

Globalización y surgimiento de ciudades “intermedias” en América Latina y en Venezuela

*Globalization and the growth of "intermediate" cities in
Latin America and Venezuela*

Nubis Pulido*

Recibido: octubre, 2003 / Aceptado: diciembre, 2003

Resumen

Las transformaciones que a partir de las dos últimas décadas conocen tanto las economías nacionales como la mundial son profundas, así como las políticas que les acompañan y los efectos espaciales que ellas ocasionan. El reconocimiento de estas transformaciones, resumidas en el extendido proceso de la globalización, exige el examen de las tendencias recientes en la dinámica urbana en los diferentes ámbitos geográficos. En este artículo analizamos estas tendencias espaciales, poniendo particular énfasis en el contexto venezolano. Dicho examen pone de relieve la emergencia de las llamadas “ciudades intermedias”, las cuales se erigen en el momento actual como las más dinámicas del conjunto urbano venezolano. Ellas acumulan las mayores ventajas para la implantación de las nuevas actividades económicas con las exigencias impuestas por los mercados actuales, constituyéndose a su vez en los motores de la economía y las plataformas a partir de las cuales se asegura la inserción en la sociedad global.

Palabras clave: globalización; ciudades medias; ciudades intermedias; emergencia; tendencias espaciales.

Abstract

The changes undergone by national and global economies during the last two decades, as well as the associated policies and spatial effects related to them, are of particular significance. The acknowledgement of such transformations summarized in the extended process of globalization requires a close view of the recent trends toward urban dynamics in different geographical contexts. Here, we analyze these spatial trends making a special emphasis on the Venezuelan context. The analysis brings to light the emergence of the so-called “intermediate cities”, which are at present the most dynamic entities within the Venezuelan urban structure. Such cities enjoy most of the advantages for the promotion of untried economic activities and meet the requirements of the current markets as they become, at the same time, the new driving force of economy and the stage to ensure an adequate access to the global economy.

Key words: globalization; middle cities; intermediate cities; emergence; spatial trends.

* Universidad de Los Andes, Facultad de Ciencias Forestales y Ambientales, Instituto de Geografía y Conservación de Recursos Naturales, e-mail: npulido@ula.ve

Durante las dos últimas décadas, términos tales como: globalización, internacionalización de la producción, de los intercambios, de mercados, mundialización de la economía, nueva división internacional del trabajo, postfordismo, economías en redes, etc., están en boga, y se han generalizado.

Tales conceptos y las ideas que se le asocian surgieron inicialmente en el campo de los estudios económicos, orientándose luego hacia el área de los estudios sociales, encontrando en los análisis de tipo geográfico un campo propicio para las interpretaciones de orden espacial. Dichos términos hacen alusión a una nueva dinámica socio-económica que supone, en principio, una nueva reestructuración de las firmas multinacionales bajo nuevos objetivos, los cuales involucran nuevas estrategias de ubicación geográfica.

Esta nueva dinámica tiene, evidentemente, efectos concretos sobre una de las dimensiones de ese proceso; nos referimos a la dimensión espacial, de la cual las ciudades y sus organizaciones resultan testimonios claros. Éstas constituyen nuestro centro de interés específico.

Tal como lo testimonia la vasta literatura dedicada al tema, una parte importante de trabajos que analizan los efectos de la globalización sobre los espacios urbanos, centran su interés en áreas urbanas específicas, principalmente sobre aquellas en las que dichos efectos son más sentidos, las grandes metrópolis ubicadas a la cabeza de las grandes redes urbanas conformadas bajo este cuadro de internacionalización de la producción.

Estas grandes áreas metropolitanas, llamadas “ciudades madres” (Bonnet, 1994) o “ciudades globales” (Friedmann, 1997; Sassen, 1998), se localizan en los países de la Tríada: América del Norte, Europa y Japón. De allí que los estudios desarrollados sobre este tema, se centren en ese contexto geográfico particular.

Otros trabajos con una orientación similar, pero esta vez con un sujeto de estudio más específico: el contexto nacional, han sido desarrollados. Ellos ponen de relieve la conformación a una escala menor (el de las ciudades medias), de una emergencia de ciudades “intermedias” integradas a las redes internacionales, pero el énfasis siempre está dado en el marco de los países desarrollados.

Así, para llegar a la comprensión de la nueva dinámica que rige el proceso de la urbanización en el contexto específico latinoamericano, en este marco de internacionalización de la producción y de intercambios y de conformación de redes urbanas en el ámbito internacional, fue necesario revisar una vasta literatura de la que hemos extraído algunos conceptos, que permiten entender la lógica de los procesos que se ponen en marcha, así como sus implicaciones espaciales en el contexto latinoamericano, particularmente en el venezolano. Este es el recorrido que se quiere esbozar en este artículo.

¿De qué cambios se trata?

La globalización o el proceso de cambio del sistema productivo de los años 80,

puede ser interpretado, siguiendo el enfoque regulacionista de la escuela francesa, como una transformación cualitativa de la organización de las fuerzas productivas bajo las relaciones de producción capitalistas (Benko, 1990).

Entre las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción aparecen desequilibrios y contradicciones y ello puede, en el mediano o largo plazo, producir crisis. Si dichas crisis no son controladas, el fracaso del conjunto de las relaciones sociales fundamentales hacen emerger otros modos de producción (Neffa, 1989).

El *cambio* sería entonces una respuesta concreta a la formación de crisis dentro de un régimen de acumulación dado. Son los mecanismos y las regularidades que permiten la formación apropiación y utilización del excedente económico, para asegurar en el largo plazo la adecuación del dinamismo de la producción y del consumo, los que dan lugar a un determinado régimen de acumulación (Neffa, 1989).

Es a nivel del Estado-Nación que se equilibran las relaciones sociales y que la coherencia de los regímenes de acumulación se afirma. El Estado interviene a través de ciertas formas institucionales (formas reguladoras).

El llamado *fordismo* ha sido un régimen de acumulación intensiva de consumo de masa bajo regulación monopolista (Lipietz, 1990); el mismo ha estado centrado en un Estado-Nacional regulador, este régimen se instauró desde los años 50, principalmente en los países

occidentales y se prolongó hasta alrededor de los años 70.

Los objetivos, que habían asegurado la defensa y mejoramiento de la rentabilidad, después de la Segunda Guerra Mundial, condujeron progresivamente, una vez las economías reconstruidas y modernizadas, a precipitar una desaceleración marcada de la productividad y una caída de los perfiles de beneficios.

Los modos operatorios fordistas engendraron ganancias de productividad declinantes para una composición técnica de capital creciente. De allí una baja de la rentabilidad que disminuyera la capacidad de acumular; esa acumulación engendraría cada vez menos empleo. Ello condujo a una crisis del financiamiento del Estado-Providencia que disminuyera más aún el ritmo de acumulación (Lipietz, 1990).

Es entonces el conjunto del sistema fordista el que fuera puesto en duda. La crisis fue el resultado de un proceso complejo de producción que combinó los efectos de varias crisis específicas, sus manifestaciones son diversas y sus consecuencias múltiples, y ella provocó en última instancia cambios notables en las relaciones entre la empresa industrial y el espacio geográfico (Fischer, 1994).

Así, la crisis de los años setenta se traduce en términos de producción y como en términos de inversión o de empleo (tanto en el campo de la productividad como en el de la competencia); esto se traduce en una crisis del régimen de acumulación que dio lugar a un nuevo régimen bajo otros principios, en lo que ha sido llamado el *post-fordismo*.

Uno de los cambios inmediatos (aunque también provisional) ha sido el de la transferencia de las actividades productivas hacia los países con bajos salarios y débil protección social (Ciclo de Vernon). De esta manera, la CEE dirige sus inversiones hacia el Este Europeo, los Estados Unidos hacia México, América Central y el Sur Este Asiático, y el Japón hacia el Sur Este Asiático y otras áreas próximas. Esta estrategia aceleró la *internacionalización de la producción y de los mercados*.

De esta forma, la progresiva *mundialización de la economía*, manifestada por ese engrandecimiento de la producción y de los mercados sobre los territorios transnacionales, sugiere la toma en consideración por parte de las empresas y la puesta en práctica de una política de globalización teniendo como estrategia las inversiones en ese marco de *mundialización de los intercambios*.

La mundialización así como la globalización son procesos en los que las realidades locales se insertan en un tejido mundial de relaciones. La mundialización es la extensión de la economía sobre territorios transnacionales; un alargamiento de los mercados a escala mundial.

La globalización se inscribe en una lógica parecida, pero permite individualizar una forma renovada por la flexibilización de los controles de aduana y el rol determinante jugado, a partir de allí, por el capital financiero y las empresas, donde sus estrategias son dirigidas hacia un campo de intervención deliberadamente transnacional, facilitado por las

políticas de apertura de las fronteras por los Estados Nacionales (Tomas, 1996 b).

