

## „THE WORLD‘S LOCAL BANK“: FINANZDIENSTLEISTER, GLOBALE GÜTERKETTEN UND DAS WORLD CITY NETWORK<sup>1</sup>

Christof PARNREITER, Hamburg\*, Karin FISCHER und Karen IMHOF, beide Wien\*

mit 5 Abb. und 4 Tab. im Text

### INHALT

<i>Abstract</i> .....	37
<i>Zusammenfassung</i> .....	38
1 Einleitung .....	39
2 Konzeptuelle Überlegungen zur Integration von Global City und Global Commodity Chain-Forschung .....	40
3 Globalisierung und die Rolle von Finanzdienstleistungsunternehmen in Mexico City und Santiago de Chile .....	45
4 Ergebnisse .....	49
5 Interpretation .....	56
6 Die Verortung der Global City .....	58
7 Ausblick .....	64
8 Literaturverzeichnis .....	65

### *Abstract*

*“The world’s local bank”: Financial service provider, global commodity chains and the World City Network*

*Global City Research keeps being accused of lacking an empirical basis and having an imprecise theoretical foundation. This article tries to counter this criticism on various levels. In conceptualizing the connection between two strands of theorizing – Global City and Global Commodity Research – an attempt is made to grasp the*

<sup>1)</sup> Dieser Artikel entstand im Rahmen eines vom „Fonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung in Österreich“ (FWF) geförderten Projekts (P14883).

\* Mag. Dr. Christof PARNREITER, Institut für Geographie, Universität Hamburg, D-20146 Hamburg, Bundesstraße 55 (Geomatikum); e-mail: [parnreiter@geowiss.uni-hamburg.de](mailto:parnreiter@geowiss.uni-hamburg.de), <http://www.geowiss.uni-hamburg.de>; Mag. Karin FISCHER und Mag. Karen IMHOF, beide Institut Projekt Internationale Entwicklung, c/o Institut für Afrikanistik, Universität Wien, A-1090 Wien, Campus AAKH, Spitalgasse 2, Hof 5; e-mail: [vorname.name@univie.ac.at](mailto:vorname.name@univie.ac.at), <http://www.univie.ac.at/int-entwicklung/>

*relationship between the deepening integration of cities into the world markets and the increased concentration of producer services in global cities as well as their interdependence. By means of a case study of stock and bond issues in Mexico and Chile it is shown empirically that advanced producer services have a double function for both networks.*

*Firstly, they provide an essential input (in our case: financial services) necessary for creating and sustaining global commodity chains. Secondly, producer service firms are concentrated in the respective capitals and form links between the cities through their transactions, generating a network of global cities. This double function of advanced producer services connects these networks so that they overlap in the global city. The mapping of Mexico City and Santiago de Chile shows however that a spatial connection between the two networks exists in small segments of the relevant city only. Thus, global city formation is not uniform but causes urban breaches and segmentation.*

### *Zusammenfassung*

*Global City-Forschung sah sich immer wieder dem Vorwurf mangelnder empirischer Evidenz sowie ungenauer theoretischer Fundierung ausgesetzt. Dieser Artikel versucht dieser Kritik auf mehreren Ebenen zu begegnen. Mit der Integration von Global City- und Global Commodity Chain-Forschung, zweier verwandter, aber bislang unverbundener Theoriestränge, wird die Beziehung zwischen vertiefter Weltmarktintegration und wachsender Konzentration von Dienstleistungen in Städten konzeptualisiert. Empirisch zeigen wir mit einer Fallstudie zu Aktien- und Anleihenemissionen in Mexiko und Chile, dass den gehobenen Dienstleistungsunternehmen eine doppelte Funktion zukommt.*

*Erstens leisten sie unverzichtbare Inputs (in unserem Fall Finanzdienstleistungen), mit denen globale Güterketten errichtet und aufrechterhalten werden. Zweitens sind die Dienstleistungsunternehmen in den jeweiligen Hauptstädten konzentriert und verknüpfen über ihre Aktivitäten einzelne Städte zu einem globalen Städtenetzwerk. Durch diese Doppelfunktion werden gehobene Produktionsdienstleistungen zu Bindegliedern zwischen beiden Netzwerken, die sich in den Städten überlappen. Die Kartierung von Mexiko City und Santiago de Chile zeigt allerdings auch, dass der Ort des Zusammentreffens beider Netzwerke nur einen kleinen Teil der jeweiligen Stadt ausmacht. Die Herausbildung der Global City ist eine der städtischen Brüche und Spaltungen.*

## 1 Einleitung

Eine an der Global City-Forschung<sup>2)</sup> immer wieder geübte Kritik ist ihre mangelnde Fundierung durch empirisch belegbare Indikatoren. Fehlende oder schlechte Daten wurden bereits in den 1990er-Jahren als das „Dirty Little Secret of World Cities Research“ bezeichnet (SHORT et al. 1996), und auch fast zehn Jahre später konstatiert BRONGER trotz der mittlerweile erzielten Fortschritte immer noch ein „geradezu erstaunliches Forschungsdefizit“ bezüglich der Frage, „welche Indikatoren heranzuziehen sind, mit deren Hilfe man die globale Bedeutung feststellen *und* messen kann“ (BRONGER 2004, S. 146; Hervorhebung im Original).

Dieser Mangel lässt manche Autoren bestreiten, dass das Global City-Konzept zur Untersuchung von Städten in der „Dritten Welt“ ein sinnvoller Ansatzpunkt ist. So bezweifeln etwa HÄUSSERMANN & ROOST (2000, S. 88) die Möglichkeit der „Übertragung auf alle Weltregionen“, während für BRONGER (2004, S. 154) Forschungsergebnisse, die zeigen, dass Städte wie Mexico City, São Paulo, Mumbai, etc. Global City-Funktionen ausüben, „nicht der Wirklichkeit“ entsprechen.

Im hier vorliegenden Text wird dieser Kritik auf mehreren Ebenen begegnet. Zum einen argumentieren wir, dass die Forschungsdefizite der Global City-Forschung generell und der auf die Städte in der „Dritten Welt“ bezogenen Arbeiten im Speziellen nicht nur im empirischen Bereich zu finden sind, sondern auch im konzeptuellen. Ja, wir meinen, dass die festgestellten empirischen Mängel mit Unschärfen und Verkürzungen in der Theoriebildung zu Global Cities ebenso zusammenhängen wie mit der ungenauen Rezeption der Theoriebildung. Zum anderen legen wir Ergebnisse einer Fallstudie über Aktien- und Anleihenemissionen von Unternehmen in Mexiko und Chile vor, die zeigt, dass die Finanzdienstleistung „Börsengang“, die zur Globalisierung der mexikanischen bzw. der chilenischen Wirtschaft wichtig ist, im Wesentlichen von global agierenden Finanzunternehmen mit Filialen in Mexico City und Santiago de Chile erbracht werden.

Darüber hinaus plädieren wir für eine Integration zweier verwandter, bislang aber kaum verbundener Theoriestränge: der Global City- und der Global Commodity Chain-Forschung. Sowohl Städte als auch Güterketten bilden grenzüberschreitende Netzwerke, die, so unsere These, einander überlappen, und zwar in den Global Cities, weil dort jene gehobenen Produktionsdienstleistungen erbracht werden, die für die Existenz beider globaler Netze unabdingbar sind. Diese Überlappungen sind allerdings, wie anhand von Kartierungen in Mexico City und Santiago de Chile gezeigt wird, nur punktuell: Die sich formierende „Corporate Geography“ (GRANT & NIJMAN 2002) der Global City ist eine der städtischen Brüche und Spaltungen.

---

<sup>2)</sup> Die Begriffe Global City und World City werden hier synonym verwendet.

## 2 Konzeptuelle Überlegungen zur Integration von Global City und Global Commodity Chain-Forschung

Als messbare Indikatoren zur Herausbildung von Global Cities galten in der Geschichte der diesbezüglichen Forschung zunächst vor allem standörtliche Faktoren, wie die Zahl von Firmensitzen der weltgrößten Konzerne in einer Stadt oder die Niederlassungen von großen Banken und Börsen. Mit den Arbeiten von Peter TAYLOR und seiner Kollegen im „Globalization and World Cities – Study Group & Network“ (GaWC; <http://www.lboro.ac.uk/gawc/>) wurde ein wichtiger Schritt getan, um über die Attributdaten hinaus Daten zu schaffen, die Auskünfte über *Verbindungen* zwischen Städten und damit auch über die Entstehung eines „World City Network“ (TAYLOR 2004) geben können.

Der nächste Schritt, der nun getan werden muss, um bessere empirische Daten zur Formierung von Global Cities zu erlangen, ist, wie GERHARD (2004, S. 9) vorschlägt, die stärkere Hinwendung zu einem akteursorientierten Ansatz. Genau genommen müsste man dabei allerdings von einer Rückbesinnung sprechen, stehen doch Akteure und deren Tätigkeiten für die Expansion und das Funktionieren der Weltwirtschaft im Mittelpunkt des Interesses der zentralen theoretischen Texte der Global City-Forschung. So spricht beispielsweise SASSEN (1988, S. 126f) von Global Cities als Orten, „from where the world economy is managed and serviced“, und FRIEDMANN (1995, S. 22) sieht es als primäre Funktion und Aktivität dieser Städte an, „(to) articulate larger regional, national, and international economies“.

Dieser Fokus auf Funktionen und Aktivitäten statt auf attribuierte Indikatoren impliziert, wie FRIEDMANN und WOLFF bereits vor über 20 Jahren in einem vielfach als Initialzündung der Global City-Forschung bezeichneten Aufsatz argumentierten, dass nicht nur Städte wie New York, London oder Tokio in dieser Perspektive untersucht werden sollten, sondern auch Städte in der „Dritten Welt“, denn „there is no definite cut-off point with other cities that belong to the same system but are not so tightly integrated with the world economy, have only a national/subnational span of control, or are integrated primarily on a basis of dependency“ (FRIEDMANN & WOLFF 1982, S. 319). Globalisierung bedeutet nämlich nicht das selbständige und harmonische Zusammenwachsen der gesamten Welt zu einem integralen Ganzen, sondern ist ein hierarchisches Verknüpfen von Aktivitäten, Gesellschaften und Territorien. Das impliziert, dass die Tätigkeit des Verknüpfens getan werden muss und deshalb an Personen und Orte gebunden ist. In anderen Worten: Wenn Globalisierung sich unter anderem dadurch auszeichnet, dass die neue räumliche Ordnung der Weltwirtschaft die Form eines Netzwerkes annimmt, in dem Städte die wichtigsten Knotenpunkte bilden, und wenn Lateinamerika, Afrika und Asien in die internationale Arbeitsteilung eingebunden sind, dann müssen auch Städte der Peripherien ihren Platz in dieser neuen Geographie des Kapitalismus haben. Sie sind entscheidende Orte im und für den Prozess der Globalisierung, Orte, an denen Globalisierung gemacht wird, an denen lokale, regionale, nationale und internationale Prozesse zu globalen verschmolzen werden.

Auf diesen konzeptuellen Überlegungen aufbauend, müssen – soll die These, dass Mexico City oder Santiago de Chile Global City-Funktionen ausüben, verifiziert wer-

den – drei Bedingungen erfüllt sein: Erstens müssen die Ökonomien der betreffenden Länder in zunehmendem Ausmaß in globale Produktions- und Handelsketten integriert sein, zweitens muss die Globalisierung der mexikanischen und chilenischen Wirtschaft zumindest teilweise von den jeweiligen Hauptstädten aus organisiert und kontrolliert werden, und drittens müssen die beiden Städte durch den Fluss von Dienstleistungen, Kapital und Informationen mit anderen Global Cities verbunden sein.

