para promocionar la emigración por trabajo y el reclutamiento de trabajadores tailandeses por parte de empre-

Process, Temple University Press, Filadelfia, 1995, I. Tinker (ed.), *Persistent Inequalities: Women and World Development*, Oxford University Press, Nueva York, 1990, y K. Ward, *Women Workers and Global Restructuring*, Cornell University Press, Ithaca, Nueva York, 1991.

¹³ M. Chossudovsky, *The Globalization of Poverty*, Zed/TWN, Londres, 1997, L. Lucas (ed.), *Unpacking Globalisation: Markets, Gender and Work*, Makerere University Press, Kampala, Uganda, 2005.

¹⁴ D. Alarcón-González y T. McKinley, "The adverse effects of structural adjustment on working women in Mexico", *Latin American Perspectives*, Vol. 26, N° 3, 1999, pp. 103-117; C. Buchmann, "The debt crisis, structural adjustment and women's education", *International Journal of Comparative Studies*, Vol. 37, N° 1-2, 1996, pp. 5-30; H. Safa, *The Myth of the Male Breadwinner: Women and Industrialization in the Caribbean*, Westview Press, Boulder, CO, 1995; J.L. Pyle y K. Ward, 2003, *op. cit.*, y L. Lucas, 2005, *op. cit.*

¹⁵ S. Sassen, *The mobility of labor and capital: a study in international investment and labor flow*, Cambridge University Press, Cambridge (Inglaterra) y Nueva York, 1988.

sas en el extranjero. El Gobierno intentó exportar trabajadores a Oriente Medio, EEUU, Gran Bretaña, Alemania, Australia y Grecia. Por otro lado, el Gobierno de Sri Lanka ha intentado exportar 200.000 trabajadores al margen del cerca de un millón de ciudadanos que ya tiene trabajando en el extranjero. Las mujeres de Sri Lanka aportaron 880 millones de dólares en concepto de remesas en 1998, principalmente de sus ahorros como empleadas domésticas en Oriente Medio y el Lejano Oriente. En la década de los setenta, Bangladesh ya organizaba importantes programas de exportación de mano de obra hacia países de la OPEP en Oriente Medio. Estos esfuerzos siguen en pie y, junto con las emigraciones individuales hacia estos y otros países, principalmente EEUU y Gran Bretaña, se han convertido en una fuente importante de divisas extranjeras. Las remesas anuales de sus ciudadanos que trabajan en el extranjero se estiman en unos 1.400 millones de dólares en la segunda mitad de la década de los noventa.

A menudo los gobiernos consideran que la exportación de mano de obra y la recepción de remesas suponen un modo de hacer frente al desempleo y a la deuda externa. Aunque el segundo aspecto pudiera ser cierto, el primero no lo es

Filipinas es el país con el programa de exportación de mano de obra más desarrollado. El Gobierno filipino ha desempeñado un papel importante en la emigración de mujeres filipinas hacia EEUU, Oriente Medio y Japón, a través de la Philippines Overseas Employment Administration (POEA). Establecida en 1982, ha organizado y supervisado la exportación de enfermeras y empleadas domésticas a países con una elevada demanda. La combinación de una alta deuda externa y una importante tasa de desempleo convirtieron esta política en una alternativa interesante para muchos. En estos últimos años, los trabajadores filipinos en el mundo enviaron cerca de 1.000 millones de dólares de media cada año. Los diferentes países importadores de mano de obra consideran esta política positiva por sus propios motivos específicos. Los países de la OPEP en Oriente Medio registraron un importante repunte en la demanda de trabajadores domésticos tras la bonanza petrolera de 1973. Ante una escasez de enfermeras, una profesión que exigía varios años de formación pero que no aportaba grandes salarios, ni gran prestigio o reconocimiento, EEUU aprobó la Immigration Nursing Relief Act en 1989, que permitía la importación de personal de enfermería; aproximadamente un 80% del personal de enfermería que se benefició de esta legislación provino de Filipinas.¹⁶ El Gobierno filipino tam-

¹⁶ S. Yamamoto, "Democratic Governmentality: The Role of Intermediaries in the Case of Latino day Laborers in Chicago", presentado ante la reunión anual de la American Sociological Association, Montreal, Quebec, Canadá, 13 de agosto de 2006.

bién aprobó reglamentos que permitían el reclutamiento en el país de jóvenes filipinas por parte de agencias matrimoniales especializadas en novias por catálogo, para casarse con hombres extranjeros como una cuestión de acuerdo contractual.¹⁷ El rápido auge de este comercio se debió en parte al esfuerzo del Gobierno.¹⁸ Entre los principales clientes se encuentran EEUU y Japón. Las comunidades agrícolas de Japón fueron destinos clave para estas jóvenes novias debido a las grandes carestías de habitantes, sobre todo de mujeres jóvenes, en las zonas rurales en una época en la que la economía era pujante y la demanda de mano de obra en las grandes áreas metropolitanas era extremadamente elevada. Los gobiernos municipales se adhirieron a la política de aceptación de las novias filipinas.