En ese proceso de transformación desde un régimen de acumulación fordista, bajo una orientación liberal-modernista, hacia otro régimen de acumulación, el Estado no desaparece, pero su rol se transforma, no será más el Estado-Regulador, el Estado-Providencia (como se le ha llamado). Él ayudará a las firmas nacionales a afrontar lo mundial. De organizador de la sociedad, se convertirá en una especie de cooperativa o un sindicato al servicio de una coalición local de capitales privados en el seno de la competencia mundial (Lipietz, 1990).

Este es entonces, en sus líneas más generales, el contexto económico actual en el que una nueva dinámica espacial de emplazamiento de firmas se pone en práctica.

¿Cuáles son los efectos espaciales de las nuevas estrategias de las firmas?

Ese proceso de transformación hacia otro régimen de acumulación desata a su vez una gran complejidad de cambios en los modos de producción, de consumo, en los mecanismos institucionales de regulación de las relaciones sociales que llevan, desde el punto de vista geográfico, a una reestructuración espacial de la sociedad, a una redefinición del contenido ideológico de los espacios, al establecimiento de una nueva división social y espacial del trabajo, a la creación de nuevos espacios

de producción y de consumo, etc. (Benko, 1990).

El crecimiento de la competencia impulsa a la multinacionalización generalizada de las empresas; este hecho, ligado a la unificación de los mercados impulsa a los grupos a globalizar sus estrategias y sus estructuras. Ello concierne a un número cada vez más elevado de firmas, tanto pequeñas como grandes, tanto en la industria como en los servicios (Dupuy, 1991).

Así, a propósito del proceso de globalización de las firmas y más allá de las disertaciones teóricas sobre los orígenes de la crisis y de cambios del sistema productivo, algunos estudios ponen en evidencia la evolución en el tiempo de las diferentes estrategias de emplazamiento de ciertas grandes firmas de tamaño internacional (IBM, Ford, Michelin, entre otras). Es en el sector de las finanzas y de las comunicaciones donde la globalización se ha sentido más fuertemente, ello gracias principalmente a la informática y a las innovaciones tecnológicas.

Según Dupuy (1991), la globalización desde el punto de vista de una empresa consiste generalmente en pasar de una estrategia *multidoméstica* a una estrategia global.

En la estrategia multidoméstica cada filial nacional, las cuales son bastante independientes, produce para cada mercado nacional productos adaptados de R & D (Recherche et Développement), y fabrica generalmente toda la gama de productos, en fábricas poco o no especia-

lizadas, pero con volúmenes algunas veces bajo el óptimo.

En la estrategia global, el grupo tiende a unificar la gama de productos sobre todos los mercados nacionales, a centralizar la investigación, a coordinar la política comercial y la logística y a optimizar la organización internacional de la producción. Las fábricas de cada país son generalmente especializadas por productos o por componentes que son fabricados para mercados más amplios que los mercados nacionales. Eso permite notables reducciones de costos, gracias a las economías de escala.

Para poder adoptar una estrategia global que le permita fortalecer su competitividad internacional, una firma debe en principio estar *multinacionalizada*. Por lo que ciertas condiciones generales deben ser cumplidas: las demandas nacionales deben ser homogéneas (parecidas), y los intercambios internacionales de productos y componentes deben ser posibles y poco costosos (Dupuy, 1991).

En el ámbito de las diferentes escalas geográficas, ¿qué efectos tienen tales estrategias?

Países de la Tríada. Escala internacional

Desde el punto de vista urbano, y en el ámbito internacional, la conjugación de diversos factores dentro de un proceso de metropolización-dualización¹, ligada a

una globalización creciente, han llevado a una estructuración en redes internacionales de ciertas ciudades: aquellas que presentan las mayores ventajas comparativas para el desarrollo de las actividades económicas. Y que incluyen, en primer lugar, las ciudades internacionales ("globales", "madre", etc.), pero también, y más recientemente, la incorporación importante de ciudades intermedias.

Las ciudades internacionales constituyen el emplazamiento preferencial ineluctable para las actividades de alta tecnología (high tech), los servicios especializados de alto nivel (ingeniería técnica, consejo y estudios, especialidad en comunicación, sociedades de comercio internacional), las sedes sociales de las sociedades de nivel internacional (o centros de decisión), y las principales plazas financieras. La internacionalización otorga, más que nunca, a estas ciudades el rol esencial en la conducción de las actividades de producción.

Ellas gobiernan a escala mundial, y a la vez, tanto los intercambios comerciales de mercancías, los movimientos monetarios, los flujos de información y de servicios, el desplazamiento de hombres, así como las interacciones implicadas en esas redes (Bonnet, 1994).

En ese marco de internacionalización creciente de la producción acompañado de estrategias de globalización, de eliminación de fronteras nacionales, de retiro de los Estados, de integración en bloques multinacionales (UE, Mercosur, Alca, etc.), así como de otros ajustes más

específicos a los sistemas productivos, las grandes metrópolis internacionales son las que disponen en primer lugar de los mejores potenciales de recursos, de las más fuertes capacidades de innovación, de adaptación y de reacción, pero también de elaboración de nuevas formas de organización social correspondiente. Ellas constituyen los medios territoriales más creativos y disponen de potenciales de recursos humanos más calificados; también los espacios de gestión y nudos privilegiados para los intercambios internacionales que aseguran los lazos de interfase entre los sistemas extralocales e internacionales (Bonneville, 1992).

Es por todo ello por lo que este tipo de ciudades ha visto reforzar su rol de líderes en ese movimiento de recomposición espacial.

Pero, ¿qué es lo que hace a las grandes ciudades los lugares privilegiados del conjunto territorial?

Están, en primer lugar, las *ventajas comparativas* (economías de aglomeración), ligadas al volumen de producción y a la yuxtaposición de recursos y de empresas en un mismo lugar, así como a la presencia de un vasto mercado de consumo (Bonneville, 1992).

Después, encontramos un conjunto de ventajas específicas, las cuales han sido enunciadas por algunos autores tales como Bonneville (1992), Conti y Spriano (1989), Beckouche (1990), Bonnet (1994), entre otros y las cuales se resumirían en:

- Presencia más numerosa y más rica de infraestructuras y de equipamientos accesibles.
 - Mayor diversidad y calidad de servicios especializados para las empresas y los individuos.
 - Importantes economías externas favorables al desarrollo de las relaciones inter-empresas.
 - Concentración de mano de obra que procura un mercado de trabajo más amplio y más diversificado.
 - Aparición y difusión de información y de innovaciones a las que las actividades de más alta tecnología son más sensibles.
 - Mayor calidad de la mano de obra.
 - Capacidad de puesta en relación de las actividades industriales de mayor nivel con los servicios a la producción.
 - Calidad de la base territorial del sistema productivo con las grandes redes internacionales.
 - Presencia importante de actividades abstractas en las industrias técnicas y en los servicios “hacia atrás” de la producción.
 - Auge considerable de las actividades de intermediación entre la producción y el mercado, en particular de servicio a las empresas.
 - Acumulación y complejidad progresiva de las actividades terciarias “superiores”.
 - Gran concentración de instituciones de formación continua y un ambiente de recursos intelectuales ricos y estimulantes.
- Lugar de reencuentro de una gran diversidad de grupos sociales y de culturas ligadas a la mayor movilidad de la población.

En resumen, y desde el punto de vista de las firmas, los criterios de rentabilidad, competitividad y eficiencia, orientan la distribución mundial de las inversiones y definen los lugares de su ubicación y concentración espacial. Los niveles de inversión a su vez se relacionan con las tasas de crecimiento, por lo que constituye un factor relevante en cualquier economía.

Para señalar dicha selectividad espacial he aquí, de manera ilustrativa la lista, según uno de los métodos de clasificación aplicados, de las principales ciudades europeas (seis de las ocho clases definidas) con sus rangos definidos, de acuerdo con la DATAR² (Brunet, 1989). En este trabajo se midieron dieciséis parámetros que definen las ventajas de estas ciudades: población, crecimiento demográfico, firmas multinacionales, infraestructura y actividades tecnopolitanas, número de ingenieros, de gerentes y de técnicos, investigación, función universitaria, lugares financieros, tráfico de aeropuertos, puertos, proyección cultural, ferias y salones, congresos, prensa y editoriales, telecomunicaciones, especialidades.