Alle drei Aspekte sind gut dokumentiert, weshalb hier eine knappe Zusammenfassung ausreicht (ausführlicher vgl. PARNREITER 2002, 2003a, 2003b). Seit den 1980er-Jahren haben sowohl die mexikanische als auch die chilenische Wirtschaft einen tief greifenden Globalisierungsprozess durchlaufen, der sich vor allem an dem rapiden Anstieg der Exporte und des Zuflusses ausländischer Investitionen zeigt. Diese Entwicklung wurde durch Freihandelsabkommen beider Länder (am bedeutendsten waren jene mit den USA und der EU sowie im Fall Chiles auch mit der Asiatisch-Pazifischen Wirtschaftsgemeinschaft APEC) zusätzlich gefördert. Neben dem Wachstum der Exporte hat sich auch deren Struktur markant verändert: Vor allem in Mexiko, in geringerem Ausmaß aber auch in Chile, werden die Ausfuhren über globale Güterketten („global commodity chains“) organisiert, die von transnationalen Konzernen bestimmt werden. Im mexikanischen Fall dominieren dabei „revolving door exports“, also die Einfuhr von industriellen Halbfertigprodukten, die in Mexiko montiert und dann re-exportiert werden, und zwar vor allem in die USA. In Chile basieren die Exporte nach wie vor auf den natürlichen Ressourcen mit Kupfer als wichtigstem Exportgut; seit Mitte der 1980er-Jahre haben jedoch nicht-traditionelle Exportgüter (Frischobst und Fisch sowie verarbeitete Produkte wie Fischmehl, Konserven, Wein und Holz) an Bedeutung gewonnen. Der verarbeitende Lebensmittelsektor wurde zunehmend in globale Güterketten integriert, die von transnationalen Unternehmen kontrolliert und organisiert werden.

In beiden Ländern wird die vertiefte Integration in globale Güterketten teilweise von der jeweiligen Hauptstadt aus organisiert. Dies lässt sich zum einen aus der Ballung von Firmensitzen in Mexico City bzw. Santiago de Chile und der regionalen Konzentration der ausländischen Direktinvestitionen ebendort erkennen, zum anderen am wachsenden Gewicht der gehobenen Produktionsdienstleistungen an den städtischen Ökonomien. Eine Detailuntersuchung der Tätigkeiten von Unternehmen im Bereich der Finanzdienstleistungen, die Standorte in Mexico City und Santiago de Chile unterhalten, untermauert diesen Befund weiter (siehe unten).

Empirische Belege für das dritte Kriterium – die Verbindung von Global Cities untereinander durch ein Netzwerk gehobener Dienstleistungsunternehmen – liefern die Studien des bereits zitierten GaWC. Diese weisen für Mexico City ein hohes Ausmaß an Integration in das grenzüberschreitende Netzwerk von Global Cities nach. Mit einer Vernetzungsdichte, die etwa der von Zürich, Johannesburg, Mailand und sogar Los Angeles entspricht, ist Mexico City die am dichtesten vernetzte Stadt in Lateinamerika. Santiago de Chile befindet sich unter den lateinamerikanischen Städten an fünfter Stelle.

Es ist also hinreichend belegt, dass sich in und durch die Globalisierungsprozesse die Rolle und Struktur von Mexico City und Santiago de Chile hin zu Global Cities wandelt(e), deren primäre Funktion es nicht mehr ist, für die Integration des jeweiligen

Binnenmarktes zu sorgen, sondern die globale Integration jener Teile der Wirtschaft, die auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähig sind, zu bewerkstelligen. Trotzdem muss selbstkritisch eingewandt werden, dass dieser Befund ein vorläufiger ist. Denn auch wenn die Erfüllung der drei oben genannten Bedingungen für die Herausbildung einer Global City empirisch belegbar ist, so wurde die *Verbindung* zwischen der Vertiefung transnationaler Prozesse, der Konzentration von Steuerungs- und Kontrollfunktionen in den genannten Städten und deren Einbindung in das globale Städtenetzwerk bislang nicht nachgewiesen.

Ein Beispiel: Wir wissen, dass Mexiko seine Exportproduktion drastisch gesteigert hat, wir wissen, dass Produktionsdienstleistungen hochgradig in Mexico City konzentriert sind, und wir wissen, dass diese Produktionsdienstleistungen zu einem erheblichen Teil von Unternehmen erbracht werden, die am Weltmarkt operieren. Was wir aber *nicht* wissen ist, wer die Kunden der gehobenen Dienstleistungsfirmen in Mexico City sind, noch, woher die in Mexiko tätigen großen Unternehmen, seien es mexikanische oder transnationale Konzerne, ihre gehobenen Dienstleistungen beziehen. Der Kern des Global City-Paradigmas liegt aber gerade im Postulat, dass eine Beziehung besteht zwischen der vertieften Weltmarktintegration, einer wachsenden Bedeutung und Konzentration von hochwertigen Dienstleistungen in Städten sowie grenzüberschreitenden Beziehungen zwischen diesen.

Um diese Beziehung fassen und empirisch untersuchen zu können, ist es erforderlich, den Global City-Ansatz mit einer anderen Forschungsrichtung zu verbinden, dem Global Commodity Chain-Konzept (für einen Überblick über theoretische Ansätze und Fallstudien vgl. HOPKINS & WALLERSTEIN 1986, GEREFFI & KORZENIEWICZ 1994, GEREFFI et al. 2001). Beide Stränge haben transnationale Netzwerke zum Gegenstand, nämlich einerseits das von Städten und andererseits die durch transnationale Konzerne geschaffenen Produktionsketten. Trotz dieser Gemeinsamkeit gab es bislang nur wenig wechselseitige Befruchtung, und erst jüngst wurde mit der Konzeptualisierung des Verhältnisses der beiden Theorieströmungen begonnen (PARNREITER 2003b, BROWN et al. 2004).

Der Forschung über globale Güterketten kommen wertvolle Verdienste bei der Analyse der seit den 1970er-Jahren stattfindenden organisatorischen Veränderungen der globalen Produktion und des weltweiten Handels zu. Diese lassen sich erstens festmachen an neuen Formen der Auslagerung von ursprünglich integrierten Unternehmensaktivitäten. Zweitens besteht der globale Handel zunehmend aus Teilen, Komponenten und Dienstleistungen und hat folglich im Vergleich zu früheren Perioden an Komplexität gewonnen. Drittens findet ein gewichtiger Teil (bis zu zwei Drittel) des globalen Handels entweder innerhalb transnationaler Unternehmen oder zwischen diesen statt und wird über ein komplexes Steuerungssystem abgewickelt, das Unternehmen durch eine Fülle von Beschaffungs- und Leistungsverträge aneinander bindet (DICKEN 1998).

Der Global Commodity Chain-Ansatz ist für die Darstellung der Geographie der Weltwirtschaft insofern von großer Bedeutung, als er die Aufmerksamkeit auf die Verbindungen und die Koordination zwischen ökonomischen Akteuren lenkt – und damit auf die Orte, an denen diese Akteure angesiedelt sind. Erfasst werden sollen alle Inputs, die in ein Produkt einfließen, und die Orte, an denen sie erbracht werden – angefangen

von der Planung über die Beschaffung von Rohstoffen und die Fertigung bis hin zum Endkonsum und der Entsorgung. Trotz der konzeptuellen Bedeutung dieses Ansatzes und der wachsenden Zahl an empirischen Studien zu unterschiedlichen Gütern, weist er zwei gewichtige Schwachpunkte auf. Zum einen bleiben, trotz der theoretischen Erkenntnis, dass globale Güterketten ökonomische Akteure an vielerlei Orten miteinander in einer hierarchischen Ordnung verknüpfen, die meisten Studien in dieser Forschungstradition „raumlos“. Produktionsnetze werden kaum als raumgebunden und raumschaffend untersucht; die durch grenzüberschreitende Güterketten geschaffene Geographie globaler Produktion ist, im Vergleich zu Fallstudien zu einzelnen Orten / Städten, ein wenig untersuchter Bereich.

Eine zweite Lücke in der Global Commodity Chain-Forschung ist, dass die bedeutende Rolle und Funktion von Produktionsdienstleistungen für Güterketten von den bislang vorliegenden Untersuchungen kaum einbezogen worden ist. Dieser Mangel ist insofern verwunderlich, als grenzüberschreitende Produktionsnetzwerke nachweislich auf hoch entwickelte Formen von Logistik, Koordination und Kontrolle angewiesen sind, die von Dienstleistungsunternehmen bereitgestellt werden. Diese bieten eine Reihe professioneller, finanzieller und kreativer Leistungen an, die notwendig sind, um Unternehmen und ihre Aktivitäten auf der ganzen Welt in die globale Arbeitsteilung einzugliedern. Trotz eines Aufrufs, den Dienstleistungssektor als wichtigste Verbindung innerhalb der globalen Güterketten näher zu untersuchen (RABACH & KIM 1994), blieb dieser Bereich bislang weitgehend unerforscht.

Die Global City-Forschung ist insofern raumbezogener, als ihre Stärke darin liegt, die Beziehung zwischen Globalisierung und Stadtentwicklung zu konzeptualisieren und zu untersuchen. In diesem Zusammenhang wurde immer die Bedeutung gehobener Dienstleistungen für die so genannte „global city formation“ herausgestrichen (SASSEN 1991, TAYLOR 2004). Eine der Schwächen dieses Ansatzes ist es allerdings, dass die *konkreten Tätigkeiten* im Bereich von Management-, Steuerungs- und Kontrollfunktionen, die von Unternehmen in Global Cities ausgeführt werden, ein in der Forschung zu kurz gekommenes Thema darstellen. Ein anderer Mangel der Global City-Forschung ist es, dass die Beziehungen zwischen Global Cities und anderen Städten kaum untersucht sind. Wenn aber die zentrale Funktion von Global Cities jene ist, die Produktion auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene in einen Weltmarkt zu integrieren (FRIEDMANN 1995, S. 22), dann muss es vielfältige Verbindungen zwischen Global Cities einerseits und Städten auf anderen Maßstabsebenen andererseits geben: Das Global City Netzwerk baut auf und wird „getragen“ von städtischen Netzwerken auf nationaler und regionaler Ebene.

Die Schwäche beider Ansätze kann überwunden werden, indem die beiden theoretischen Konzepte miteinander verbunden werden. Den Ansatzpunkt für diese Integration bilden die Unternehmen des gehobenen Dienstleistungssektors, weil sie

- a) vielfach als die zentralen Akteure bei der Herausbildung von Global Cities und der Verbindung dieser untereinander zu einem globalen Städtenetzwerk identifiziert wurden, und weil sie
- b) Inputs für den Produktionsprozess leisten, ohne die globale Güterketten nicht errichtet und aufrechterhalten werden könnten.