La mayor parte de las filipinas que siguen estos cauces trabajan en el extranjero como empleadas domésticas, especialmente en otros países asiáticos.¹⁹ El segundo mayor grupo, y el que crece más velozmente, se centra en las actividades de espectáculo, que se encaminan principalmente hacia Japón.²⁰ En la década de los ochenta, Japón aprobó leyes que permitían la entrada de “trabajadores del sector del entretenimiento” a su pujante economía, marcada por el incremento de las rentas consumibles y fuertes déficits de mano de obra. El rápido aumento en el número de trabajadores inmigrantes en el sector del entretenimiento se debe en gran medida a los más de 500 “intermediarios del espectáculo” establecidos en Filipinas y que operan fuera del marco estatal –aunque el Gobierno sigue beneficiándose de las remesas de estos trabajadores–. Estos intermediarios trabajan para suministrar mujeres para la industria sexual en Japón, que está controlada o patrocinada principalmente por bandas de crimen organizado, en vez de pasar por el programa de entrada de trabajadores del sector del entretenimiento que controla el Gobierno. Las mujeres son reclutadas para cantar y entretener, pero, en muchos casos, posiblemente en la mayoría, se ven forzadas a ejercer la prostitución.

¹⁷ Hay pruebas crecientes de un grado significativo de violencia contra las novias por catálogo en varios países, sea cual sea la nacionalidad de origen. En EEUU, el Servicio de Inmigración y Naturalización (INS) ha informado recientemente de que la violencia doméstica contra las novias por catálogo es ahora aguda (*Ibidem*, 2006). Una vez más, la ley obra en contra de estas mujeres, ya que se exponen a ser detenidas si intentan recurrir en un plazo anterior al cumplimiento de dos años de matrimonio. En Japón las novias por catálogo extranjeras no tienen un estatus legal plenamente igualitario, y hay pruebas suficientes de que muchas son sometidas a abusos, no sólo por parte del marido, sino también por parte de la familia extendida.

¹⁸ El Gobierno filipino aprobó la existencia legal de la mayor parte de las organizaciones dedicadas a la oferta de novias por catálogo hasta el año 1989. Bajo el Gobierno de Corazón Aquino, las historias de abusos por parte de maridos extranjeros empujaron al Ejecutivo a prohibir el negocio de las novias por catálogo. No obstante, es prácticamente imposible eliminar a estas organizaciones, que siguen operando en clara violación de las leyes establecidas.

¹⁹ Yamamoto, 2006, *op. cit.* Ver también R. Parrenas (ed.), *Servants of Globalization: Women, Migration and Domestic Workers*, Stanford University Press, Stanford, CA, 2001.

²⁰ S. Sassen, 2001, *op. cit.*, cap. 9.

La nueva demanda de mano de obra en las ciudades globales

La globalización también ha producido emplazamientos que presentan una creciente demanda de diferentes tipos de mano de obra. Entre estos, las ciudades globales tienen un papel estratégico, teniendo en cuenta su fuerte demanda de profesionales internacionales de alto nivel y de trabajadores con salarios modestos, muchas veces mujeres del Sur. Estos lugares concentran algunas de las funciones y recursos claves de la coordinación y gestión de procesos económicos globales. El crecimiento de estas actividades ha producido un fuerte aumento de la demanda de profesionales altamente remunerados. Asimismo, tanto las empresas como los modos de vida de los profesionales que trabajan en ellas generan una demanda importante de trabajadores del sector servicios con bajos sueldos. De esta forma, las ciudades globales son centros para la incorporación de un gran número de inmigrantes mal remunerados en sectores económicos estratégicos. Esta incorporación ocurre directamente, mediante la demanda de trabajadores de oficina y trabajadores manuales en el sector servicios, como conserjes y técnicos de reparación, generalmente mal pagados. Pero también sucede de forma indirecta, a través de las prácticas de consumo, tanto en sus trabajos como en sus hogares, de profesionales con grandes sueldos. Este consumismo genera la necesidad de trabajadores con bajos sueldos en restaurantes caros y tiendas exclusivas, además de empleadas domésticas y niñeras en el hogar. De este modo los trabajadores de bajos sueldos son incorporados a sectores punteros de la economía, pero lo hacen bajo condiciones que los hacen invisibles, socavando, por tanto, aquello que históricamente había funcionado como fuente de empoderamiento para los trabajadores: estar empleados en sectores de crecimiento.