Clase 1	Peso
Londres	83
París	81

Clase 2	
Milán	70
Clase 3	
Madrid	66
Munich, Francfort	65
Roma, Bruselas, Barcelona	64
Amsterdam	63
Clase 4	
Manchester	58
Berlín, Hamburgo	57
Stuttgart, Copenhague, Atenas	56
Róterdam, Zurich	55
Turín	54
Lyón	53
Génova	52
Clase 5	
Birmingham, Cologne, Lisboa	51
Glasgow	50
Viena, Edimburgo	49
Marsella	48
Nápoles	47
Sevilla, Estrasburgo	46
Bale, Venecia, Utrecht	45
Dusseldorf, Florencia, Bologne,	
La Haya, Anvers, Toulouse	44
Valencia, Gênes	43
Clase 6	
Bonn	42
Lille, Niza	41
Bristol, Burdeos, Hanovre, Grenoble	40
Montpellier, Nantes, Dublin, Porto	39
Nuremberg, Eindhoven, Bilbao	38
Palermo, Bari, Mannheim	37
Liège, Leeds-Bradford, Rennes	36
Trieste, Essen	35

Escala intranacional

Para evaluar las consecuencias espaciales de los cambios recientes a una escala más reducida, la escala intranacional, tomaremos el ejemplo concreto de Francia para ilustrar los efectos de esta evolución.

Según Savy (1993), el período comprendido entre 1962 y 1968 fue un período de expansión para Francia. Un crecimiento fuerte del empleo cubrió –de manera desigual– una amplia parte del territorio, excepto las zonas de débil densidad donde se da el éxodo rural y el envejecimiento de la población.

Posteriormente, a partir de 1982 y hasta 1990 es, al contrario, la disminución absoluta del empleo la que domina. La nueva coyuntura (llamada de mutación) se refleja directamente sobre el territorio francés a través del crecimiento concentrado en polos claramente identificados: ciudades grandes de l’Ile-de-France, de Alsace, de Rhône-Alpes, del Sur-Oeste y de la fachada mediterránea (Savy, 1993). Ciudades grandes, esta vez no a la escala internacional, sino del país, tratándose en muchos casos de ciudades de talla mediana como Annecy, o Chambéry por ejemplo.

Así, esa primera etapa de expansión que había instalado una escala jerárquica, desde el centro a la periferia, entre el polo central parisino y las zonas de relajamiento productivo, alterando el orden piramidal de la antigua “estructura urbana”, cede lugar a una segunda etapa de mutación que se traduce por la metropolización de las actividades y la estruc-

turación en redes de esos nuevos polos de crecimiento (Savy, 1993).

Durante la fase de mutación, el territorio francés no funciona más como un conjunto de placas regionales, desiguales y complementarias, cada una con un centro que domina y lo integra. El mismo funciona más bien, como un conjunto discontinuo de polos intensamente ligados, incluso a pesar de las distancias.

Cada polo se desliga de su plano de fondo (*arrière pays*) del que hasta hace poco sacaba provecho y al que organizaba. La desigualdad distingue incluso espacios contiguos dependiendo de si ellos están bien conectados a los ejes de comunicación o si pertenecen a los intersticios, o huecos de la malla: se trata de la “*fractalisation*”, la “*dualización*” del espacio (Savy, 1993).

La nueva configuración espacial que se da a partir de estos cambios se dibuja según cortes más tenues que aquellos que hasta hace poco eran suficientes para dar cuenta de la división espacial del trabajo y de la dinámica que ella inducía. Zonas de extensión limitada y próximas las unas a las otras, a veces contiguas, tienen evoluciones divergentes que la división estadística en grandes regiones disimula. Antes estructurado en vastos conjuntos homogéneos, el territorio toma ahora el aspecto de piel de leopardo, cada región cuenta con zonas dinámicas y zonas en decadencia.

Pero esta diversidad constituye un sistema. Los puntos fuertes de ese dibujo espacial están estrechamente ligados

unos a otros a través de las redes, las cuales limitan o anulan el efecto de distancia sobre los intercambios. Las redes de puntos dinámicos se desligan parcialmente del “*plano de fondo*”, de las zonas enclavadas, menos dinámicas, es decir, marginadas. La disparidad se establece entonces por todas partes (Savy, 1993).

Todo ello se traduce en lo que Savy supone es el peligro principal de la “*economía global*” para Francia. Éste sería no el de una distribución desigual de las actividades en el seno del nudo internacionalizado, sino el de la ruptura entre una Francia integrada en el juego mundial y una Francia marginada, excluida. Francia estaría gravemente amenazada por la espiral de la metropolización-dualización (Veltz et Savy, 1993).

Esta diversidad sería la misma que explicaría, en el nivel internacional, la formación de sistemas de grandes metrópolis constituyendo los puntos de redes más estrechamente ligados entre ellos, que con los centros a menores distancias físicas (determinando con ello su posición en la jerarquía urbana).

La economía avanzada dejaría al borde del camino a la mayor parte de los territorios y grupos sociales que hayan perdido toda relación estructural con el desarrollo inducido o pilotado por la globalización (Veltz, 1993).

La globalización hace que la atracción de las áreas sea cada vez más global. Ya no es suficiente disponer de una ventaja competitiva específica, aunque ella sea fuerte en apariencia. Ésto expli-

caría la puesta de lado, cada vez más grande -y dramática-, de la mayor parte de los países en vías de desarrollo, puesto que una ventaja del tipo mano de obra barata ya no sería suficiente (excepto marginalmente) para hacer competitivos los territorios en una economía, donde la movilidad y la rapidez de decisión son esenciales, y donde las firmas no razonan en términos de construcción progresiva de capacidades locales de producción y de consumo (Veltz, 1993).

M. Porter (1990) dibujó el “diamante” de la nueva competencia de las naciones (o sobre todo, de los territorios): un gran mercado local con una capa de consumidores sofisticados; una presencia multinacional importante; un tejido de PME (Pequeñas y Medianas Empresas) pudiendo responder a las necesidades tecnológicas del establecimiento de grandes firmas; en fin, todos los “factores” clásicos (mano de obra productiva y buenas infraestructuras). Eso no quiere decir que los territorios que no poseen esos elementos, –es decir, los que no son aún ricos– estén condenados a perecer.

Pero, si ellos no están animados por un movimiento de desarrollo endógeno, los mismos podrían ser ignorados por el desarrollo exógeno, pudiendo ser olvidados por las firmas globales, cuya estrategia es la de sacar partido de las desigualdades espacio temporales existentes, de aprovechar rápidamente las oportunidades inmateriales: por ejemplo, la puesta en práctica de una nueva tecnología adquirida gracias a las relaciones con la investigación local, anti-

cipación de las acciones de los concurrentes, etc. (Veltz, 1993).

La nueva estructuración de la economía muestra entonces manifestaciones espaciales bastante claras en los niveles internacional y nacional, al menos en lo que concierne a los países de la Tríada.

Retomando esta idea tendríamos en el ámbito internacional un re-centrar geográfico de la inversión directa internacional en los países desarrollados. Se trata esencialmente de una inversión cruzada interna a los países desarrollados, o Norte-Norte mientras que la inversión Norte-Sur se reduce (Dupuy, 1991). Las inversiones más importantes se dirigen hacia los países de la Tríada: América del Norte, Europa y Japón (Cuadro 1).

Pero no se trata de cualquier espacio de los países desarrollados. En lo que a ellos concierne existe al nivel intranacional, una tendencia a la concentración de las inversiones de las firmas globales en las metrópolis más importantes de cada país, reforzando con ello su lugar y dejando de lado a otros espacios bajo un proceso de dualización del territorio. Existen muchas más relaciones entre las metrópolis internacionales que entre una capital y las pequeñas ciudades comandadas por ella en una región (Bonnet, 1994).

Los cambios en el sistema productivo con todas sus implicaciones y sus nuevas estrategias conceden, sobre todo a las más grandes ciudades, y más que nunca, un lugar privilegiado en el emplazamiento de las actividades productivas,

Cuadro 1. Inversiones extranjeras directas (por grupos de países)

	Inversiones Directas Extranjeras en millones de dólares								
	Unidad	Acumulado década 70		Acumulado década 80		Acumulado década 90		Acumulado 2000-2001	
	Año	Entrantes	Salientes	Entrantes	Salientes	Entrantes	Salientes	Entrantes	Salientes
Dirección	Categoría	Entrantes	Salientes	Entrantes	Salientes	Entrantes	Salientes	Entrantes	Salientes
Grupos de países	Flujos	175825	194779	882092	933001	3651270	3430295	2227080	2000206
Mundo	Flujos	167008	232665	645486	845461	2208517	2736274	1738161	1329273
Países desarrollados	Flujos	54869	2943	151559	54461	1201181	374765	439534	144160
Países en vías de desarrollo	Flujos	66	58	624	113	93461	11573	49385	7211
Países de Europa Oriental	Flujos								

Fuente: UNCTAD. Manual de Estadísticas de la UNCTAD [On line] <http://www.unctad.org>

pues es allí que se concentran las mayores ventajas para el desarrollo de esas actividades y los efectos de sinergia derivados de ese agrupamiento.