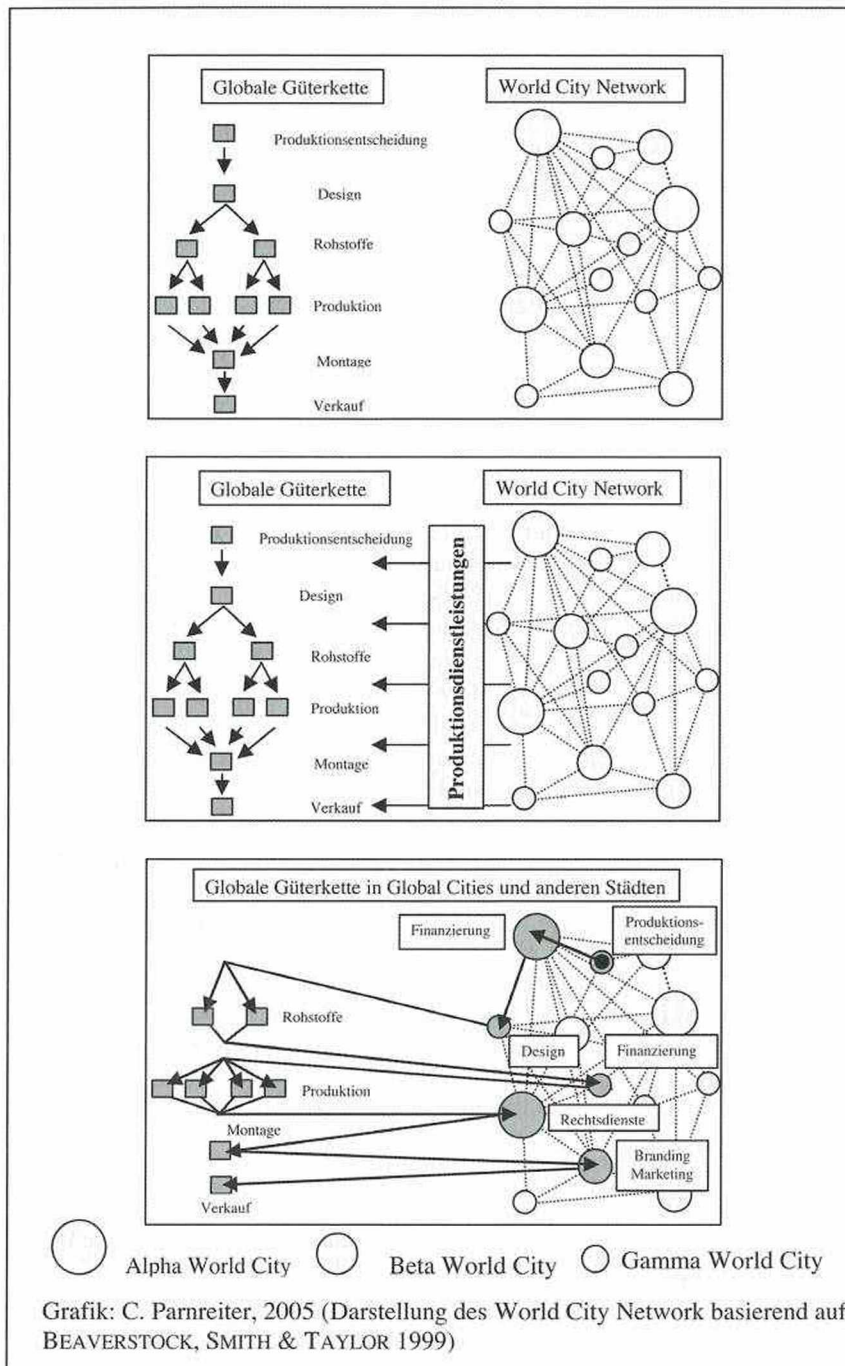


Abb. 1: Schematische Darstellung der Integration von Global Commodity Chains und World City Network



Gehobene oder produktionsbezogene Dienstleistungen wie Finanzierung, Rechtsdienste oder Vermarktung stellen essenzielle Abschnitte oder Glieder in Güterketten dar. Unternehmen, die solche Dienste bereitstellen, kommt deshalb, so unser Argument, im Prozess der Globalisierung eine doppelte Funktion zu. Einerseits verknüpfen sie weltweit gestreute, dezentrale Produktionsstätten zu globalen Produktionsnetzen bzw. Güterketten, und andererseits verbinden sie mit den zwischen ihnen bzw. zwischen ihren Filialen abgewickelten Transaktionen Städte auf Weltniveau zum „World City Network“. In anderen Worten: Gehobene Dienstleistungsunternehmen schaffen Produktions- und Städtenetzwerke, und sie bilden die zentralen Bindeglieder zwischen diesen beiden Netzwerken.

Die Integration von Global Commodity Chain-Forschung und Global City-Forschung ist in Abbildung 1 schematisch dargestellt. Werden die gehobenen Produktionsdienste als wichtiger Input für globale Güterketten erkannt, wird auch ersichtlich, dass und warum diese Güterketten immer auch durch Global Cities laufen: In diesen Städten werden die gehobenen Dienstleistungen in den Produktionsprozess eingespeist. Folglich sind die weltweiten Städte- und Produktionsnetze nicht voneinander getrennt, sie überlappen einander. Globale Güterketten sind verankert in unterschiedlichen Lokalitäten in aller Welt – von ländlichen Dörfern über (neue) Industriestädte bis hin zu Global Cities.

Diese Überlappungen von Städte- und Produktionsnetzen sind der Grund dafür, dass und warum FRIEDMANN & WOLFF (1987) Recht hatten, als sie argumentierten, dass auch Städte „unterhalb“ der top-gereichten Städte New York, London, Paris und Tokio Global City-Funktionen ausüben. Wäre dem nicht so, dann müssten weltweit alle wichtigen Produktionsdienste in einer der vier genannten Metropolen erworben werden – was offensichtlich nicht der Fall ist. Auch von Städten aus, die nur über eine mittlere Kontrollkapazität verfügen und die abhängig in das globale Städtenetz integriert sind (wie beispielsweise die von uns untersuchten lateinamerikanischen Städte), werden wichtige Produktionsdienstleistungen erbracht. Im Folgenden wird an einem Beispiel gezeigt, dass die Nachfrage nach gehobenen Dienstleistungen sich zwar vielfach an globale Unternehmen richtet, diese aber zum großen Teil eine lokale Präsenz außerhalb der „Großen Vier“ aufweisen: Steuerungs-, Management und Kontrollaufgaben werden also auch in den so genannten Beta- oder Gamma-World Cities erbracht, die auch außerhalb der USA oder der EU zu finden sind (zur Klassifizierung siehe BEAVERSTOCK, SMITH & TAYLOR 1999).

### **3 Globalisierung und die Rolle von Finanzdienstleistungsunternehmen in Mexico City und Santiago de Chile**

Im letzten Jahr des am Institut für Stadt- und Regionalforschung der Österreichischen Akademie der Wissenschaften angesiedelten Forschungsprojektes „Transformation and Urban Processes in Latin America“ ging es vor allem darum, an der Behebung der genannten Schwächen der Global City-Forschung zu arbeiten. Gemäß der Forderung

nach einem stärker akteursorientierten Ansatz in der Global City-Forschung und einer stärkeren Berücksichtigung von *Funktionen und Tätigkeiten* an Stelle standörtlicher Attribute haben wir in einer Fallstudie konkrete Aufgaben jener Firmen analysiert, die gemeinhin als „Netzwerkmacher“ für das World City Network genannt werden: die produktionsbezogenen Dienstleistungsunternehmen. Untersucht wurde, welche Unternehmen des Finanzsektors an den Börsengängen (Aktien- und Anleihenemissionen) der 50 größten in Mexiko und Chile ansässigen Unternehmen beteiligt gewesen sind (1982-2004). Ziel dieser Analyse war es einerseits herauszufinden, welche dieser Finanzdienstleister in Mexico City und Santiago de Chile präsent sind (entweder als Hauptsitze mexikanischer bzw. chilenischer Firmen oder als lokale Niederlassungen global operierender Unternehmen). Damit sollten andererseits auch die Überlappungen des World City Networks mit globalen Güterketten dokumentiert werden.

Aus den Produktionsdiensten wurde der Finanzsektor gewählt, weil die Unternehmen dieses Bereichs eine zentrale Rolle im Globalisierungsprozess spielen. Die Internationalisierung von Finanzdienstleistungen stellt eine der bedeutendsten Entwicklungen im Kontext der Globalisierung dar und hat in den letzten zwei Jahrzehnten zu einem hohen Grad an finanzieller Integration der lateinamerikanischen Länder in den Weltmarkt gesorgt (EICHENGREEN 1996).<sup>3)</sup> Diese Internationalisierung der Finanzdienstleistungen wird durch zwei Kanäle erreicht: Einmal über die verstärkte Präsenz von global agierenden Finanzdienstleistungsunternehmen in lokalen Märkten, und zweitens über die Inanspruchnahme ausländischer bzw. globaler Finanzdienstleister durch lokale Unternehmen (SCHMUKLER 2004). In beiden Fällen bildet die Emission von und der Handel mit Aktien und Anleihen eine zentrale Aktivität, und zwar mehrheitlich in Form von so genannten ADRs (*American Depository Receipts*).

### 3.1 Überblick über den Finanzdienstleistungssektor in Mexiko und Chile

Das mexikanische Finanzsystem durchlief nach der so genannten „Peso-Krise“ 1994/95 und noch tief greifender mit der Aufhebung des Verbots von ausländischem Besitz an mexikanischen Banken 1998/99 ein umfassendes Reform- und Liberalisierungsprogramm. Mit der vollständigen Liberalisierung stieg im Jahr 2001 der Anteil des Auslandskapitals auf mehr als 75% des gesamten Bankenvermögens. Derzeit befinden sich die fünf größten Banken Mexikos, die einen Anteil von 85% am gesamten Bankenvermögen haben, in ausländischer Hand (OECD 2002, KREBSBACH 2003).

Diese starke Präsenz von ausländischen Banken und die daraus resultierende Internationalisierung von Finanzdienstleistungen haben den Zugang mexikanischer Unternehmen zu Investitionskapital entscheidend beeinflusst. Globale Finanzunternehmen

<sup>3)</sup> Die Internationalisierung von Finanzinstitutionen wird erstens durch die Fortschritte in der Informationstechnologie gefördert, die es ermöglichen, eine breite Palette an finanziellen Produkten und Dienstleistungen in verschiedenen Märkten und Ländern anzubieten. Zweitens versuchen Investmentbanken und Finanzdienstleistungsunternehmen aufgrund des hohen Konkurrenzdrucks ihr Risiko zu streuen, indem sie verstärkt in neue Geschäftszweige und in neue Märkte eindringen. Drittens erleichterte die Abschaffung von Regulierungen zusammen mit der Privatisierung ehemals staatlich kontrollierter Finanzinstitutionen den Marktzugang von internationalen Firmen zu lokalen Märkten. Diese allgemeinen Entwicklungen werden auch bei einer Betrachtung der Finanzsysteme Mexikos und Chiles erkennbar.

wie BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria), Citigroup, HSBC (The Hongkong and Shanghai Banking Corporation) und Santander Central Hispano tätigten in den letzten zehn Jahren Investitionen von rund 25 Milliarden US-Dollar in den mexikanischen Finanzsektor (OECD 2004, S. 14). Diese Investitionen dienen allerdings nicht der verstärkten Kreditvergabe an den privaten Sektor, sondern können vielmehr als eine Verschiebung in der Umsatzstrategie dieser Banken gesehen werden: Auf dem mit Konsum- und Hypothekarkrediten unversorgten nationalen Markt konnten sie durch hohe Gebühren bessere Einnahmen erzielen als durch Kreditzinsen. Während Finanzdienstleistungsunternehmen ohne Bankenstatus zu einer Kreditquelle für Klein- und Mittelbetriebe geworden sind, wurden die großen Anlagegeschäfte von ausländischen Finanzdienstleistungsunternehmen getätigt, die von ihrem leichten Zugang zu internationalem Kapital profitieren. Aufgrund der hohen Kosten der Kreditaufnahme sind nationale und internationale Anleihenemissionen und der Auftritt von Unternehmen am US-amerikanischen Kapitalmarkt durch die Emission und den Handel von ADRs stark angestiegen. Das durchschnittliche Verhältnis der in New York gehandelten ADRs zum gesamten Handel am mexikanischen Finanzmarkt ist von 30 (1990-1995) auf 70% (1996-1999) gestiegen (SCHMUKLER 2004, S. 47).

In Chile fand während der 1990er-Jahre ein Konsolidierungsprozess innerhalb des Finanzsektors statt. Die Anzahl der Banken ging von 40 (1992) auf 26 (2003) zurück, wobei vier Banken einen Marktanteil von fast 70% auf sich vereinigen. 1997 und 2001 hob der Staat gesetzliche Restriktionen, die das Bankensystem betrafen, auf und schuf so neue Geschäftsfelder für Banken (wie den Handel mit Derivaten oder die Möglichkeit ausländischer Investitionen in Banken und Finanzunternehmen). Diese Liberalisierung erhöhte die Präsenz ausländischer Institute erheblich. Angeführt von der spanischen Santander Central Hispano mit einem Marktanteil von 45% dominieren derzeit sieben ausländisch kontrollierte Banken den Finanzsektor.