Esta combinación de circuitos para la oferta y la demanda de mano de obra está profundamente unida a otras dinámicas de la globalización: la formación de mercados globales, la intensificación de redes transnacionales y translocales, y el rediseño geográfico de un número creciente de operaciones económicas y financieras. El fortalecimiento, y en algunos casos la formación de nuevos circuitos globales de trabajo, está inextricablemente arraigado en el sistema económico global y el consiguiente desarrollo de diferentes apoyos institucionales para los mercados y flujos de dinero transfronterizos. Estos circuitos son dinámicos y cambiantes en cuanto a sus características situacionales. Algunos de estos circuitos forman parte de la economía sumergida, pero recurren a elementos de la infraestructura institucional de la economía regular. La mayoría de estos circuitos forman parte de la economía formal y dan servicio a los sectores económicos punteros y a las principales plazas económicas del mundo. La combinación de circuitos de la oferta y demanda de mano de obra es dinámica y “multilocacional”.

Los cambios fundamentales en la organización de la actividad económica ocurridos desde la década de los ochenta están contribuyendo a un crecimiento de empleos de bajos

salarios en los centros económicos más desarrollados y estratégicos del mundo, tanto en el Norte como en el Sur global. Tales tendencias, contribuyen, por su parte, a una inseguridad económica generalizada y a nuevas formas de pobreza entre los trabajadores, incluso cuando están empleados.²¹ Este es un amplio tema, que incluye, significativamente, el hecho de que también están apareciendo estos centros económicos estratégicos con cierta pujanza en el Sur global, aunque no en las economías más empobrecidas. Cuestiones de racismo, colonialismo y resistencia se vislumbran en algunas de estas configuraciones, tanto en el Norte como en el Sur.²²

Los trabajadores de bajos sueldos son incorporados a sectores punteros de la economía, pero bajo condiciones que los hacen invisibles, socavando aquello que históricamente había funcionado como fuente de empoderamiento para los trabajadores: estar empleados en sectores de crecimiento

Existen al menos tres procesos en estos centros estratégicos que constituyen nuevas formas de desigualdad, entre las que podemos situar la creciente demanda de trabajadores de bajos salarios, incluyendo una elevada proporción de mujeres nacidas en el extranjero. Aunque no sean necesariamente excluyentes mutuamente, distinguirlos puede resultar útil. Estos procesos son: a) la creciente desigualdad en las capacidades de generación de ganancias de los diferentes sectores económicos y las desigualdades en las capacidades de las rentas de distintos tipos de trabajadores y hogares; b) las tendencias hacia la polarización socioeconómica que resultan de la organización de las industrias de servicios y la precariedad de las relaciones de empleo; c) la generación de marginalidad urbana, sobre todo como resultado de los nuevos procesos estructurales del crecimiento económico, y no de aquéllos que generan marginalidad mediante el declive y el abandono.

²¹ Para la diversidad de perspectivas sobre esta cuestión, ver, por ejemplo, F. Munger (ed.), *Laboring Under the Line*, Russell Sage Foundation, Nueva York, 2002; L. Roulleau-Berger (ed.), *Youth and Work in the Postindustrial Cities of North America and Europe*, Brill, Leiden, Países Bajos, 2003; M.P. Fernández Kelly y J. Shefner, *Out of the Shadows*, Penn State University Press, College Station, Pennsylvania, 2005; J. Hagedorn (ed.), *Gangs in the Global City: Exploring Alternatives to Traditional Criminology*, Universidad de Illinois, Chicago, 2006; N. Ribas Mateos, *The Mediterranean In The Age Of Globalization: Migration, Welfare, And Borders*, Transaction, Somerset, New Jersey, 2005; M. Kirsch (ed.), *Inclusion and Exclusion in the Global Arena*, Routledge, Nueva York, 2006.

²² M. Mamdani, *Citizen and Subject: Contemporary Africa and the Legacy of Late Colonialism*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1996; E. Bonilla-Silva, *Racism without Racists: Color-blind Racism and the Persistence of Racial Inequality in the United States*, Rowman & Littlefield, Lanham, MD, 2003; X. Bada, J. Fox y A. Selee, *Invisible No More: Mexican Migrant Civic Participation in the United States*, The Woodrow Wilson International Center for Scholars, Washington D.C., 2006; C. Chase-Dunn y B. Gills, "Waves of globalization and resistance in the capitalist world system: social movements and critical globalization studies", en R. Appelbaum y W. Robinson (eds.), *Critical Globalization Studies*, pp. 45-54; R. Sennett, *Respect in an Age of Inequality*, Norton, Nueva York, 2003; Revista Internacional de Filosofía, "Inmigración, Estado y Ciudadanía. Simposio", 27 de julio de 2006.