Tenemos entonces hasta aquí un panorama global de las implicaciones espaciales de la nueva dinámica económica en el ámbito internacional y al interior de los países desarrollados. Las grandes metrópolis de los países desarrollados comandan actualmente la economía mundial.

Nos preguntamos ahora, y a propósito de los espacios "subdesarrollados", ¿cuáles son las implicaciones de esos cambios?

A nivel general, diferentes autores concuerdan en que el número de países en vías de desarrollo, como zona de recepción de la inversión directa internacional, tiende a reducirse, particularmente en el último trienio de los noventa. Esto pudiera deberse entre otras razones a la

tendencia al agotamiento en algunos de estos países y regiones (determinados países en América Latina en particular) de uno de los principales factores de atracción en el lapso: los procesos de privatización (Sánchez, 2002).

También el carácter de esas inversiones diferiría de las de los países desarrollados, "las firmas multinacionales realizan cada vez más en el Tercer Mundo inversiones que no son contabilizadas en las estadísticas de las inversiones directas internacionales. Ellas se realizarían, sin tomar participación en el capital de las empresas locales, bajo la forma de cesiones de tecnología, contratos clave en mano o productos en mano, acuerdos de producción" (Dupuy, 1991: 212). El balance de las IED en las diferentes regiones del mundo, para los últimos 42 años, se muestra a continuación.

Sin embargo, y aun cuando se reconoce que todas las ciudades no estarían afectadas en el mismo grado por el

crecimiento de la globalización de la producción, de los mercados y de los intercambios, algunas de ellas lo estarían sin embargo indirectamente (aun cuando diferencialmente) al final de la cadena, pues los efectos de ese movimiento repercuten en el conjunto de los sistemas urbanos y de los territorios, pero igualmente porque todas las economías territoriales están implicadas en esta dinámica. El nuevo arreglo de las funciones urbanas reorganiza nuevas jerarquías de ciudades y de territorios, según procesos más selectivos los cuales reestructuran las solidaridades regionales o las relaciones centro periferia y ubican a las ciudades en una situación de competencia a diversas escalas, regionales, nacionales, continentales o mundiales (CIEU, 1993).

De esta manera, muchas ciudades son tocadas por ese movimiento general de internacionalización de la producción y de los intercambios, incluso algunas ciudades de los países subdesarrollados, incluyendo las de América Latina.

América Latina: ¿nuevas tendencias espaciales?

Las tendencias generales que a partir de la mitad de este siglo, años 50, había mostrado la urbanización latinoamericana, principalmente el pronunciado ritmo de metropolización o megalopolización, se han alterado disminuyendo hacia la década de los 70. A partir de la década siguiente (años 80), en este marco extendido de la internacionalización de la producción, cambios de todo orden,

económico pero también político, cultural y social, han afectado esta parte del globo generando mutaciones en el orden espacial para develar tendencias diferentes en su dinámica urbana; éstas se manifiestan con la emergencia de nuevos espacios distintos a las ciudades metrópolis.

En primer lugar, la primacía de las capitales no solamente cesa de acentuarse, sino que incluso se reduce. Las evidencias del debilitamiento primacial han sido ampliamente demostradas (Cuervo, 1994; 1997). Este fenómeno revela la disminución del crecimiento de las ciudades más grandes, particularmente de las capitales (Cuadro 2). La dinámica demográfica continúa en otra categoría de ciudades, aquella que los latinoamericanos, así como la ONU, califican de medianas, las cuales tienen un tamaño poblacional ente 100.000 y un millón de habitantes (Tomas, 1996 b).

Las observaciones recientes sobre Argentina, México, Colombia y Venezuela, realizadas por Linderboim, Tomas, Gouëset, y Pulido (IPEALT/UTM, 1997), respectivamente, confirman lo anterior. En primer lugar, la disminución de la primacía de Buenos Aires, e incluso de su área metropolitana y el mayor dinamismo de la categoría de ciudades de 100.000 y 500.000 habitantes, es puesto de relieve. En segundo, se confirma la disminución de la primacía de Ciudad de México y de su área metropolitana y el mayor crecimiento de las ciudades de 100.000 y 1.000.000 de habitantes. En tercero, la disminución de la primacía de Bogotá no disminuye, pero ella es débil, mientras

Cuadro 2. Población y tasa de crecimiento de las metrópolis latinoamericanas (1950-2000)

Aglomeraciones	Población (miles de habitantes)						Tasa de crecimiento anual (%)				
	Año Censal	1950	1960	1970	1980	1990	2000	1950-60	1960-70	1970-80	1980-90
México	3741	5976	10201	15424	16882	18409	4,6	5,2	4,1	0,9	0,9
São Paulo	2410	4126	8084	12404	14921	17693	5,3	6,5	4,2	1,8	1,7
Buenos Aires	5202	7060	8764	10191	11217	12295	3,0	2,2	1,5	1,0	0,9
Rio de Janeiro	2961	4658	7031	8985	10039	11155	4,5	4,1	2,4	1,1	1,1
Lima/Callao	1087	1833	3063	4601	6415	8587	5,1	5,0	4,0	3,3	3,0
Bogotá	664	1358	2610	3843	5057	6463	6,9	6,3	3,8	2,7	2,5
Santiago	1483	2310	3175	3961	4945	6051	4,4	3,2	2,2	2,2	2,0
Caracas	814	1452	2356	3112	3306	3506	5,6	4,7	2,8	0,6	0,6
Belo Horizonte	433	815	1545	2508	3362	4361	6,1	6,2	4,8	2,9	2,6
Guadalajara	479	912	1610	2374	3063	3852	6,2	5,5	3,8	2,5	2,3
Porto Alegre	474	917	1452	2188	2865	3647	6,4	4,5	4,0	2,7	2,4
Recife	674	1115	1698	2172	2788	3491	4,9	4,1	2,4	2,5	2,3
Monterrey	398	746	1449	2084	2678	3357	6,1	6,4	3,6	2,5	2,3
Salvador	424	697	1109	1733	2394	3181	4,9	4,6	4,4	3,2	2,9
Brasilia	0	92	531	1160	1551	2008	20,0	14,1	7,4	2,9	2,6

Fuente : Cálculos personales hechos sobre la base de datos de Moriconi-Ebrard, 1994.

Los datos de población para el año 2000 fueron obtenidos promediando los resultados logrados a partir de la aplicación de dos métodos de estimación para dicho periodo censal: el aritmético y el geométrico

que los centros de más de 100.000 habitantes presentan una dinámica de crecimiento un tanto particular: un tercio de ellos presenta tasas de crecimiento inferior a la media nacional, mientras que para los restantes es superior a esta media, sobre todo para los centros de más de 200.000 habitantes. Por último, el caso venezolano presenta igualmente un mayor dinamismo en el estrato de centros medios de 100.000 y 1.000.000 de habitantes, y ello se acompaña con la disminución de la primacía de Caracas sobre el resto del conjunto urbano.

Ante estas evidencias, el tema sobre la emergencia de ciudades intermedias es un nuevo enfoque (el cual se iniciara en el seno de un proyecto conjunto entre el GRAL/CREDAL, Francia, siendo precedido por otros trabajos sobre ese tema). El mismo pretende explicar la dinámica particular de ciertas ciudades medias latinoamericanas, aquellas que bajo el nuevo modelo de desarrollo económico reciben los equipamientos y los servicios (enseñanza superior, salud, cultura, comercio...) y que se han convertido en las más atractivas para las inversiones productivas³.

Las nuevas tendencias urbanas, según este enfoque, muestran un dinamismo particular en uno de los estratos del conjunto urbano ubicado entre las locales y las metrópolis: es decir, las ciudades medias. Sin embargo, no todas las ciudades medias están implicadas en este movimiento; se trata de cierto número de ellas que, en el nuevo juego de fuerzas, presentan las condiciones más favorables para el emplazamiento y desarrollo de las nuevas actividades económicas con las nuevas exigencias que imponen los mercados actuales. Se trataría de las llamadas “ciudades intermedias”⁴, denominación que le fuera dada en paralelismo con las ciudades de este tipo en Francia o en Europa.

Al decir de Michel Gault (1989: 76), *“ciudad intermedia es la noción aristotélica de una ciudad suficientemente dinámica para encontrar en ella misma los recursos de un desarrollo autónomo y suficientemente consensual, identificada, para que sus habitantes se reconozcan a ella, eso sería lo que mejor describiría esta realidad”*.