Konsum- und Hypothekarkredite von Banken weisen in Chile deutliche Wachstumsraten auf, während Unternehmenskredite lediglich um einen Prozentpunkt anwachsen (EIU 2004). Die ausländischen Banken bedienen fast ausschließlich Großfirmen und in Chile ansässige multinationale Unternehmen mit Krediten und konzentrieren ihre Aktivitäten in erster Linie auf den Kapitalmarkt. In einer Analyse des Finanzsystems kommen GALLEGO und LOAYZA zu dem Ergebnis, dass der Liberalisierungsprozess zu einer Verschiebung der Finanzierungsstruktur innerhalb der chilenischen Wirtschaft beigetragen hat, die dadurch gekennzeichnet ist, dass der Bankensektor zugunsten der Aktien- und anderer Anlagemärkte an Bedeutung verloren hat (GALLEGO & LOAYZA 1999, S. 18-21). Ende der 1990er-Jahre hatte der lokale Aktien- und Anleihemarkt den Kreditmarkt hinsichtlich Aktivität, Größe und Effizienz überholt (OECD 2003).

### **3.2 Methode und empirische Basis der Erhebung**

Um die Bedeutung der in Mexiko City und Santiago de Chile tätigen Finanzinstitutionen zu untersuchen, stützten wir uns auf zwei Datenquellen. Die eine wurde von der GaWC-Forschergruppe 1997/98 erstellt und besteht aus einer Matrix der

„Leistungswerte“ („service values“) von 100 globalen Dienstleistern in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Werbung und Marketing, Rechtsberatung, Versicherung, Unternehmensberatung und Finanzdienstleistungen.<sup>4)</sup> Die Leistungswerte beruhen auf einer Schätzung der Bedeutung, die eine Stadt für die Wahl eines Firmenstandortes dieser globalen Unternehmen hat. In diese Schätzung wurden sowohl die Größe der Firmensitze miteinbezogen als auch deren Funktion. Die Leistungswerte wurden anschließend durch ein Kodierungssystem geordnet, das von null (keine Unternehmenspräsenz) bis fünf (Hauptsitz des Unternehmens) reicht. Mit diesen Werten wird die Verbindung zwischen Städten definiert, die über die unterschiedlich starke Präsenz globaler Dienstleistungsfirmen geschaffen wird. Die Annahme lautet: je höher der Leistungswert einer Firma in einer Stadt (gemessen am Umfang der Dienstleistungen, die von dieser Firma angeboten werden), umso größer sind auch die Flüsse an Information, Wissen, Aufträgen, Ideen, Strategien, Plänen usw., die von dieser Firma ausgehen und die dieses Unternehmen mit anderen Filialen in anderen Städten verbinden (für eine detaillierte Beschreibung siehe TAYLOR 2004). Für unsere Zwecke zogen wir die Ergebnisse für Finanzdienstleistungsunternehmen heran, die das GaWC-Team erhoben hat.

Als zweite Datenquelle diente die Bloomberg Database. Bloomberg ist ein Finanzinformationsnetzwerk, das auch Informationen darüber bereitstellt, wie sich Unternehmen finanzieren. Erfasst werden unter anderem die Aktien- und Anleihenemissionen von Firmen, der Finanzmarkt bzw. die Finanzmärkte, an denen diese emittiert wurden und gehandelt werden sowie in den meisten Fällen auch den Namen der Finanzdienstleistungsfirma oder -firmen, die in die Emissionen involviert waren (für detaillierte Information siehe <http://www.bloomberg.com>).

Mit Hilfe der Bloomberg Database haben wir die Aktien- und Anleihenemissionen der nach Verkäufen gereihten größten 50 Unternehmen in Mexiko und Chile (dazu siehe EXPANSION 2002, EL DIARIO 2003) analysiert. Zunächst haben wir jene Finanzdienstleistungsfirmen identifiziert, die zwischen 1982 und 2004 Dienstleistungen für die Aktien- und Anleihenemissionen der jeweils 50 größten in Mexiko und Chile agierenden Unternehmen erbracht haben. Die Liste der in die Börsengänge involvierten Finanzdienstleister wurde dann nach der Häufigkeit der Leistungserbringung geordnet, d.h., dass jene Firmen, die ihre Dienste am häufigsten an mexikanische / chilenische Unternehmen verkauften, top-gereiht wurden. Die dadurch erzielten Ergebnisse wurden schließlich mit der Datenbank des GaWC verglichen, um diese auf ihre Aktualität zu überprüfen und um gegebenenfalls Veränderungen in der Bedeutung und Präsenz von Finanzdienstleistungsunternehmen in Mexiko City und Santiago de Chile feststellen zu können.

<sup>4)</sup> Wir danken Peter TAYLOR für die Überlassung der Datenbank.

## 4 Ergebnisse

Die mexikanische Fallstudie betreffend konnten wir mit den Bloomberg-Daten für 26 von 50 Unternehmen den/die Finanzdienstleister identifizieren, der/die entweder in eine Aktien- oder in eine Anleihenemission involviert war(en).<sup>5)</sup> Bezüglich der 50 größten Unternehmen in Chile konnten wir in 20 Fällen den/die Finanzdienstleister ausmachen, der/die Aktien- bzw. Anleihttransaktionen durchgeführt hat/haben.

Die Tabellen 1 und 2 fassen die Ergebnisse der Untersuchung zusammen.<sup>6)</sup> In Mexiko ging die Citibank/Citigroup (zu der auch Salomon Smith Barney und Banamex addiert wurden, die 1998 respektive 2001 von der Citigroup aufgekauft worden waren) als führende Finanzdienstleistungsfirma hervor. Citibank/Citigroup war an Aktien- und Anleiheemissionen der namhaftesten Unternehmen in Mexiko beteiligt, unter ihnen vier Firmen aus den Top-10 (PEMEX, Teléfonos de México, Grupo Carso, Walmart de México). Bank of New York und JP Morgan/Chase Manhattan sind die nächst wichtigsten Finanzdienstleister für die großen Unternehmen in Mexiko, wobei der Bank of New York vor allem aufgrund ihrer führenden Rolle als Einlagestelle von ADRs Bedeutung zukommt. Zu ihren Kunden zählen u.a. PEMEX, Teléfonos de México, Carso Global Telecom, Grupo Carso und Walmart de México.

Betrachtet man die Liste aller erfassten Finanzdienstleistungsunternehmen, stechen zwei Merkmale besonders hervor: Die große Mehrheit der Firmen, deren Dienste in Anspruch genommen wurden, befindet sich in ausländischem Besitz; nur zwei stehen in privatem mexikanischem Besitz (sie sind in der Tabelle kursiv gesetzt). Zweitens: Nur wenige der global agierenden Finanzdienstleister, die die Börsengänge für Unternehmen in Mexiko abwickelten, haben *keine* Niederlassung in Mexico City. Zudem sind diese nicht in Mexico City ansässigen Firmen deutlich weniger in die Aktien- und Anleiheemissionen involviert als jene Firmen, die lokale Büros unterhalten.

In Chile zeigt sich, was die Bedeutung und Präsenz ausländischer Finanzinstitutionen betrifft, ein ähnliches Bild wie in Mexiko: Nur vier der erfassten Dienstleister, die die Börsengänge der wichtigsten in Chile agierenden Unternehmen begleiteten, stehen im Besitz privaten chilenischen Kapitals,<sup>7)</sup> und wie in Mexiko führen global operierende Dienstleistungsfirmen die Reihung der am chilenischen Finanzmarkt aktivsten Unternehmen an. Citigroup teilt sich den ersten Platz mit JP Morgan/Chase Manhattan, gefolgt von Banco Santander und Morgan Stanley Dean Witter (vgl. Tab. 2). Diese sind vor allem für die führenden Unternehmen in den Bereichen Bergbau (Codelco,

<sup>5)</sup> Unter den 24 Unternehmen aus den Top-50, für die die Recherche in der *Bloomberg*-Datenbank keine Ergebnisse erbrachte, sind zwölf mexikanische Tochtergesellschaften transnationaler Konzerne. Diese Tochtergesellschaften sind am mexikanischen Aktien- bzw. Anleihenmarkt nicht gelistet. Die Vermutung liegt nahe, dass sie sich intern finanzierten (z.B. über die Aktien- oder Anleihenemission der Muttergesellschaften, die ihren Sitz außerhalb Mexikos haben). In einigen Fällen war auch die Muttergesellschaft an der mexikanischen Börse gelistet, nicht jedoch die mexikanische Tochter, was diese Vermutung noch unterstreicht.

<sup>6)</sup> Die Reihung der Finanzunternehmen nach der Häufigkeit ihres Auftretens, die auf den Informationen aus der Bloomberg-Datenbank basiert, ist für Mexiko in der Tabelle 1 und für Chile in der Tabelle 2 dargestellt (die GaWC-Reihung wird für Vergleichszwecke angeführt).

<sup>7)</sup> IM Trust ist seit seinem Austritt aus der Partnerschaft mit Bankers Trust 1992 zu 100% in chilenischer Hand.

Bank / Finanzdienstleister	Bloomberg (Anzahl der Transaktionen)	GaWC (0-5)	Kunde (nationale Unternehmensreihung nach Verkäufen)	Standort in Mexico City (2004)
Citibank/Citigroup (mit Salomon Smith Barney und Banamex)	15	2 Citibank 0 Salomon	Petroleos Mexicanos (1), Teléfonos de México (3), Grupo Carso (6), Walmart de México (8), Cemex (12), Controlada Comercial Mexicana (19), Savia (21), Vitro (25), Grupo Televisa (34), Gruma (38), Kimberly Clark de México (42), El Puerto de Liverpool (43) Grupo Bimbo (20), Grupo IMSA (33), Coca-Cola Femsa (40)	ja
Bank of New York	12	–	Carso Global Telecom (2), Grupo Carso (6), Walmart de México (8), Fomento Economico Mexicano (13), Controlada Comercial Mexicana (19), Vitro (25), Grupo Gigante (26), Grupo Televisa (34), FEMSA Cerveza (37), Coca Cola Femsa (40), Grupo Casa Saba (44), Hylsamex (49)	ja
JP Morgan Chase Manhattan (Fusion 2000)	12	3 JPM 2 Chase	Petróleos Mexicanos (1), Teléfonos de México (3), Walmart de México (8), Cemex (12), Grupo Bimbo (20), Savia (21), Grupo Financiero Banamex Accival (Nassau Branch) (29), Grupo Televisa (34), Gruma (38), Coca-Cola Femsa (40), Grupo Casa Saba (44), Nadro (45)	ja
ING Bank	9	–	Petróleos Mexicanos (1), Teléfonos de México (3), Volkswagen de México (9), Cemex (12), Controlada Comercial Mexicana (19), Grupo Bimbo (20), Grupo IMSA (33), Grupo Televisa (34), Savia (21)	ja
Deutsche Bank	7	0	Petróleos Mexicanos (1), Teléfonos de México (3), Walmart de México (8), Cemex (12), Savia (21), Grupo Financiero Banamex Accival (29), Grupo Televisa (34)	ja
Credit Suisse First Boston	5	2	Petróleos Mexicanos (1), Teléfonos de México (3), Vitro (25), Grupo Financiero Banamex Accival (29), Grupo Televisa (34)	ja

Bank/Finanzdienstleister	Bloomberg (Anzahl der Transaktionen)	GaWC (0-5)	Kunde (nationale Unternehmensreihung nach Verkäufen)	Standort in Mexico City (2004)
Bear Stearns	4	–	Petróleos Mexicanos (1), Gruma (38), Coca-Cola Femsá (40)	nein
<i>Inversora Bursatil</i>	4		Teléfonos de México (3), Grupo Carso (6), Grupo Alfa (14), Grupo Televisa (34)	ja
Lehman Brothers	3	–	Petróleos Mexicanos (1), Gruma (38), Aerovías de México (47)	ja
Merryll Lynch	3	–	Teléfonos de México (3), Grupo Financiero Banamex Accival (29), Grupo Televisa (34)	ja
Santander Serfin	3	–	Vitro (25), Cemex (12), Hylsamex (49)	ja
Dexia Banque International á Luxembourg	2	–	Grupo Televisa (34), Kimberly Clark de México (42)	ja
Kredietbank Luxembourgcoise	2	–	Teléfonos de México (3), Savia (21)	nein
Morgan Stanley Dean Witter	2	–	Grupo Alfa (14), Grupo Financiero Banamex Accival (29)	ja
Scotia Inverlat	2	–	Vitro (25), Kimberly Clark de México (42)	ja
UBS	2	0	Petróleos Mexicanos (1), FEMSA Cerveza (37)	ja
ABN AMRO	1	2	Petróleos Mexicanos (1)	ja
<i>Afin Casa de Bolsa (Grupo Financiero Banorte)</i>	1		Gruma (38)	ja
Banca Nazionale de Lavoro	1	–	Petróleos Mexicanos (1)	nein
Banco Commerciale Italia (banca intesa)	1	–	Petróleos Mexicanos (1)	nein
Bank of America Mexico	1	–	Grupo Bimbo (20)	ja
Barclays Capital	1	3	Petróleos Mexicanos (1)	nein

Quelle: Eigene Auswertung, basierend auf Bloomberg-Database. Kursiv gesetzte Firmen befinden sich in privatem mexikanischem Besitz.