Desigualdad en las capacidades para generar ganancias y rentas

La desigualdad en la capacidad para generar ganancias de distintos sectores de la economía, junto con la de rentas de diferentes tipos de trabajadores, ha sido desde hace mucho tiempo característica de las economías más avanzadas. Sin embargo, lo que está ocurriendo hoy en día se produce con una magnitud tal que establece diferencias entre los desarrollos actuales y aquéllos de las décadas de posguerra. El grado de desigualdad y los sistemas en los que está implantada, junto con los resultados que produce, está creando distorsiones masivas en las operaciones de varios mercados, desde las inversiones a la vivienda, pasando por el empleo.

Dos de los principales procesos que subyacen tras la creciente desigualdad en la generación de ganancias y de rentas son parte integrante de la economía de la información avanzada. Uno es la ascendencia y transformación de las finanzas, principalmente a través de la titularización, la globalización y el desarrollo de nuevas tecnologías informáticas, de telecomunicaciones y de las redes de ordenadores. La otra es la creciente intensidad de los servicios en la organización de la economía, lo cual ha elevado significativamente la demanda de estos por parte de empresas y hogares.²³ Al haber una fuerte tendencia hacia la polarización en los niveles técnicos y en los precios de los servicios, además de en los pagos y salarios de los trabajadores de este sector, el crecimiento de su demanda contribuye a la polarización y, a través de la causalidad acumulativa, a la reproducción de estas desigualdades.

La enorme capacidad de generar ganancias de muchas de las principales industrias de servicios está integrada en una compleja combinación de nuevas tendencias: tecnologías que permiten la hipermovilidad del capital a escala global; liberalizaciones de mercado que maximizan la implementación de esta hipermovilidad; inventos financieros como la titularización que convierten en líquidos activos que no eran líquidos (o poco líquidos) anteriormente, permitiendo que circulen con mayor velocidad y, por tanto, capaces de generar bene-

²³ Éste es un tema con un creciente cuerpo de investigación y literatura propia. Ver J.R. Bryson y P.W. Daniels (eds.), *The Service Industries Handbook*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2007. Es imposible desarrollar la cuestión aquí, más allá de algunos comentarios a modo de resumen. (Para un debate más detallado y una lista extensa de fuentes, ver S. Sassen 2001, *op. cit.*, cap. 5 y 6; P.J. Taylor y B. Derudder (eds.), *Cities in Globalization: Practices, Policies, and Theories*, Routledge, Londres, 2006). Según mi propia apreciación, el crecimiento en todas las industrias de la demanda por *inputs* de servicios, e *inputs* de servicios adquiridos especialmente, es posiblemente la condición más importante para el cambio en las economías más avanzadas. Una medida puede encontrarse en el valor de los *inputs* de servicios adquiridos en todas las industrias. Con este fin, he analizado los datos de la contabilidad nacional a lo largo de diferentes periodos, empezando en la década de los sesenta, para varias industrias en los sectores manufactureros y de servicios. Por ejemplo, los resultados muestran claramente que este valor se ha incrementado significativamente a lo largo del tiempo. Ha tenido impactos relevantes en la distribución de los ingresos, la organización industrial y los esquemas según los cuales se ha espacializado el crecimiento económico. Ha contribuido a un crecimiento masivo en la demanda de servicios por parte de empresas en todas las industrias, desde la minería y la manufactura hasta las finanzas y los servicios de consumo, además de entre los hogares, tanto los ricos como los pobres.

ficios adicionales; la creciente demanda de servicios en todas las industrias, junto con la mayor complejidad y especialización de muchos de estos *inputs*, lo cual ha contribuido a su valorización, y a menudo sobrevaloración, según se puede observar en los inhabituales e importantes aumentos de sueldos a principios de la década de los ochenta para profesionales de alto nivel.²⁴ La globalización aporta un grado más de complejidad a estos servicios, su carácter estratégico, su *glamour* y, por tanto, su sobrevaloración.