La noción de ciudad media hace alusión a aspectos estáticos: peso, población; en suma, a estadísticas, banalizando con ello en alguna medida, su objeto. Insistir en la noción de ciudad “intermedia” es, por el contrario, señalar la importancia de aspectos dinámicos, la noción de estrategia, de lugar a conquistar, de espacio a construir, de posicionamiento a ocupar, de mediaciones a suscitar entre los hombres, los capitales, de sinergias a desarrollar (Gault, 1989).

Las ciudades “intermedias” conocen hoy entonces el mayor dinamismo, tanto demográfico como funcional y una mayor capacidad para integrarse a las redes que sobrepasan el cerco nacional.

La gama de actividades que se desarrolla en el seno de estas ciudades y que le imprimen su dinamismo es variada; puede tratarse bien de una sola actividad o de varias: industria, petróleo, comercio, puertos comerciales, turismo, etc., entre las cuales los autores de este enfoque agregan y remarcan: los equipamientos y servicios terciarios, universidades y otras instituciones de enseñanza superior, hospitales con servicios especializados, equipamientos culturales y nuevos comercios del tipo hipermercados, etc.

¿Emergencia de ciudades “intermedias” en América Latina?

Según este enfoque, es gracias a estos equipamientos y esos servicios que las ciudades medias se han convertido en las operadoras de una modernización más amplia de las sociedades latinoamericanas.

Es claro que no es posible hablar en América Latina, pese a su posición de “continente de megalópolis”, de la conformación de ciudades que comandan o dirigen el espacio económico mundial, ni de una integración neta de las más grandes ciudades en redes internacionales, a la manera de las “worlds cities”, las cuales existen en un número limitado y muy selectivo en cada uno de los países desarrollados.

Sin embargo, en ese nuevo marco de internacionalización de la producción y de intercambios, se produce la conformación, cada vez mayor, de mecanismos de relación entre los centros económicos de una cierta importancia, aun cuando inferior a la de los centros de mayor rango internacional. Es allí entonces donde se insertan las principales ciudades latinoamericanas.

Pero, la inserción de las ciudades latinoamericanas capitales así como las más grandes en redes que sobrepasan el contexto nacional, no es nuevo, ello es incluso antiguo puesto que data de la época colonial. Lo que es reciente y sorprende incluso, es el hecho de que otras ciudades, como es el caso de algunas medias, se sumen cada vez más a ese fenómeno de integración internacional y que se conviertan en los nuevos motores de la dinámica económica, bajo el contexto actual de la globalización.

El cuadro 3, aun cuando no discrimine las categorías de ciudades por tamaño de la manera más apropiada, diferenciando a las ciudades medias según nuestra

definición, muestra el peso relativo, en términos poblacionales, del estrato en el que se ubicarían muchas de estas ciudades (entre 500.000 y 1 millón).

El conjunto de cambios en los sistemas económicos latinoamericanos de una parte, con la aplicación de principios neoliberales, el abandono del proteccionismo a favor de una apertura económica, el proceso de privatización de las empresas públicas, el estímulo al desarrollo de las exportaciones, el llamado a las inversiones extranjeras, los diferentes pactos y acuerdos para la integración en zonas de libre comercio y de mercados comunes, así como, por otro lado, los cambios en los sistemas políticos con la redefinición del rol del Estado y los procesos descentralizadores y de renovación de los actores sociales locales, juegan un rol decisivo en la definición de estas nuevas tendencias urbanas, por lo que ello debe ser considerado en los análisis de tipo espacial.

Para ilustrar lo hasta aquí expuesto, consideraremos solamente los casos de México y Venezuela, los cuales han sido

Cuadro 3. Población urbana del mundo según el tamaño de las aglomeraciones (%)

Año censal Tamaño (habitantes)	1950	55	60	65	70	75	80	85	90	95	2000	2005
>de 10 millones	-	-	-	-	-	5,7	11,1	14,6	17,6	16,7	15,9	15,2
de 5 a 10 millones	7,3	6,8	11,3	20,0	20,1	13,7	8,0	5,5	2,1	5,1	5,1	6,2
de 1 a 5 millones	17,5	19,3	19,3	12,7	14,7	16,0	17,2	18,4	21,7	20,5	23,8	25,7
500.000 a 1 millón	5,1	7,8	6,5	6,9	7,0	8,2	8,7	8,1	10,3	12,2	11,1	9,3
< de 500.000	70,0	66,1	62,9	60,4	58,2	56,3	55,0	53,3	48,4	45,4	44,0	43,6

Fuente: ONU; Urbanization Prospects, 1992 Revision, New York, 1993

estudiados de manera exhaustiva (Tomas, 1996a; Pulido, 1999).

El caso mexicano

Es así como en México, una neta distinción entre los centros medios del conjunto urbano se pone de relieve, pudiéndose identificar entre ellos verdaderas ciudades “intermedias” en el sentido que se le da a este término en Europa, como lo muestra la siguiente clasificación:

1. *Capital*: México
2. *Metrópolis*: Guadalajara, Monterrey
3. *Metrópolis incompleta*: Puebla
4. *Ciudades intermedias*: Hermosillo, Culiacán, Mérida, Morelia, Toluca, Cuernavaca:
5. *Ciudades intermedias en redes*: Chihuahua-Ciudad Juárez, Tijuana-Mexicali-Ensenada, León-Guanajuato, Veracruz-Jalapa, Acapulco-Chilpancingo.
6. *Ciudades intermedias en formación*: Torreón, Aguascalientes, Zacatecas, San Luis Potosí, Tampico, Querétaro, Oaxaca, Coatzacoalcos-Villahermosa.
7. *Ciudades medias*: Poza Rica, Tuxpán, Ciudad Victoria, Matamoros, Reynosa, Nuevo Laredo, Monclova, Saltillo, Durango, Ciudad Obregón, Guaymas, Mazatlán, La Paz, Los Mochis, Tepic, Manzanillo, Colima, Zamora, Uruapán, Irapuato, Salamanca, Celaya, Silao, Valle de Santiago, Pachuca, Tlaxcala, Córdoba-Orizaba, Tuxela-Gutiérrez, Tapachula, Cancún, Campeche, Chetumal, etc. (Tomas F, 1996 b:32).

Esta clasificación resulta de un análisis del funcionamiento y estructura del

conjunto urbano mexicano, en el que se pone de relieve la transformación de la naturaleza de las funciones y roles de las unidades urbanas en el contexto de la globalización. El mismo da cuenta de la emergencia de ciudades intermedias en tres grupos definidos como: ciudades intermedias, ciudades intermedias en red y ciudades intermedias en formación (Tomas, 1996a).

Particularidades del caso venezolano

En Venezuela, el proceso de la urbanización ha seguido, en sus rasgos más generales, las mismas tendencias que el conjunto de la América Latina, aunque responde a condiciones específicas de su dinámica histórica, política y económica. La política de localización de las inversiones y la redistribución en los circuitos económicos de los recursos financieros extraídos del petróleo han marcado de manera categórica la organización del espacio venezolano. Desde inicios de la explotación petrolera (a partir de 1920) y hasta la crisis actual, el agente dinamizador de su economía ha sido la renta petrolera. A través de las diferentes formas de distribución puestas en práctica por las diferentes administraciones gubernamentales, directas (transferencias, subvenciones, compra de bienes, contratos de obras públicas) e indirectas (servicios públicos de bajo costo o gratuitos, bajos impuestos, sobrevaluación de la moneda, etc.), el Estado venezolano ha canalizado los ingresos

extraordinarios inyectándolos en la economía nacional. Esas diversas formas del gasto público han reactivado la economía venezolana haciéndola productiva aun cuando dependiente de dicha renta para poder funcionar.

Bajo esta dinámica, y en el orden espacial, un tipo particular de ciudades ha resultado favorecido: se trata justamente de las ciudades medias (entre 100.000 y 1 millón de habitantes), generalmente capitales regionales, sedes de los gobiernos de los estados federales, cabeceras de sus regiones. Ellas han sido el objeto principal de grandes inversiones públicas, las que junto con los efectos multiplicadores que las mismas han generado, las han convertido en los principales centros económicos del país. El dinamismo particular de esos centros medios, permitió, bajo un proceso de suburbanización intenso, la formación de unidades urbanas de mayores dimensiones debido a la unión de sus núcleos centrales con los conglomerados vecinos, con los que unas muy estrechas relaciones económicas sociales y culturales se mantienen. De allí que la mayoría de esos centros medios se encuentren conformando áreas metropolitanas⁵.

De 38 centros urbanos venezolanos de más de 50.000 habitantes para 1996, 23 conforman áreas metropolitanas de más de 100.000.

Sin embargo, la lógica rentista que había guiado los procesos políticos, económicos y sociales venezolanos, bajo la cual se produjo este esquema de organización espacial, comienza a declinar.