Tab. 1: Reihung der Banken und Finanzdienstleister, die Aktien- und Anleihenemissionen für Unternehmen in Mexiko tätigten (1982-2004)

Bank / Finanzdienstleister	Bloomberg (Anzahl der Transaktionen)	GaWC (0-5)	Kunde (nationale Unternehmensreihung nach Verkäufen)	Standort in Santiago de Chile (2004)
Citibank/Citicorp Chile (mit Salomon Smith Barney)	6	0 Salomon 3 Citibank	Codelco (1), Endesa (10), Telefonica CTC Chile (12), Minera Escondida (18), SQM (24), Citibank (49)	ja
JP Morgan Chase Manhattan (Fusion 2000)	6	2 JPM 2 Chase	Codelco (1), ENAP (5), Banco Santander (6), Endesa (10), CTC (12), CMPC (16)	ja
Banco Santander/Santander Investment Bank/Santander Corredores	5	–	Banco Santander (6), Endesa (10), Banco de Chile (14), Entel (15), CorpBanca (48)	ja
Morgan Stanley Dean Witter	5	–	Codelco (1), Enersis (2), Banco Santander (6), Endesa (10), CMPC (16)	nein
<i>Banco Bice/Bice Corredores de Bolsa</i>	4		CTC (12), Sodimac (21), CCU (30), Gasco (43)	ja
Deutsche Bank Securities	4	3	Enersis (2), ENAP (5), Endesa (10), AES Gener (28)	ja
BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria)	4	–	Codelco (1), Enersis (2), Endesa (10), Cencosud (17)	ja
Bank of New York	3	–	Cencosud (17), BBVA (41), CorpBanca (48)	nein
<i>IM Trust &amp; Co/IM Trust Corredores</i>	3		CTC (12), Sodimac (21), CorpBanca (48)	ja
Dresdner Kleinwort Wasserstein Securities	2	–	Codelco (1), Endesa (10)	nein
Merrill Lynch	2	–	Codelco (1), BBVA (41)	ja
BNP Paribas	2	2	Codelco (1), Endesa (10)	ja
American Express Bank	1	–	CTC (12)	ja
Banca IMI	1	–	Endesa (10)	nein
Banca Nazionale del Lavoro	1	–	Endesa (10)	nein
<i>Banco de Chile</i>	1		Banco de Chile (14)	ja
Bank of America Securities	1	–	Endesa (10)	ja
<i>BCI</i>	1		BCI (22)	ja
Credit Lyonnais	1	–	Endesa (10)	ja



Bank / Finanzdienstleister	Bloomberg (Anzahl der Transaktionen)	GaWC (0-5)	Kunde (nationale Unternehmensreihung nach Verkäufen)	Standort in Santiago de Chile (2004)
Credit Suisse First Boston	1	0	CorpBanca (48)	ja
DF King	1	–	Banco Santander (6)	nein
Goldman Sachs & Co	1	–	BBVA (41)	nein
HSBC	1	2	Endesa (10)	ja
ING Barings	1	3	Endesa (10)	ja
RBC Capital Markets	1	–	Codelco (1)	nein
UBS	1	0	Endesa (10)	ja

Quelle: Eigene Auswertung, basierend auf Bloomberg-Databse. Kursiv gesetzte Firmen befinden sich in privatem chilenischem Besitz.

Tab. 2: Reihung der Banken und Finanzdienstleister, die Aktien- und Anleihenemissionen für Unternehmen in Chile tätigten (1982-2004)

Minera Escondida), Energie und Petrochemie (Endesa, Enersis, ENAP, SQM), Kommunikations- und Informationstechnologie (CTC, Entel) und Papier (CMPC) tätig. Allerdings haben, im Unterschied zu Mexiko, einige ausländische Institutionen trotz ihres häufigen Auftretens in Transaktionen keine lokale Unternehmenspräsenz und das, obwohl sie für Chile bedeutender sind als ihre Pendanten für Mexiko (das trifft zu auf Morgan Stanley, Bank of New York und Dresdner Kleinwort Wasserstein). Insgesamt sind acht der erfassten Firmen in der chilenischen Hauptstadt nicht präsent.

In beiden Ländern konzentrieren die ausländischen Finanzinstitutionen ihre Dienstleistungen auf lokale Niederlassungen transnationaler Konzerne und auf nationale Unternehmen mit hoher Exportneigung und / oder Schlüsselfunktionen am Binnenmarkt (z.B. Telekommunikations- und Energiesektor sowie Petrochemie in beiden Ländern, Forstwirtschaft und Bergbau in Chile). Außerdem gilt für beide Länder, dass die Börsennotierungen zum überwiegenden Teil außerhalb Mexikos bzw. Chiles erfolgt. Der US-Wertpapier- und Anleihemarkt,<sup>8)</sup> Luxemburg und im Falle Chiles zusätzlich Frankfurt, stellen die wichtigsten Börsenstandorte für mexikanische und chilenische Großunternehmen dar. Bezieht man weiterhin den hohen Anteil der ADRs mit ein, so kann gefolgert werden, dass die jeweiligen nationalen Börsen nur untergeordnete Märkte darstellen. Transaktionen an internationalen Börsenstandorten werden ausschließlich von global operierenden Finanzdienstleistern bewerkstelligt, oder anders gesagt: Keine einzige mexikanische oder chilenische Finanzinstitution ist in Aktien- oder Anleihenemissionen am ausländischen Markt involviert.

<sup>8)</sup> Im Detail: TRACE (Trade Reporting and Compliance Engine, ein US-amerikanischer „over the counter“ Markt für Unternehmensanleihen) und OTC US Stock Market, ein „over the counter“ US-Wertpapiermarkt.

Bank / Finanzdienstleister	Leistungswert (0-5)	Standort in Mexico City (2004)
Barclays	3	nein
JP Morgan	3	ja
Sumitomo Bank	3	nein
ABN AMRO	2	ja
Bayerische HypoVereinsbank	2	ja
Bayerische Landesbank Girozentrale	2	nein
BNP Paribus	2	ja
BTM (Bank of Tokyo-Mitsubishi)	2	ja
Chase	2	ja
Citibank	2	ja
Commerzbank	2	ja
Credit Suisse/First Boston	2	ja
DKB (Dai-Ichi Kangyo Bank)	2	ja (als Teil von Mizuho)
Dresdner Bank	2	ja
Fuji Bank	2	ja (als Teil von Mizuho)
HSBC	2	ja
Rabobank International	2	ja
Sanwa	2	nein
WestLB (Westdeutsche Landesbank)	2	ja
Deutsche Bank , ING, Sakura Bank, UBS	0	ja (außer Sakura Bank)

Quelle: GaWC-Datenbank und eigene Erhebungen (für Spalte 3).

Tab. 3: Banken und Finanzdienstleister, gereiht nach Leistungswerten in der GaWC-Datenbank (1997/98) und ihre Präsenz in Mexico City (2004)

Die Auswertung der Bloomberg-Datenbank zeigt zum Teil deutlich andere Ergebnisse bezüglich der Präsenz und Bedeutung von Banken und Finanzunternehmen in Mexico City und Santiago de Chile als die GaWC-Datenbank (vgl. Tab. 3 und 4). Im Falle Mexikos fällt zunächst auf, dass die japanischen Banken erheblich an Bedeutung verloren haben. Unsere Ergebnisse zeigen, dass sie in keine der Aktien- oder Anleihenemissionen involviert waren, und auch ihre Präsenz am mexikanischen Markt ist zurückgegangen: Nur noch drei der fünf japanischen Banken, die in der GaWC-Reihung aufscheinen, haben eine Niederlassung in Mexico City. US-amerikanische und spanische Finanzinstitutionen haben ihr Engagement in Mexiko hingegen deutlich ausgeweitet, während bei den deutschen Banken eine, nämlich Deutsche Bank/Bankers Trust, gemessen an der Häufigkeit ihres Engagements in Aktien- und Anleihenemis-

Bank / Finanzdienstleister	Leistungswert (0-5)	Standort in Santiago (2004)
Dresdner Bank (2004 an Grupo Security verkauft)	3	ja
Deutsche Bank	3	ja
ING	3	ja
Citibank	3	ja
WestLB	2	ja
Chase	2	ja
BNP Paribas	2	ja
Rabobank International	2	ja
Barclays	2	nein
JP Morgan	2	ja
BTM (Bank of Tokyo-Mitsubishi)	2	ja
HSBC	2	ja
Commerzbank, ABN AMRO, Credit Suisse/First Boston, UBS, Fuji Bank, Bayerische Hypo Vereinsbank, Bayerische Landesbank Girozentrale, Sakura Bank, Sumitomo Bank, Sanwa, DKB (Dai-ichi Kangyo Bank)	0	ABN AMRO, Credit Suisse/First Boston und UBS ja; alle anderen nicht

Quelle: GaWC-Datenbank und eigene Erhebungen (für Spalte 3).

Tab. 4: Banken und Finanzdienstleister, gereiht nach Leistungswerten in der GaWC-Datenbank (1997/98) und ihre Präsenz in Santiago de Chile (2004)

sionen wesentlich wichtiger einzustufen ist, als dies der Leistungswert 0 in der GaWC-Datenbank tut. Alle anderen in der GaWC-Reihung aufscheinenden deutschen Banken haben jedoch an Bedeutung verloren; die Bayerische Landesbank Girozentrale hat ihre Niederlassung in Mexiko sogar geschlossen.

Im Fall Chiles ist eine der vier Banken mit dem höchsten Wert in der GaWC-Reihung als unabhängige Institution mittlerweile verschwunden: Die Dresdner Bank hat ihre Niederlassungen in Lateinamerika restrukturiert und ihre chilenische Niederlassung im April 2004 an die chilenische Gruppe Security verkauft. Der Vergleich zeigt weiterhin, dass einige in der GaWC-Liste hoch gereihten Dienstleistungsfirmen (mittlerweile) ein geringeres Engagement aufweisen. So scheinen etwa WestLB, Rabobank International, Barclays und BTM gar nicht als Aktien- bzw. Anleihenemissäre auf; die britische Barclays Bank hat ihre Niederlassung in Santiago de Chile sogar geschlossen. Umgekehrt blieb die Deutsche Bank durchgehend am chilenischen Finanzmarkt präsent, und die US-amerikanischen Institutionen Citibank und JP Morgan/Chase bauten ihr Engagement in Chile weiter aus; die Bedeutung spanischer Banken wurde in der GaWC-Reihung (noch) gar nicht erfasst.