El auge de los servicios financieros y especializados, concentrados principalmente en las grandes ciudades, crea una masa crítica de empresas con capacidad extremadamente elevada para la generación de ganancias. Estas empresas contribuyen a elevar los precios del espacio comercial, de los servicios industriales y de otras necesidades empresariales y, por tanto, dificultan aún más la supervivencia de empresas con capacidad moderada. Entre estas últimas empresas, la informalización de todas, o algunas, de sus operaciones puede surgir como una de las reacciones más extremas, contribuyendo aún más a la polarización en la economía urbana. En términos más generales, observamos cierta segmentación entre empresas con elevada capacidad para generar ganancias y empresas con capacidad relativamente más modesta para obtener beneficios.

Una de las consecuencias clave de esta transformación ha sido el auge de la especialización y los conocimientos sobre la organización de la economía. Este auge ha contribuido, por su parte, a sobrevalorar los servicios especializados y los trabajadores profesionales. Además, ha ayudado a señalar a muchas de las “otras” actividades económicas y trabajadores como innecesarios o irrelevantes en una economía avanzada. Según he tratado de demostrar en otras partes, muchos de estos “otros” empleos son de hecho una parte integral de los sectores económicos internacionalizados, aunque no sean representados o valorados (es decir, remunerados) como tal. Esto contribuye a crear un gran número de hogares con rentas muy bajas, al igual que otros con rentas extremadamente elevadas.²⁵

²⁴ Por ejemplo, en los datos analizados por T. Smeeding, “Globalization, Inequality, and the Rich Countries of the G-20: Evidence from the Luxembourg Income Study (LIS)”, *Luxembourg Income Study Working Paper*, N° 320, preparado para el G-20 Meeting, Globalization, Living Standards and Inequality: Recent Progress and Continuing Challenges, Sydney, Australia, 26 a 28 de mayo de 2002, con respecto a 25 países desarrollados y en vías de desarrollo se puede observar que desde 1973 las rentas del 5% superior se han incrementado en cerca de un 50%, mientras que las del 5% inferior se han reducido aproximadamente en un 4%. Según la Oficina del Censo de EEUU, de 1970 a 2003, la parte del 5% superior de la renta nacional agregada en este país pasó del 16% al 21%, y para el 20% superior pasó del 41% al 48%. Todas estas cifras tienden a infravalorar la desigualdad en el sentido de que aquéllos con mayores ingresos también tienen ganancias de riqueza no basadas en el salario. Por otra parte, el cálculo del 5% inferior tiende a excluir muchos de aquellos pobres que carecen de cualquier fuente de ingresos y que dependen de la familia y amistades, o que están sin hogar y dependen de caridades.

²⁵ S. Sassen, *Cities in a World Economy*, Pine Forge Press, Thousand Oaks, California, 2006b, cap. 6; J. Lardner D.A. Smith, *Inequality Matters. The Growing Economic Divide in America*, The New Press, en colaboración con el Demos Institute, Nueva York, 2005; Lewis Mumford Center For Comparative Urban And Regional Research, *Segregation and income in U.S. Cities*, 2000. En www.albany.edu/mumford/

Entre las principales tendencias del sistema en la organización del sector de servicios, que contribuye a la polarización, está la agrupación desproporcionada de industrias de servicios en cada uno de los extremos del espectro tecnológico. Las industrias de servicios que pueden considerarse como intensivas en su uso de información y conocimientos han generado una parte importante de la totalidad de los nuevos empleos creados a lo largo de los últimos 15 años en las economías desarrolladas. Por otra parte, la mayoría de los otros empleos creados en este sector se sitúa en el extremo opuesto.

Las ciudades son un nexo en el que muchas de las nuevas tendencias organizativas se cruzan. También son lugares para la concentración desproporcionada tanto en el nivel superior como en el inferior de la distribución ocupacional. Los nuevos regímenes de empleo que han surgido en las principales ciudades de los países muy desarrollados desde la década de los ochenta han reconfigurado la oferta y las relaciones de empleo. Gran parte del análisis de la sociedad posindustrial y de las economías avanzadas generalmente se traduce en un crecimiento masivo por la necesidad de trabajadores altamente educados y formados. Esto sugiere oportunidades de empleo radicalmente menores para trabajadores con niveles educativos inferiores y, sobre todo, para los inmigrantes. No obstante, estudios empíricos de las principales ciudades en los países más desarrollados indican una demanda continuada de trabajadores de bajos salarios y una oferta significativa de empleos nuevos y viejos que requieren un nivel de educación escaso y que se retribuyen con sueldos bajos.