A partir de finales de los años 70, y durante la década de los 80, varias circunstancias externas son relevantes en la situación descrita:

1. La participación de empresas privadas en el negocio petrolero (Apertura Petrolera). Las oscilaciones (con períodos con tendencias a la baja) en los precios del petróleo y consecuentemente de los ingresos que de ello se derivan.
2. La pérdida de participación de la OPEP en el mercado mundial, la cual, al dejar de controlar directamente los precios y en su intento por estabilizarlos (produciendo menos), ha perdido nuevos mercados ante nuevos productores.
3. Las nuevas orientaciones de corte neoliberal: desregulación, bajos impuestos, privatización de empresas estatales, restricciones de la intervención de los gobiernos en la economía, una globalización inminente (nuevos parámetros de la competencia internacional).
4. El aumento de la eficiencia relativa en el uso de energía producida y los signos iniciales de una búsqueda de fuentes de energía alternativa por parte de los países consumidores de petróleo: entre 1983 y 1993 la economía norteamericana creció 36% (US Bureau of Economic Analysis 1989, 1995). El consumo de energía (en Kw-hora) creció 10,5% y el consumo de petróleo en barriles creció solamente 5,7% (US Department of Energy, 1994). Es decir (sólo para hablar de

los EEUU) que las economías crecen usando proporcionalmente cada vez menos energía, y aún menos petróleo (GIEV, 1999).

Todo esto sucede simultáneamente con un conjunto de aspectos de carácter interno generados por la lógica rentista misma:

1. El aumento de los costos de producción por agotamiento de los mejores yacimientos petroleros del país.
2. Fuga masiva de capitales y crisis bancaria.
3. Desavenencias de PDVSA con el gobierno y competencia para apoderarse de la renta con fines de expansión y poder, típicos de toda relación entre el agente y los accionistas.
4. Renegociación de la deuda externa con altas cargas de pagos.
5. Aplicación de políticas neoliberales por exigencias del FMI.
6. Falta de competitividad de las empresas venezolanas para exportar.
7. Proceso de descentralización político administrativo. Elección directa de alcaldes y gobernadores con efectos sentidos en la gestión local y regional.
8. Y más recientemente, 1998, un cambio de rumbo en la orientación de las políticas generales, bajo una nueva administración gubernamental, "cívico militar" de corte centralista, que pudiesen frenar algunos procesos, el de la autonomización de las localidades, por ejemplo.

La conjunción de ambos tipos de factores conducen al agotamiento del desarrollo

rentístico, haciéndolo inviable y exigiendo nuevas formas de desarrollo económico. Será cada vez menos la renta petrolera, y sus antiguas formas de distribución, el elemento dinamizador de las economías locales, y cada vez más aquellas actividades cuya dinámica productiva sepa adaptarse mejor a la nueva lógica económica que se establece. De la misma manera, otros serán los mecanismos de reparto de los ingresos públicos. Consecuentemente, las áreas geográficas asiento de dichas actividades (y en ellas, las ciudades) capaces de canalizar los recursos, podrán ser reactivadas, las otras estarán condenadas a sufrir una contracción importante de sus economías y en consecuencia de su población.

Las alternativas para que las diferentes áreas (ciudades) puedan mejor posicionarse dentro de este contexto, deberían seguir los preceptos de esa nueva lógica política y económica hacia la cual transita Venezuela. Ello es una tendencia que emerge lentamente después de una crisis prolongada en la que además de beneficiarse a las ciudades petroleras se estimularía también a aquellas con actividades:

- Que dependan menos de la renta petrolera;
- Que se regulen principalmente por el mercado;
- Que tengan flexibilidad tecnológica;
- Que estén inscritas en los circuitos internacionales;
- Inscritas en áreas dotadas de una autonomía política y económica que les permita emprender proyectos de

desarrollo local, para satisfacer las necesidades de la población, desarrollando sus ventajas comparativas.

Cierta complementariedad se establecería entonces a la hora actual entre ambos procesos en las diferentes escalas geográficas. Los rasgos generales que pudieran hacer que una ciudad funcione como “intermedia”, definirían a su vez en el ámbito venezolano, aquellos emplazamientos que dentro del nuevo contexto post-rentista poseen las capacidades para ser reactivados. Algunas ciudades medias estarían dotadas de ciertos atributos para funcionar en tanto que “intermedias”, y pueden constituirse en los elementos más dinámicos del espacio urbano venezolano.

Es claro que, por un lado: el conjunto de los cambios recientes en los sistemas económicos de manera general, con la aplicación de los modelos neoliberales, el abandono del proteccionismo en favor de una apertura económica, el proceso de privatización de las empresas públicas, el estímulo al desarrollo de las exportaciones, los diferentes acuerdos de integración en zonas de libre comercio y mercados comunes, los procesos descentralizadores y de renovación de los actores, juegan un rol decisivo en esta nueva tendencia urbana. Por otro lado, las peculiaridades del caso venezolano –particularmente el cambio que impone la imposibilidad de continuar con la orientación rentista–, habrá de imprimirle un carácter específico a ese sub-proceso urbano en ese contexto particular.

¿Emergencia de ciudades intermedias en Venezuela?

Un análisis hecho sobre el conjunto de estas ciudades medias (Pulido, 1999), siguiendo una aproximación a través de las ciudades “intermedias”, permite observar el comportamiento más reciente de los centros medios del sistema urbano venezolano. Dicho análisis está basado en el estudio de las 23 áreas metropolitanas de más de 100.000 habitantes. Estas fueron las consideradas a efectos de este análisis como ciudades medias (Figura 1).

Una tipología de dichos centros fue establecida en función del comportamiento de tres parámetros considerados básicos para definir las “ciudades intermedias”: capacidad de intercambio, de autonomía y liderazgo.

La *capacidad de intercambio*, entendida como la capacidad que tienen las ciudades para situarse en tanto que centros privilegiados de intercambios en el vasto tejido mundial (o puntos de apertura hacia la internacionalización de los territorios de los cuales son motores), es inferida a través de: 1) el comportamiento espacial de las inversiones extranjeras y el lugar de importancia que, como lugar de recepción, le concede la localización de dichas inversiones a una determinada ciudad; 2) la capacidad que tienen dichas ciudades para acoger a las empresas exportadoras; 3) el avance de la privatización en las empresas locales y la participación que en ello tuviera el capital de origen extranjero; 4) así como, el grado de atracción que ejercen las ciudades sobre las inversiones privadas.

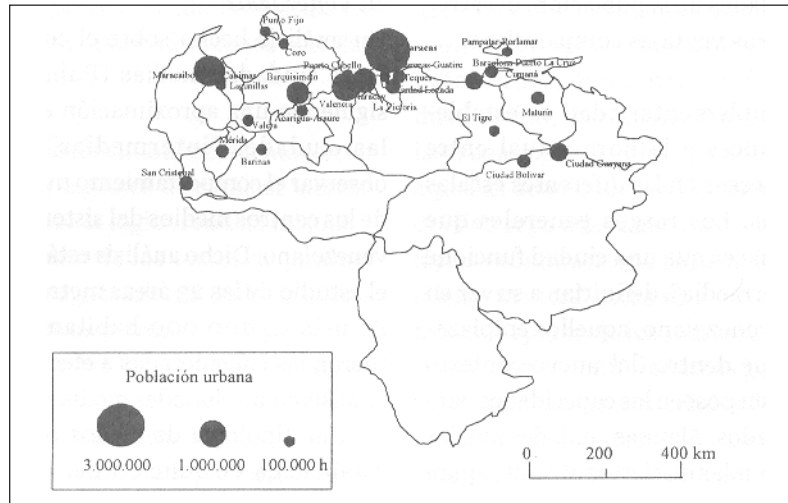


Figura 1. Ciudades medias venezolanas

La *autonomía*, evaluada a través de: un análisis de las cuentas de los municipios capitales en aspectos diversos⁶, y de las expresiones políticas que se deducen del comportamiento electoral en los últimos períodos electorales, es entendida como la mayor capacidad que tienen las ciudades para producir y gerenciar sus propios recursos financieros (dependiendo menos de la administración central), en la búsqueda de un desarrollo autónomo y consensual que dé prioridad a la satisfacción de las necesidades de la comunidad.

El *liderazgo* es entendido como la mayor capacidad que tendrían las ciudades para polarizar el espacio. Ello es evaluado a través de la existencia de ciertas actividades claves para el movimiento global de concentración urbana, tales como la industria, la investigación

y la enseñanza superior, las cuales no sólo simbolizan la inserción de una ciudad dentro una sociedad moderna, sino que le conceden también un poder económico cultural y político adicional que se traduciría, en el nivel espacial, por una más vasta influencia territorial.