## 5 Interpretation

Die Untersuchung zeigt zwei zentrale Ergebnisse. Erstens werden die Aktien- und Anleihenemissionen großer Unternehmen in Mexiko und in Chile zum überwiegenden Teil von global operierenden Finanzinstitutionen abgewickelt, die die Emissionen vorwiegend an ausländischen Börsen durchführen. Je „globaler“ ein Unternehmen ist (Umfang der Verkäufe, Exporte, Emission von Aktien/Anleihen an internationalen Börsenplätzen), desto mehr werden ausländische Finanzdienstleister in Anspruch genommen. Zweitens: Obwohl große Unternehmen in Mexiko und Chile, die an die Börse gehen wollen, sich mehrheitlich internationaler Finanzdienstleister bedienen, bevorzugen sie solche, die in Mexico City bzw. in Santiago de Chile mit Niederlassungen vertreten sind. In anderen Worten: Die gefragtesten Anbieter von Finanzdienstleistungen sind global agierende Institutionen mit lokaler Präsenz. *Glokalisierung* lautet, in einem Wort, das Motto der analysierten Produktionsdienstleister, oder, wie es im Werbeslogan von HSBC heißt: „The world's local bank“.

Welche Schlüsse können aus diesem Befund für die Global City-Forschung und die Global Commodity Chain-Forschung gezogen werden? Zunächst einmal bestätigen sich die Erkenntnisse der GaWC-Gruppe: Mexico City und Santiago de Chile stellen in Niederlassungsstrategien von global agierenden Dienstleistungsfirmen wichtige Standorte dar, wobei die mexikanische Hauptstadt der GaWC-Einstufung als Beta-World City entsprechend die chilenische (Gamma World City) hinsichtlich der Niederlassung von Finanzdienstleistern übertrifft. Damit fungieren diese Städte eben *nicht*, wie BRONGER (2004, S. 155) meint, „weitgehend lediglich als Produktionszentren“, sondern als prominente – wenn auch im globalen Maßstab nachgereichte – Standorte gehobener Dienstleistungsfirmen.

Zweitens kann durch unsere Untersuchung gezeigt werden, *warum* Mexico City und Santiago de Chile wichtige Standorte für Firmen wie Citibank/Citigroup, JP Morgan/Chase Manhattan, Bank of New York, Banco Santander oder die ING Bank darstellen. Zu den Kunden dieser global agierenden Finanzdienstleister zählen die wichtigsten Firmen, die in Mexiko und Chile operieren, nämlich beispielsweise der mexikanische Erdölkonzern PEMEX, die jeweiligen Telefongesellschaften oder die chilenische Kupferfirma Codelco (vgl. Tab. 1 und 2). Es zeigt sich also eine Verbindung zwischen großen, auf den Weltmarkt orientierten Unternehmen einerseits, und globalen Dienstleistern mit lokalen Niederlassungen andererseits. Diese Verbindung ist aus zwei Gründen stichhaltig. Einerseits suchen Konzerne, die ihre Anleihen / Aktien in New York, Luxemburg oder Frankfurt platzieren möchten, Finanzdienstleister, die auf diesen Finanzmärkten Expertise haben. Andererseits ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass die mexikanische Niederlassung eines global agierenden Konzerns (z.B. Walmart) den gleichen Finanzdienstleister beschäftigt wie das Stammhaus in den USA.

Allerdings liefert die Bloomberg-Database keine Information darüber, wie beispielsweise innerhalb von Citibank/Citigroup die Arbeitsteilung bei einer konkreten Emission von Aktien oder Anleihen ausfällt: Was macht das Büro in Mexico City oder Santiago de Chile, was das Headquarter in New York, was eine Filiale z.B. in Miami? Erste eigene Untersuchungen zeigen, dass das lokale Büro für Geschäftsanbahnung,

Unternehmensanalyse und Aufbereitung des so genannten „Pitch Material“ (Informationen über Finanzlage, Kundenstruktur, Produktbeschreibung, Investmentstory etc.) verantwortlich sein kann, während Vertragsverhandlungen und vor allem -abschlüsse von kurzfristig eingeflogenen MitarbeiterInnen des Stammhauses getätigt werden. Möglich ist allerdings auch eine andere Variante: Lokale Büros dienen als „basing points“, deren Belegschaft im Falle eines sich anbahnenden wichtigen Geschäftes für ein paar Wochen oder Monate durch ExpertInnen aus anderen Filialen verstärkt wird. Obwohl mit großer Wahrscheinlichkeit vermutet werden kann, dass in beiden Fällen das lokale Büro eine wichtige Schnittstelle und Voraussetzung für einen erfolgreichen Abschluss darstellt, ist eine detailliertere Untersuchung dieser Frage an die oberste Stelle der Forschungsagenda zu Global Cities zu stellen.

Drittens: Der Vergleich der Ergebnisse der Auswertung der Bloomberg-Datenbank mit den GaWC-Daten zeigt, dass das World City Network nicht stabil, sondern in Bewegung ist. Das globale Städtennetz bildet also keine dauerhafte Geographie, sondern eine prozesshafte. Diese Wandelbarkeit wird, wie sich etwa an der veränderten Präsenz japanischer Banken in Lateinamerika (und anderswo) zeigen lässt, von vielfältigen Akteuren beeinflusst. An der Neuordnung des japanischen Banken- und Finanzsektors zwischen 1999 und 2003 waren neben den Banken auch der japanische Staat und internationale Finanzinstitutionen beteiligt, und das Ergebnis dieser Neuordnung war eine Umstrukturierung des World City Networks (wenigstens in dem von uns analysierten Ausschnitt): Aufgrund des reduzierten Engagements der japanischen Banken und Finanzdienstleistungsfirmen ist die Verbindung nach Tokio ausgedünnt – Tokio ist heute von Mexico City weiter entfernt als vor fünf Jahren.

Verdichtet haben sich hingegen die Netzwerkbeziehungen zwischen Mexico City und Santiago de Chile mit New York, Madrid und Bilbao. US-amerikanische Banken mit Sitz in New York haben ihr Engagement in Lateinamerika deutlich ausgeweitet, und zwar indem sie mit einer anderen (ebenfalls US-amerikanischen) Bank fusionierten, die auch am mexikanischen bzw. chilenischen Markt aktiv war (z.B. Chase Manhattan und JP Morgan), oder indem sie in der Phase der Privatisierung des mexikanischen und chilenischen Bankensektors Mehrheitsanteile an den unterkapitalisierten und mit Zahlungsschwierigkeiten kämpfenden nationalen Banken akquirierten (z.B. Citigroup, die Salomon Smith Barney [1998] und Grupo Financiero Banamex Accival [2001] aufkaufte). Auch die Ausweitung des Marktanteils der spanischen Banken gründet größtenteils auf Unternehmensaufkäufen. Im Jahr 2000 übernahm die BBVA mit Sitz in Bilbao einen Mehrheitsanteil an der mexikanischen Bancomer; in Chile steht die BBVA durch den Kauf der lokalen Bank BHIF an sechster Stelle in der Reihung der größten chilenischen Finanzinstitutionen. Eine andere große spanische Bank, Banco Santander Central Hispano (Madrid), kaufte 2001 die mexikanische Grupo Financiero Serfin sowie 1996 respektive 2002 die chilenischen Banken Osorno und Santiago. Seither ist Banco Santander die größte Bank Chiles.

Ein vierter Schluss, der aus unserer Untersuchung gezogen werden kann lautet, dass es die global operierenden Finanzinstitutionen sind, die zentrale Inputs in die Güterketten der größten Unternehmen einspeisen. Die Analyse der Aktien- und Anleihenemissionen von Unternehmen in Mexiko und Chile dokumentiert empirisch die Überlappung des World City Networks mit globalen Güterketten, die in Abbildung 1

schematisch dargestellt wurde. Gestützt sowohl auf die GaWC- als auch auf die Bloomberg-Datenbank kann gezeigt werden, dass bestimmte Unternehmen des gehobenen Dienstleistungsbereiches (wie beispielsweise Citibank/Citigroup, JP Morgan/Chase Manhattan und andere) nicht nur an der Schaffung des weltweiten Städtensetzes beteiligt sind, wie TAYLOR und andere argumentieren, sondern auch, dass sie wichtige Vermittler innerhalb von global commodity chains darstellen. Damit sind die Finanzdienstleister „Netzwerkmacher“ sowohl für das grenzüberschreitende Städtensetz als auch für globale Produktionsketten, und sie werden durch diese Doppelfunktion zum Verbindungsglied zwischen den beiden Netzen, was bislang sowohl von der Global City- als auch von der Global Commodity Chain-Forschung übergangen wurde.

## 6 Die Verortung der Global City

Die Überlappung der beiden Netzwerke erfolgt an den Standorten der „Netzwerkmacher“, also in den Global Cities. Allerdings: Die Orte der Vernetzung sind eng umrissen, sie machen nur einen sehr kleinen Teil der Stadt aus. Wird in der Forschung generell betont, dass niemals die ganze Stadt (im sozialen und physisch-materiellen Sinn) eine Global City ist, so gilt dies für die abhängig in den Weltmarkt integrierten Städte der Dritten Welt ganz besonders. Die Herausbildung von Global City-Funktionen ist also mit Spaltungen und neuen innerstädtischen Brüchen verbunden.

Allerdings ist, wenigstens für Mexico City und Santiago de Chile, in diesem Zusammenhang der Begriff „Polarisierung“ nicht zutreffend. Konnte schon für die Entwicklung der residenziellen Segregation in der mexikanischen Hauptstadt gezeigt werden, dass diese keineswegs eine polarisierte, sondern vielmehr eine vielfach gesplante Stadt ist, in der arme und reiche Bevölkerungsgruppen oft dicht beieinander leben (PARNREITER 2003a), so weist auch die Analyse der Global City-Quartiere in Mexico City und in Santiago de Chile auf engeräumige Differenzen hin: Die Orte der Global Players und „Netzwerkmacher“ sind umgeben von Mittelschicht- und – vor allem in Mexico City – von Unterschichtgebieten.

In Mexico City sind seit den 1980er-Jahren mehrere Central Business Districts entstanden, von denen keiner im historischen Stadtzentrum liegt. Die Global City-Quartiere finden sich einerseits in den traditionellen Geschäftsvierteln rund um Paseo de la Reforma, Avenida Juárez und Polanco, und andererseits in neu entstandenen (bzw. entstehenden) Central Business Districts in Santa Fe westlich des Stadtzentrums sowie auf Insurgentes Sur und Periférico Sur im Süden. Die Transformation in eine Global City bedeutet also auch, dass innerhalb der Stadt neue Orte der Zentralität geschaffen werden (TERRAZAS 2000).