Generando una demanda de trabajadores de bajos salarios

En el trabajo cotidiano de los sectores punteros de las ciudades globales, una importante proporción de los empleos disponibles es de tipo manual y con bajo salario, muchos ocupados por mujeres inmigrantes. Incluso los profesionales más avanzados requerirán trabajadores administrativos, de limpieza o de mantenimiento para sus oficinas vanguardistas, además de necesitar camioneros para transportar su *software* o el papel higiénico. Aunque este tipo de trabajadores y empleos nunca están representados como parte de la economía global, son de hecho parte de la infraestructura necesaria para gestionar e implementar dicha economía, incluyendo una forma tan avanzada de ésta como pueden ser las finanzas internacionales.

No se suelen analizar los procesos de trabajo de los servicios empresariales de alto nivel, desde la contabilidad a los conocimientos necesarios para la toma de decisiones. Estos servicios suelen ser vistos como un tipo de *output*, por ejemplo los conocimientos técnicos de alto nivel. Por tanto, se le ha prestado poca atención a la gama real de empleos, desde los empleos con altos salarios a los de bajos salarios, implicados en la producción de

estos servicios. La atención sobre el proceso de trabajo vuelve a poner al descubierto la cuestión del empleo. La información debe difundirse, y los edificios en los que los trabajadores desempeñan sus labores deben ser construidos y limpiados. El rápido crecimiento de la industria financiera y de servicios altamente especializados genera no sólo empleos técnicos y administrativos de alto nivel, sino también múltiples empleos no cualificados con salarios reducidos. En mis investigaciones sobre Nueva York y otras ciudades, he observado que entre un 30% y un 50% de los trabajadores en los sectores más punteros son, en realidad, trabajadores con bajos salarios.²⁶ Estas tendencias forman parte de una reconfiguración más amplia del empleo en las ciudades globales del Norte, pero también, y crecientemente, en las ciudades del Sur global.²⁷

Las inmigrantes que sirven a las mujeres blancas profesionales de clase media han sustituido la imagen tradicional de la sirviente de raza negra que sirve a la señora blanca

Además, los estilos de vida similares, y de alto nivel, de los profesionales en estos sectores han creado una nueva demanda para una amplia relación de profesiones domésticas, sobre todo empleadas domésticas y niñeras. La presencia de un sector muy dinámico, con una distribución de rentas extremadamente polarizadas, tiene su propio impacto en la creación de empleos de bajos salarios en la esfera del consumo (o, en términos más generales, de la reproducción social). El rápido crecimiento de industrias con importantes concentraciones de empleos con altos y bajos salarios ha adoptado formas concretas en la estructura del consumismo, que a su vez ha tenido un efecto de retroalimentación sobre la organización y los tipos de empleo que se están creando. La expansión de la mano de obra de elevados ingresos, junto con la emergencia de nuevos modos de vida, ha generado un proceso de aburguesamiento consecuencia de los altos ingresos, que descansa, en último término, en la disponibilidad de una amplia oferta de trabajadores con salarios reducidos.²⁸

²⁶ S. Sassen, 2001, *op. cit.*, cap. 8 y 9, sobre todo las Tablas 8.13 y 8.14; C. Zolniski, *Janitors, Street Vendors, and Activists: The Lives of Mexican Immigrants in Silicon Valley*, University of California Press, Berkeley, 2006.

²⁷ Ver, por ejemplo, S. Buechler, "Deciphering the Local in a Global Neoliberal Age: Three Favelas in Sao Paulo, Brazil", en S. Sassen (ed.), *Deciphering the Global: Its Scales, Spaces, and Subjects*, Routledge, Nueva York y Londres, 2007; J. Gugler, *World Cities Beyond the West*, Cambridge University Press, Cambridge, 2004; J.P. Koval, L. Bennett, M. Bennett, F. Demissie, R. Garner y K. Kim, *The New Chicago. A Social and Cultural Analysis*, Temple University Press, Filadelfia, 2006. S.A. Venkatesh, *Off the Books: the Underground Economy of the Urban Poor*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 2006.

²⁸ En cuanto a las necesidades de consumo de la creciente población con rentas bajas en las grandes ciudades, éstas también están siendo colmadas gradualmente por formas de producción de bienes y servicios que utilizan la mano de obra de forma intensiva, y no tanto por formas estandarizadas y sindicadas: pequeños establecimientos de manufactura y de comercio minorista, que dependen del trabajo familiar, que a menudo no cumplen los estándares mínimos de salud y seguridad. Ropa de vestir o ropa de cama, producida local y económicamente en fábricas que explotan a los obreros, puede compe-

Restaurantes de precios exorbitantes, viviendas y hoteles de lujo, tiendas *gourmet*, *boutiques*, tintorerías y servicios de limpieza especiales, todos utilizan la fuerza de trabajo de forma más intensiva que sus equivalentes más baratos. Esto ha reintroducido –hasta un punto desconocido desde hacía mucho tiempo– la noción de “clases sirvientes” en los hogares contemporáneos de elevadas rentas.²⁹ Las inmigrantes que sirven a las mujeres blancas profesionales de clase media han sustituido la imagen tradicional de la sirvienta de raza negra que sirve a la señora blanca. Todas estas tendencias empujan a estas ciudades hacia una polarización social cada vez más aguda.