Estos factores fueron medidos a través de un conjunto de variables y sub-variables tratados según la modalidad de índice compuesto⁷, reunidos en un factor general, llamado para estos efectos: "indicador de intermedia". Esta metodología ha sido ampliamente descrita en otro trabajo (Pulido, 2001).

El cuadro 4 muestra los valores resultantes de ese indicador y una tipología asociada.

Estos resultados del cuadro 4 nos sugieren dos series de observaciones:

Cuadro 4. Tipología de ciudades

Ciudades	Indicador de "intermedia"	Calificación
Caracas	10,49	Ciudad grande
Valencia Maracaibo	7,29 8,58	Metrópolis incompletas
Maracay Puerto Cabello Barquisimeto Ciudad Guayana	8,42 7,59 6,98 6,81	Ciudades "intermedias"
Barcelona-Pto. La Cruz Punto Fijo	6,22 5,69	Ciudades en transición
San Cristobal Ciudad Bolívar Lagunillas La Victoria Guarenas-Guatire Los Teques Cabimas Porlamar-Pampatar Mérida Ciudad Lozada El Tigre	5,35 5,26 5,19 5,15 4,93 4,90 4,85 4,61 4,59 4,50 4,46	Ciudades medias
Coro Valera Cumaná Acarigua-Araure Maturín Barinas	3,80 3,51 3,13 3,12 2,30 2,28	

- 1) Entre las grandes ciudades sólo la capital, Caracas, se diferencia netamente, en tanto que Maracaibo y Valencia (2da y 3ra ciudades de la actual jerarquía urbana) presentan valores en el indicador de intermedia comparables a los de las 4 ciudades medias que les son próximas. Esto puede ser un indicador, a la vez, de la debilidad relativa de las ciudades grandes, que no llegan a ejercer un rol de verdaderas metrópolis (de allí la denominación de metrópolis incompletas), así como del creciente dinamismo de ciertas ciudades de corte intermedio.
- 2) Entre las ciudades medias, sólo 4 se diferencian de manera importante (Figura 2); ellas han sido clasificadas como "intermedias"; se trata de: Maracay, Puerto Cabello, Barquisimeto y Ciudad Guayana (Figura 3), las que, a excepción de Puerto Cabello, son

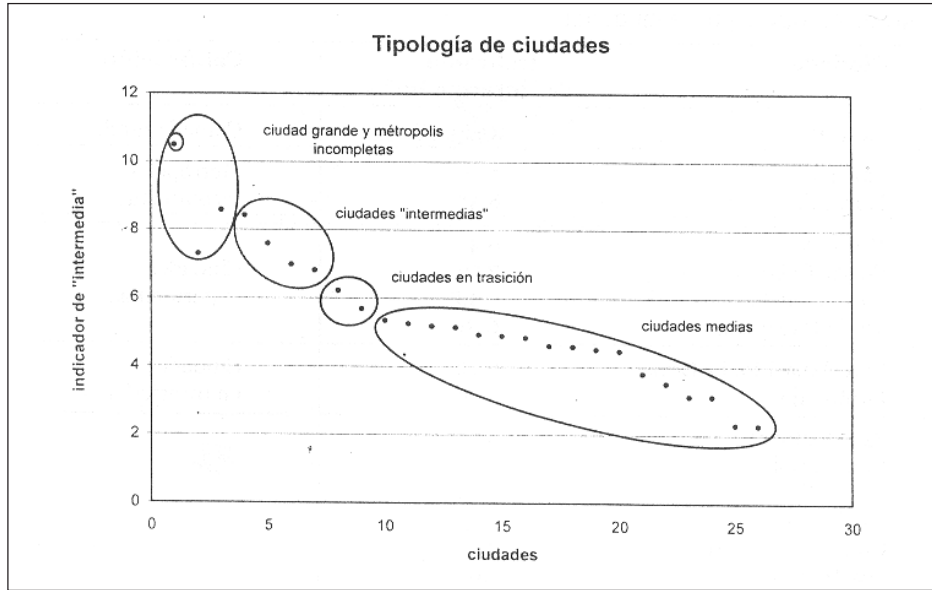


Figura 2. Tipología de ciudades medias

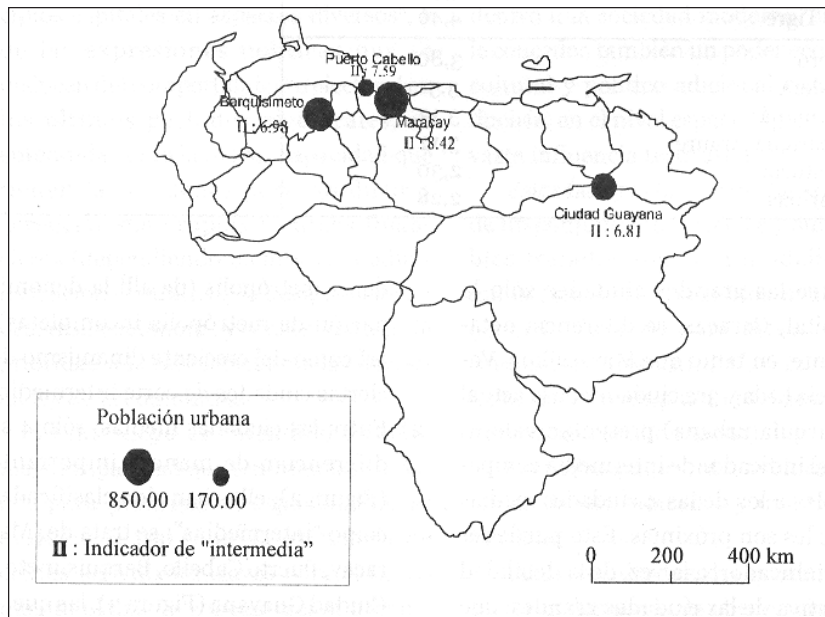


Figura 3. Ciudades "intermedias" en Venezuela

también las más pobladas, ocupando los rangos 4, 17, 5 y 6 de la actual jerarquía urbana. Puerto Cabello, sin ser de las más pobladas, ocupa sin embargo el segundo lugar en importancia en esta categoría.

A excepción de Ciudad Guayana, las tres ciudades de esta clase se encuentran ubicadas en la zona de mayor concentración urbana del país. Ellas se encuentran física y funcionalmente en una suerte de extensión continua –*continuum urbano*– con la ciudad capital, Caracas de lo cual extraen grandes ventajas.

1. Maracay es, junto con Valencia, uno de los principales centros industriales del país, y constituye la capital administrativa del estado Aragua. Ésta es, de las cuatro ciudades “intermedias” la que reúne, en los tres factores considerados: de intercambio, de autonomía y de liderazgo, el más grande abanico de ventajas lo que le concede un lugar incontestablemente importante dentro del sistema urbano.
2. Puerto Cabello ha desplazado a La Guaira para convertirse en el principal puerto del país, donde además una importante actividad petroquímica se desarrolla. La magnitud de sus actividades de intercambio y la reestructuración reciente de su puerto arrojan como resultado una salud presupuestaria altamente positiva; el conjunto de estos aspectos le conceden un lugar privilegiado en el conjunto urbano. Ella se destaca con valores en el indicador de “intermedia” más

elevados que incluso ciudades de mayor dimensión poblacional (el peso que le conceden los factores de intercambio y de autonomía⁸ explicarían esta posición).

3. Barquisimeto es un punto donde convergen importantes unidades geográficas, constituyendo de ese hecho una encrucijada natural, lo que ha permitido convertirse en un centro de intercambio comercial mayorista por excelencia. Sin embargo, esos intercambios son sobre todo a nivel interno, para el abastecimiento de productos, principalmente agrícolas, provenientes del occidente del país, con destino al centro, ello le concede un valor menos importante en el factor de intercambio, que el de las otras ciudades medias. Esta ciudad posee un parque industrial, aún cuando en expansión, relativamente modesto. Su salud financiera no parece muy fuerte, debido tal vez a una gerencia menos eficiente. La reunión de esos factores explicaría el lugar menos importante que ocupa esta ciudad con respecto a una de menor tamaño como Puerto Cabello.
4. Ciudad Guayana, polo de desarrollo industrial creada a partir de las ideas de François Perroux y J Friedmman (1960), con una gran planta siderúrgica, es la ciudad más importante del sur de Venezuela. Pese a la magnitud de la producción de su planta industrial, la situación de crisis que, en los últimos tiempos viven las industrias de Guayana y sus tendencias, por un

lado, y la dificultad que este centro siempre ha tenido para deslastrarse del vínculo con Caracas y lograr una mayor autonomía con respecto a la toma de decisiones concernientes a sus proyectos de desarrollo, le imprimen una debilidad relativa para ubicarse con respecto al resto del conjunto urbano.