Diese bilden, ähnlich wie die Wohnquartiere der Oberschicht, Inseln im Stadtganzen. Besonders markant zeigt sich die sozialräumliche Heterogenität, das Aufeinandertreffen großer wirtschaftlicher und sozialer Gegensätze auf engem Raum, rund um Paseo de la Reforma, eine der wichtigsten Geschäftsstraßen. Dort befinden sich die mexikanische Börse, die Firmensitze von zwei der zehn größten Unternehmen Me-

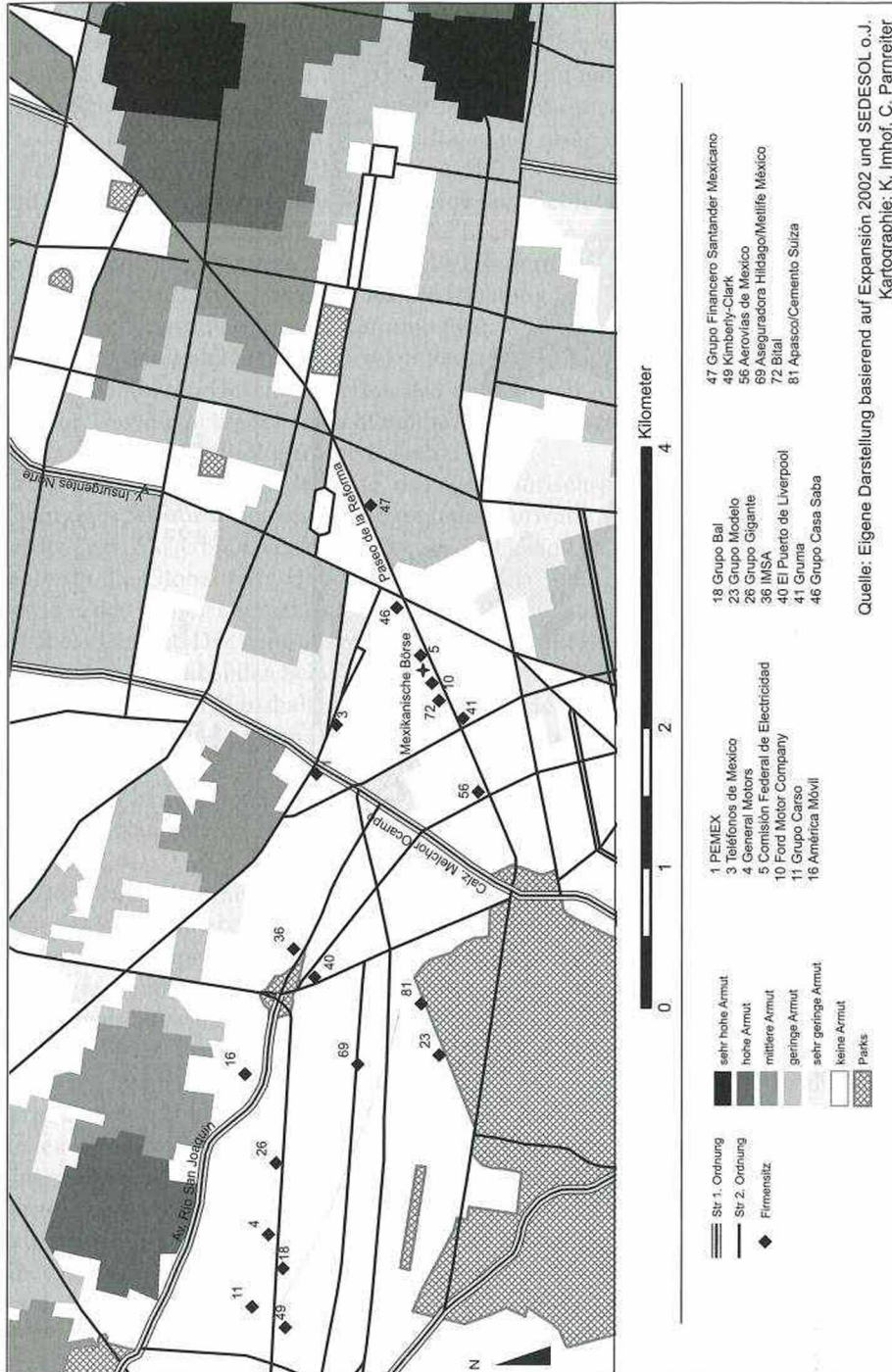


Abb. 2: Firmensitze der Top-100 Unternehmen in Mexico City – Paseo de la Reforma (2002)

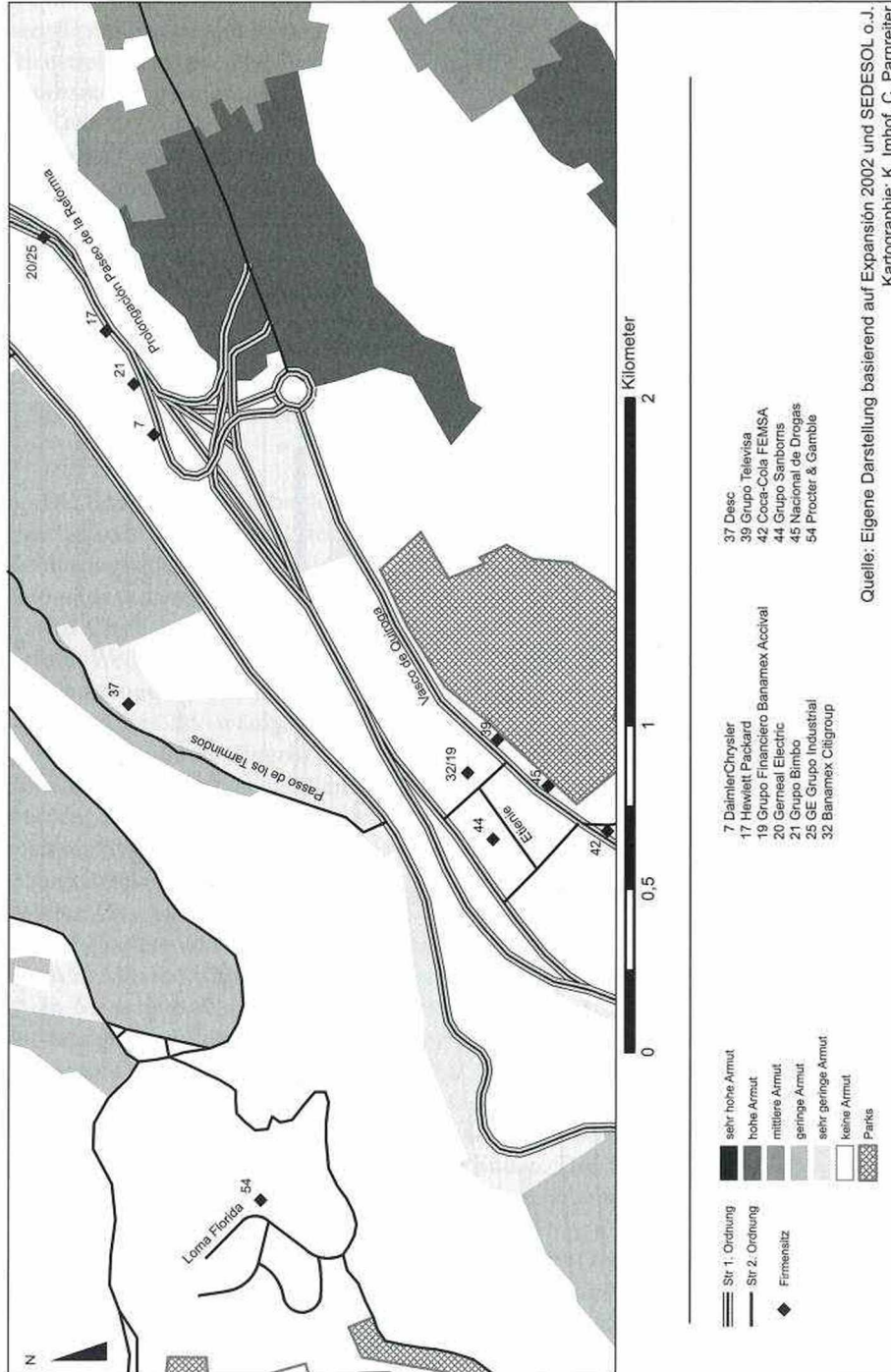


Abb. 3: Firmensitze der Top-100 Unternehmen in Mexico City – Prolongación Paseo de la Reforma (2002)



xikos, nämlich der Elektrizitätswerke (Comisión Nacional de Electricidad) und von Ford, sowie zahlreiche Finanzdienstleister und andere wichtige Unternehmen. Dieser „globale Ort“ ist eingebettet in lokale Armut. Rund um Paseo de la Reforma treffen sehr reiche Haushalte mit Monatseinkommen von mehr als 50.000 mexikanischer Peso (ca. 5.000 US-\$) und Konzernzentralen auf arme oder sehr arme Haushalte, die monatlich über weniger als 5.000 Peso (ca. 500 US-\$) verfügen. Im Umkreis von Börse und Unternehmenssitzen finden sich gleich drei Gebiete, die vom mexikanischen Sozialministerium SEDESOL<sup>9)</sup> als Bereiche höchster Armutskonzentration identifiziert werden, und einige weitere Häuserblöcke mit mittlerer oder hoher Armutskonzentration (vgl. Abb. 2). Ähnliches gilt für die Richtung Santa Fe nach Westen verlaufende Verlängerung von Paseo de la Reforma (vgl. Abb. 3). Dort, wo sich mehr und mehr Firmen (z.B. DaimlerChrysler, Hewlett Packard, General Electric und andere) in einem rasch expandierenden Geschäftsviertel, das modernsten Ansprüchen genügt, ansiedeln, sind die Unterschichtgebiete nicht einmal zwei Kilometer entfernt – eine für Mexico City geradezu lächerlich geringe Distanz.

Im Falle von Santiago de Chile, das aus historisch-politischen Gründen ein großflächigeres Muster residenzieller Segregation aufweist als andere lateinamerikanische Städte (vgl. SABATINI, CÁCERES & CERDA 2001), sind es zwei städtische Teilbereiche, in denen die Global City-Quartiere konzentriert sind: im historischen Stadtzentrum sowie in den östlich angrenzenden Bezirken Providencia und Las Condes, dem Central Business District. Das Zentrum wurde hinsichtlich der Bodennutzung durch die Abwanderung der wohlhabenden Schichten und später, zu Zeiten der Militärdiktatur, durch die Absiedelung armer Haushalte zunehmend zum Geschäftszentrum. Die Standorte der Firmenzentralen und großen Banken beschränken sich auf die Straßenzüge rund um die beiden Fußgängerzonen Ahumada und Huérfanos, in denen kaum Wohnbevölkerung anzutreffen ist, während in anderen Teilen des Zentrums im vergangenen Jahrzehnt durch den Neubau von Hochhäusern ein Zuzug von Mittelschichten festzustellen ist (vgl. Abb. 4).

Der Central Business District östlich des historischen Zentrums (vgl. Abb. 5) umfasst das Wohngebiet der wohlhabenden Schichten, die ab Beginn des 20. Jahrhunderts aus ihren traditionellen Wohngebieten im Stadtzentrum in Richtung Nordosten, in die angrenzenden, damals noch stark ländlich geprägten Bezirke Providencia und Las Condes auswanderten. Der CBD wird heute im Süden und Südosten von Mittelschichtgebieten umgeben. Die Standorte der Headquarter spiegeln die historischen Veränderungen in der Bodennutzung wider: Während die Firmensitze der großen „produktiven“ Unternehmen und der alt eingesessenen, damals in nationalem Besitz stehenden Banken mehrheitlich im historischen Zentrum zu finden sind, haben sich Finanzdienstleister vor allem in den modernen, von Hochhäusern geprägten Geschäftsvierteln in Las Condes angesiedelt. Diese Herausbildung von mehreren, funktional unterschiedlich geprägten Central Business Districts in Santiago de Chile gleicht einer Entwicklung, wie sie GRANT & NIJMAN (2002) kürzlich für Mumbai und Accra festgestellt haben.

<sup>9)</sup> Zur Konzeption und Berechnung von Armut siehe SEDESOL 2002.