Mercados laborales globales emergentes

Estamos empezando a observar la formación de mercados globales de trabajo, tanto en la cima como en la base del sistema económico. En la base gran parte de la ocupación laboral proviene de los esfuerzos de individuos, principalmente inmigrantes, aunque se empieza a detectar una red creciente de organizaciones que participan en este nivel. La subcontratación de empleos manuales de bajo nivel, administrativos y en el sector servicios se produce principalmente a través de empresas. El reclutamiento o, en términos más generales, la satisfacción de la demanda de trabajo doméstico, tiene lugar mediante el proceso de migración, pero cada vez es más notable la labor de las agencias en este sentido. Finalmente, un sector en auge es el de empresas globales de colocación de personal, que proveen a las empresas de una amplia gama de trabajadores, para, principalmente, empleos estandarizados. Algunas de éstas han incluido el trabajo doméstico para servir a la fuerza laboral profesional transnacional.

Por ejemplo, Kelly Services, una empresa de servicios incluida en la lista *Fortune 500*,³⁰ centrada en la colocación de personal a nivel global, que mantiene oficinas en 25 países, acaba de añadir una división de asistencia doméstica que suministra empleos de amplio espectro en este terreno. Está especialmente diseñada para personas que necesitan asistencia en las actividades de la vida diaria, pero también para aquellos que no tienen tiempo

tir con las importaciones asiáticas de bajo coste. Una gama de productos y servicios, cada vez mayor, desde muebles de bajo coste manufacturados en sótanos, a “taxis piratas” y servicios de asistencia familiar a diario, están disponibles para colmar la demanda creciente de la población con bajas rentas. Hay numerosos casos de cómo el incremento en la desigualdad de ingresos transforma la estructura del consumo, y los efectos de retroalimentación que esto puede tener en la organización del trabajo, tanto en la economía formal como en la informal.

²⁹ Algunas de estas cuestiones están bien ilustradas en la emergente literatura de investigación sobre el servicio doméstico (ver, entre otros, R. Parrenas, 2001, *op. cit.*, y N. Ribas Mateos, 2005, *op. cit.*), así como en el rápido crecimiento de organizaciones internacionales que proveen a varias tareas del hogar, como se tratará a continuación. Ver también H. Hindman, “Outsourcing Difference: Expatriate Training and the Disciplining of Culture”, en S. Sassen (ed.), *Deciphering the Global: Its scales, spaces and subjects*, Routledge, Nueva York y Londres, pp. 153-176, para el caso de los expatriados.

³⁰ Publicación anual de la revista *Fortune* que contiene las 500 compañías industriales más grandes de EEUU en términos de activos.

para cuidar de la casa, actividad que antaño hubiera sido ocupada por la figura de la “mujer/madre” en el hogar.³¹

Aún más pertinente para los hogares profesionales de los que hablamos es que hay un número creciente de organizaciones globales de colocación de personal cuyos servicios publicitados cubren varios aspectos de los trabajos domésticos diarios, incluyendo llevar, recoger y el cuidado de los niños, la limpieza y la cocina.³² Una agencia internacional de niñeras y *au pairs* (EF Au Pair Corporate Program) hace publicidad directamente dirigida a las empresas para intentar convencerlas de que incluyan sus servicios como parte de sus ofertas de empleo a potenciales empleados, ayudándoles así a conciliar (con el trabajo fuera de casa) las necesidades de cuidado de los niños y del hogar. La tendencia emergente apunta cada vez más a que los componentes de la clase profesional transnacional puedan acceder a estos servicios en la creciente red de ciudades globales entre las cuales es probable que circulen.³³