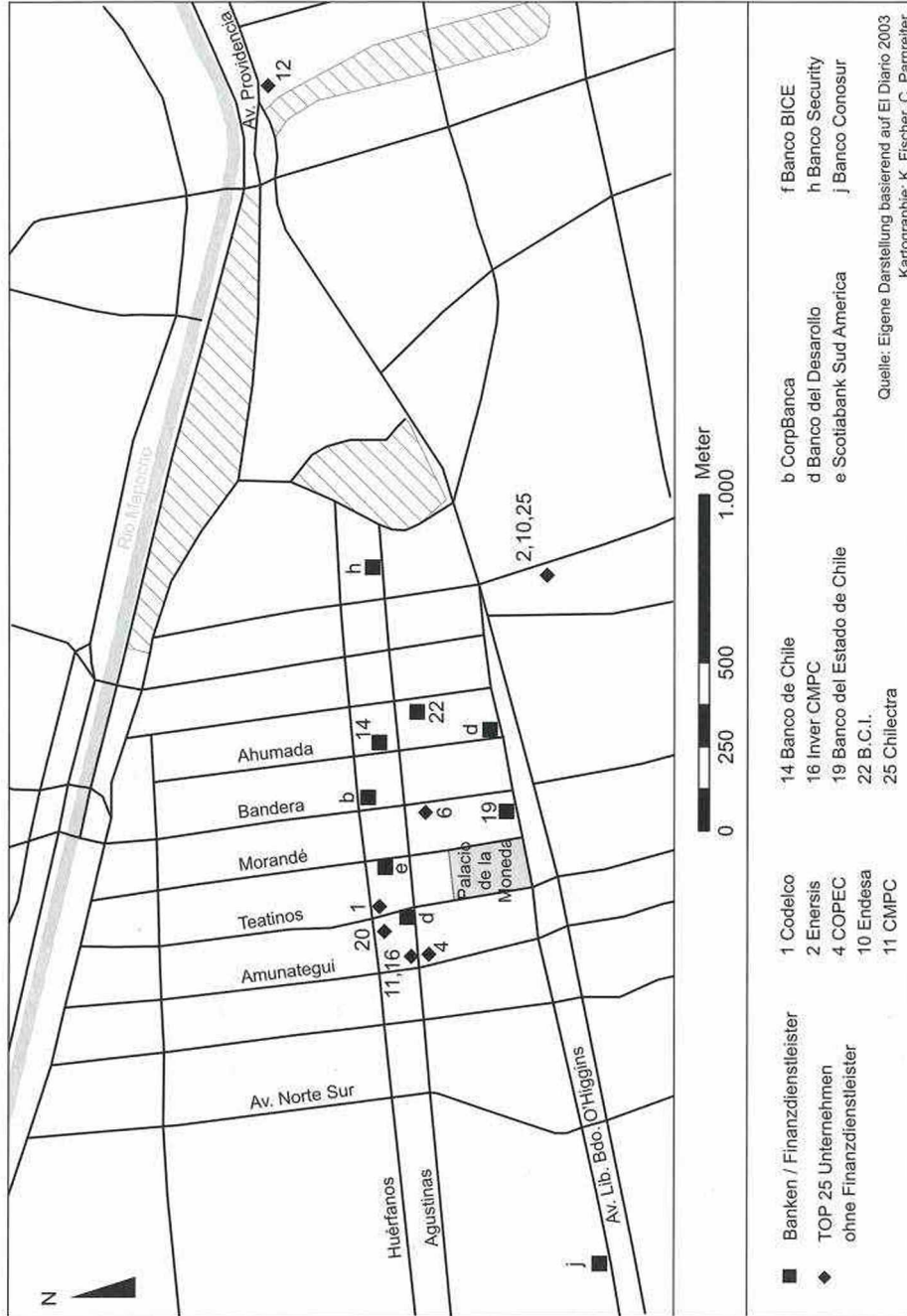


Abb. 4: Firmensitze der Top-25 Unternehmen sowie Banken und Finanzdienstleister in Santiago de Chile – Centro (2003)



## 7 Ausblick

Mit der Untersuchung über die Bedeutung und Präsenz von Finanzdienstleistungsunternehmen in Mexico City und Santiago de Chile haben wir einen Beitrag dazu geleistet, gegenwärtige Globalisierungsprozesse theoretisch und empirisch genauer zu erfassen. Auf theoretischer Ebene plädieren wir für die Integration zweier Forschungsstränge, die sich beide mit grenzüberschreitenden Netzen befassen, aber bislang weitgehend unverbunden nebeneinander existierten: der Global City- und der Global Commodity Chain-Forschung. Auf diese Weise kann die Beziehung zwischen vertiefter Weltmarktintegration und wachsender Bedeutung und Konzentration des gehobenen Dienstleistungssektors in Städten konzeptualisiert werden.

Auf diese konzeptuellen Überlegungen aufbauend legen wir, zweitens, Forschungsergebnisse aus Mexico City und Santiago de Chile vor, die zeigen, dass auch von diesen beiden Städten aus jene Kontroll- und Managementaufgaben für das Funktionieren der Weltwirtschaft ausgeübt werden, deren Vorhandensein in den unterschiedlichsten Definitionen als zentrales Merkmal von Global Cities genannt wird.

Auf empirischer Ebene zeigt unsere Fallstudie im Bereich der Finanzdienstleistungen, dass den vorherrschenden, global orientierten Unternehmen eine doppelte Funktion zukommt. Erstens leisten sie unverzichtbare Inputs (in unserem Fall Dienstleistungen für Aktien- und Anleihenemissionen), mit denen globale Güterketten errichtet und aufrechterhalten werden. Zweitens sind die Dienstleistungsunternehmen in den jeweiligen Hauptstädten konzentriert und verknüpfen über ihre Aktivitäten Mexico City und Santiago de Chile mit dem globalen Städtenetzwerk. Durch diese Doppelfunktion werden gehobene Produktionsdienstleistungen zu Bindegliedern zwischen beiden Netzen, dem Global City Network und den globalen Güterketten, die sich in den Städten – oder besser in einem eng umrissenen Teil der Städte – überlappen.

Unsere Untersuchung ermöglicht es erste Schlüsse zu ziehen, wie und durch wen die Verbindung zwischen Produktions- und städtischen Netzwerken hergestellt und aufrechterhalten wird. Zukünftige Untersuchungen in diesem Gebiet können zu einer Spezifizierung des Zusammenhangs zwischen den beiden auf Unternehmensaktivitäten gründenden, transnationalen Netzwerken und somit auch zu einem umfassenderen Verständnis der Beziehung zwischen urbanen Veränderungen und Globalisierungsprozessen in Lateinamerika beitragen. Aus unserer Sicht ist es die integrative Behandlung von Dienstleistungsfirmen (als Akteure, die Netzwerke herstellen und aufrechterhalten), Güterketten (als die dominierende Organisationsweise global gestreuter Produktion) und Städten (als Orte, an denen die Vernetzung stattfindet), die es ermöglicht, die strukturelle Transformation der letzten 30 Jahre besser zu verstehen.

## 8 Literaturverzeichnis

- BEAVERSTOCK J.V., SMITH R.G., TAYLOR P.J. (1999), A roster of world cities. In: *Cities*, 16, 6, S. 445-458.
- BRONGER D. (2004), *Metropolen, Megastädte, Global Cities. Die Metropolisierung der Erde*. Darmstadt, Wiss. Buchges.
- BROWN E., DERUDDER B., PARNREITER C., PELUPESSY W., TAYLOR P. (2004), Spatialities of globalization: towards an integration of research on world city networks and global commodity chains. In: *GaWC Research Bulletin*, 151 ([www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb151.html](http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb151.html)).
- DICKEN P. (1998), *Global Shift. Transforming the World Economy*. London, Paul Chapman Publishing.
- EICHENGREEN B. (1996), *Globalizing Capital*. Princeton, Princeton Univ. Press.
- EIU / ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (2004), *Chile Country Profile* ([www.eiu.com](http://www.eiu.com)).
- EL DIARIO (2003), resultados de empresas, 28.3.2003.
- ESTRATEGIA (2002), Ausencia de Grandes Bancos de Japón y Europa: el 'Talon de Aquiles' del Sistema, 12.8.2002.
- EXPANSIÓN (2002), *Las empresas mas importantes de México*. CD-Rom.
- FRIEDMANN J. (1995), Where we stand: a decade of world city research. In: KNOX P., TAYLOR P. (Hrsg.) (1995), *World cities in a world system*, S. 21-47. Cambridge, Cambridge Univ. Press.
- FRIEDMANN J., WOLFF G. (1982), World city formation: an agenda for research and action. In: *Intern. Journal of Urban and Regional Research*, 6, S. 309-344.
- GALLEGO F., LOAYZA N. (1999), *Financial Structure in Chile. Macroeconomic Developments and Microeconomic Effects* (= Working Papers Central Bank of Chile, 75). Santiago de Chile, Banco Central.
- GEREFFI G., HUMPHREY J., KAPLINSKY R., STURGEON T. (Hrsg.) (2001), The value of value chains: spreading the gains from globalization. *IDS Bulletin*, 32, 3.
- GEREFFI G., KORZENIEWICZ M. (Hrsg.) (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Praeger.
- GERHARD U. (2004), *Global Cities – Anmerkungen zu einem aktuellen Forschungsfeld*. In: *Geogr. Rundschau*, 56, 4, S. 4-11.
- GRANT R., NIJMAN J. (2002), Globalization and the Corporate Geography of Cities in the Less-Developed World. In: *Annals of the Association of American Geographers*, 92, 2, S. 320-340.
- HÄUSSERMANN H., ROOST F. (2000), Globalisierung, Global City. In: HÄUSSERMANN H. (Hrsg.) (2000), *Großstadt. Soziologische Stichworte*, S. 79-91. Opladen, Leske + Budrich.
- HOPKINS T., WALLERSTEIN I. (1986), Commodity Chains in the World-Economy Prior to 1800. In: *Review*, 10, 1, S. 157-170.
- KREBSBACH K. (2003), The new Mexican Revolution. In: *US Banker*, 113, 11, S. 67-69.
- OECD (2002), *Challenges in the Mexican Financial Sector* (= Economics Department Working Papers, 339). Paris, OECD.
- OECD (2003), *Chile Survey 2003*. Paris, OECD.
- OECD (2004), *Mexico Economic Survey 2004*. Paris, OECD.
- PARNREITER C. (2002), Mexico: The Making of a Global City? In: SASSEN S. (Hrsg.) (2002), *Global Networks, Linked Cities*, S. 145-182. London, Routledge.
- PARNREITER C. (2003a), Entwicklungstendenzen lateinamerikanischer Metropolen im Zeitalter der Globalisierung. In: *Mitt. d. Österr. Geogr. Ges.*, 145, S. 63-94.

- PARNREITER C. (2003b), Global City Formation in Latin America. Socioeconomic and Spatial Transformations in Mexico City and Santiago de Chile'. Presentation at the 99<sup>th</sup> Annual Meeting of the Association of American Geographers. New Orleans, March 4-8, 2003. (auch als GaWC Research Bulletin, 103, [www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb103.html](http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb103.html)).
- RABACH E., KIM E.M. (1994), Where is the chain in the commodity chains? The service sector nexus. In: GEREFFI G., KORZENIEWICZ M. (Hrsg.) (1994), Commodity chains and global capitalism, S. 123-142. Westport, Praeger.
- SABATINI F., CÁCERES G., CERDA J. (2001), Segregación residencial en las principales ciudades chilenas: Tendencias de las tres últimas décadas y posibles cursos de acción. In: EURE, 27, 82, S. 21-42.
- SASSEN S. (1988), The Mobility of Labor and Capital. A study in international investment and capital flow. Cambridge, Cambridge Univ. Press.
- SASSEN S. (1991), The Global City. New York, London, Tokyo. Princeton, Princeton Univ. Press.
- SCHMUKLER S. (2004), Financial Globalization. Gain and Pain for Developing Countries. In: Economic Review (Federal Reserve Bank of Atlanta), 89, 2, S. 39-66.
- SEDESOL (2002), Medición de la pobreza. Variantes metodológicas y estimación preliminar. México D.F., Secretaría de Desarrollo Social.
- SEDESOL (o.J.), Concentración de Pobreza. México D.F., Secretaría de Desarrollo Social.
- SHORT J.R., KIM Y., KUUS M., WELLS H. (1996), The Dirty Little Secret of World Cities Research: Data Problems in Comparative Analysis. In: Intern. Journal of Urban and Regional Research, 20, 20, S. 697-717.
- TAYLOR P. (2004), World City Network. A Global Urban Analysis. London, Routledge.
- TERRAZAS O. (2000), Centrality and Globalization in Mexico City. Paper prepared for delivery at the 2000 meeting of the Latin American Studies Association. Miami, March 16-18, 2000.

# ZOBODAT - [www.zobodat.at](http://www.zobodat.at)

Zoologisch-Botanische Datenbank/Zoological-Botanical Database

Digitale Literatur/Digital Literature

Zeitschrift/Journal: [Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft](#)

Jahr/Year: 2005

Band/Volume: [147](#)

Autor(en)/Author(s): Parnreiter Christof, Fischer Karin, Imhof Karen

Artikel/Article: ["The world's local bank": Finanzdienstleister, globale Güterketten und das World City Network 37-66](#)