En la cumbre del sistema, varias empresas importantes de colocación de personal global, e incorporadas a *Fortune 500*, ofrecen a las otras empresas expertos y talentos para empleos técnicos y profesionales de alto nivel. En el año 2001, la mayor de estas empresas fue la multinacional suiza Adecco, con oficinas en 58 países; en 2000 suministró un total de tres millones de empleados a empresas en todo el mundo. Manpower, con oficinas en 59 países, proporcionó dos millones de empleados. Kelly Services suministró 750.000 empleados en 2000. Todavía más importante es el hecho de que hay un sistema emergente que protege los derechos de la mano de obra transnacional profesional y de gestión. Este sistema está incrustado tanto en los principales acuerdos de libre comercio actuales, como en una serie de nuevos tipos de visados emitidos por distintos gobiernos.³⁴

Por consiguiente, se puede observar el surgimiento de la internacionalización del mercado de trabajo tanto en la cima como en la base de la distribución ocupacional. Los empleos de categoría media han sido menos proclives a la internacionalización de su oferta, aunque también estén cada vez más incorporados a las agencias de empleo temporal. Estas ocupaciones de rango medio abarcan una amplia variedad de empleos profesionales y de

³¹ Los servicios de asistencia en el hogar incluyen ayuda para la higiene personal y el vestir, la preparación de alimentos, ayuda para caminar, salir de la cama y acostarse, recordatorios para la toma de medicamentos, transporte, cuidados generales del hogar, conversación y compañía. Aunque menos directamente relacionado con las necesidades de hogares profesionales de elevadas rentas, ocurre que muchas de estas tareas solían estar a cargo del ama de casa tradicional de los países del Norte global.

³² Muy importantes en este mercado son: International Nanny and Au Pair Agency, con sede en Gran Bretaña, Nannies Incorporated, con sedes en Londres y París, e International Au Pair Association (IAPA), con sede en Canadá.

³³ Ver S. Sassen, 2006b, *op. cit.*, cap. 6.

³⁴ Para un análisis detallado, ver S. Sassen, *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 2006a, cap. 5 y 8.

supervisión; muchos de ellos están sujetos a la automatización, pero bastantes son lo suficientemente específicos a la organización político-económica de cada país y a su cultura como para ser candidatos poco probables para la deslocalización. En este línea también se incluyen un amplio abanico de empleos de nivel medio y alto, sobre todo en la función pública.³⁵

Los tipos de ocupación involucrados tanto en la cima como en la base del sistema son de formas distintas pero paralelas, sensibles a las dinámicas globales. Las empresas requieren profesionales de confianza, y con algo de talento –si hay suerte–, y necesitan que sean especializados pero estandarizados al mismo tiempo, para poder utilizarlos globalmente. Además, los profesionales quieren lo mismo en cuanto a los trabajadores que emplean para sus hogares. El hecho de que ahora las empresas de colocación de personal provean de servicios domésticos indica tanto la emergencia de un mercado global del trabajo, como los esfuerzos por estandarizar los servicios prestados por empleadas domésticas, niñeras y enfermeras de atención a domicilio en todo el mundo.

En la cumbre de la economía empresarial, los profesionales altamente remunerados y las grandes corporaciones empresariales que proyectan conocimientos de ingeniería y precisión tecnológica se identifican mucho más fácilmente como necesarios para un sistema económico avanzado que los camioneros y otros trabajadores del sector servicios industriales, o que las empleadas domésticas y niñeras, aunque todos sean ingredientes necesarios. Las empresas, sectores y trabajadores que pueden aparentar tener un vínculo muy tenue con la economía urbana, dominada por las finanzas y los servicios especializados, pueden ser de hecho una parte integrante de esta misma economía. Sin embargo, se incorporan a ella bajo condiciones de agudas segmentaciones sociales, de ingresos y, a menudo, sexuales y raciales/étnicas. Se incorporan a un circuito global inferior del capital, cada vez más dinámico y multifacético, que se desarrolla casi en paralelo al circuito superior de profesionales y empresas de servicios empresariales punteras –los abogados, contables y expertos de telecomunicaciones que dan servicio al capital global–.

³⁵ Debe destacarse que, aunque el suministro de personal gubernamental no se está internacionalizando, hay dos tendencias en auge que constituyen un tipo de internacionalización. Por una parte está el reclutamiento de extranjeros distinguidos, que con anterioridad hayan desempeñado altos cargos en sus propios gobiernos nacionales, para altos puestos de gobierno. Un ejemplo muy conocido fue el reclutamiento en Londres de un antiguo alto cargo público responsable del transporte público en el gobierno de la ciudad de Nueva York, para gestionar el sistema de transporte público londinense. Por otra parte, tenemos la intensificación de las redes globales de funcionarios gubernamentales especializados, ya sea en la política de la competencia, la lucha antiterrorista o la inmigración (*Ibidem*, cap. 5 y 6); estas redes pueden ser bastante informales o traspasar los acuerdos institucionales formales.