Por último se encuentran las otras 17 ciudades de tamaño medio venezolanas que llamaremos sencillamente, ciudades medias (dado su tamaño poblacional); ellas se comportan sobre todo como cabeceras regionales, centros de servicios para sus áreas de influencia, cuyo radio es más limitado que en los otros casos.

Del conjunto de los 23 centros medios analizados, son sólo cuatro las ciudades que reúnen el mayor número de elementos para posicionarse en tanto que “intermedias”; ellas aparecen como los centros privilegiados para el establecimiento de las inversiones, sobre todo de origen extranjero; ellas también constituyen los puntos de anclaje principal dentro del vasto tejido urbano, canalizando los mayores intercambios de inversiones, mercancías y población; ellas lucen así mismo como los centros dentro del sistema urbano con mayor autonomía relativa financiera y políticamente, con respecto a la Capital, para tomar decisiones que conciernen a su desarrollo, y, finalmente, muestran una gran capacidad para polarizar el espacio y erigirse en líderes de sus regiones. Para resumir, estas 4 ciudades venezolanas se erigen en

la actualidad en tanto que ciudades “intermedias”, para utilizar la terminología que mejor las describe.

Seguidamente, otras dos ciudades medias poseen valores de este indicador de “intermedia” entre los dos grupos de valores extremos (Cuadro 4), Barcelona-Puerto La Cruz y Punto Fijo; consideramos de ese hecho a estas ciudades como en transición para devenir a la fase de intermedias.

La dinámica particular de las ciudades intermedias ha sido reforzada por un elemento suplementario, ligado a la saturación y a los problemas de crecimiento de la capital, Caracas, así como a las medidas puestas en práctica por el Estado para intentar restringir este crecimiento. De hecho, a excepción de Ciudad Guayana, las tres ciudades de esta clase se encuentran ubicadas en la zona de mayor concentración urbana del país. Maracay y Puerto Cabello, particularmente, se encuentran física y funcionalmente en una suerte de extensión continua –*continuum urbano*– unidas por otros centros menores con la ciudad capital, Caracas, dentro de un área con tendencias a formar un corredor de dimensiones megalopolitanas (Figura 4).

Esta particularidad hace suponer que el proceso de urbanización en Venezuela se define en estos momentos, no solamente por la emergencia de 4 ciudades intermedias, compensando la pérdida de importancia relativa de la ciudad capital, sino que se trata de un fenómeno mucho más complejo, en el que asistimos, cada vez más, a la formación de un área de

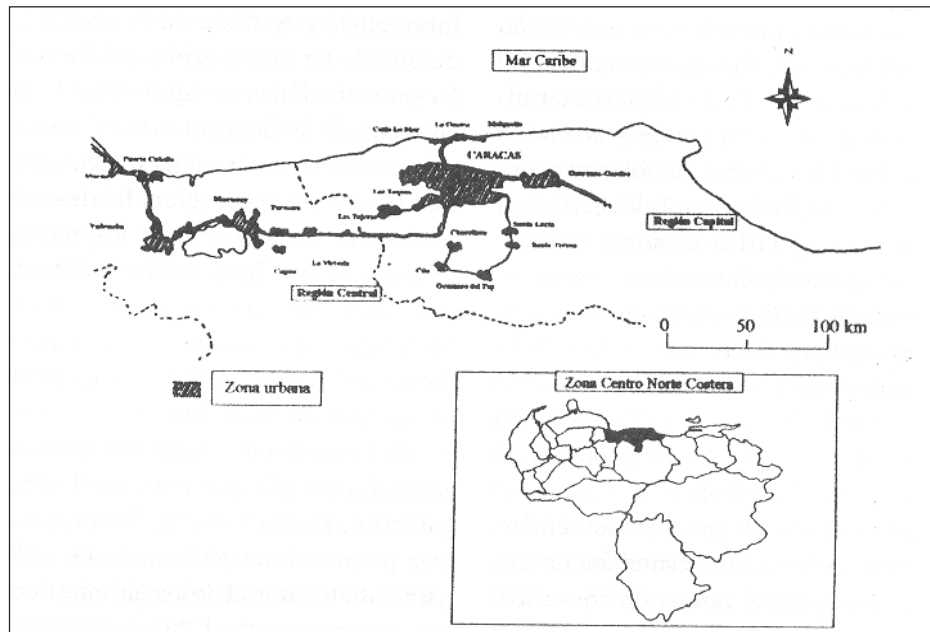


Figura 4. Corredor urbano (zona centro norte costera)

dimensiones megalopolitanas, englobando e integrando a dos de dichas ciudades junto con Caracas, capital administrativa y a Valencia. Esto hace que, sirviendo a sus áreas de influencia respectivas y revitalizando cada vez más sus economías, las ciudades “intermedias” de Maracay, Puerto Cabello (y, aun cuando un tanto más alejada físicamente, Barquisimeto), sean llamadas a jugar un rol de complementariedad a la escala de la unidad espacial de la cual forman parte, la megalópolis Centro-Norte-Costera.

El examen de las políticas y planes vigentes hasta fecha muy reciente no hacen más que confirmar que en la actual coyuntura, marcada por la crisis financiera y política, la movilización de recursos continuará reforzando prioritaria-

mente a esas ciudades, pese a los manifiestos voluntaristas del Estado bajo los que se pretende (según objetivos contradictorios) estimular el desarrollo de otras áreas geográficas del país. El examen detallado de esta orientación de políticas se encuentra desarrollado en los trabajos de Rojas (2000) y Estaba (2000).

En ese contexto, las ciudades “intermedias” continuarán acumulando ventajas para posicionarse mejor en la red urbana y reforzar su posición de centros líderes, adquiriendo más que nunca un corte internacional. Ese parece ser el rasgo más resaltante de las actuales tendencias de la urbanización en Venezuela.

Los cambios más recientes, ¿qué rumbo dan a las tendencias observadas?

Pese a lo anterior, Venezuela no ha terminado su proceso de ajuste y acomodo estructural; los últimos cambios en materia política así lo revelan. Tales hechos en el escenario político nacional parecen indicar que se ha instaurado una nueva hegemonía política en la estructura de poder, tanto en el ejercicio político como en la administración de gobierno, a partir del liderazgo del presidente Hugo Chávez y del principal partido de gobierno, el Movimiento V República.

Los eventos transcurridos en los últimos cuatro años, resumidos en: las elecciones para el referendo consultivo (abril 1999); escogencia de candidatos para la Asamblea Nacional Constituyente (julio 1999); referéndum sancionatorio de la nueva Constitución Nacional (diciembre 1999); el intento de derrocamiento del actual gobierno en abril 2002; el paro general iniciado en diciembre 2002, al que se sumara el sector petrolero; las medidas que en reprimenda fueran puestas en práctica por el gobierno; y más recientemente, 2003, la exigencia permanente de parte de la sociedad civil de un referéndum revocatorio, señalan la profundización de la crisis política venezolana. Todo ello lejos de favorecer mayores logros en los alcances de los liderazgos locales, estatales o regionales; sumió a este proceso en una suerte de parálisis.

En materia administrativa, este gobierno regresa a las viejas formas de excesiva centralización y de amplia

intervención estatista en la economía nacional. La sustitución del Senado (representación más equitativa de las entidades federales) por un Parlamento unicameral, la eliminación y modificación de leyes que favorecían la descentralización, la retención de los aportes presupuestarios legales a los gobiernos regionales, son algunas de esas manifestaciones, al igual que la norma que le devuelve al Estado el rol de propietario de los recursos naturales.

Más aún, las orientaciones políticas generales que pone en práctica el actual gobierno, abortan dos de los procesos más prometedores en materia de ordenamiento territorial de los últimos tiempos, propuestos en el Plan Nacional de Ordenación del Territorio, formulado en 1998: el de la descentralización político administrativa, con la cual se pretendía eliminar el excesivo centralismo que ha caracterizado al sistema venezolano desde el pasado y su sustitución por otro que concediera mayor oportunidad a las diferentes divisiones territoriales, estados y municipios (a través de la transferencia de competencias y de recursos); así como, la transformación del rol económico de gran intervención estatal, por otro más abierto en el que el capital privado tuviese mayor participación (a través de la privatización de las principales empresas otrora administradas por el Estado), (Estaba, 2000).

Frente a los problemas que confronta la sociedad venezolana, el gobierno actual responsabiliza al neoliberalismo y propone la sustitución del plan anterior por

el llamado “Primer Plan de Desarrollo Territorial”, desmontando con éste tanto el proyecto de descentralización, como el de reducción de la participación estatal en la economía nacional y vuelve a los planteamientos que en materia territorial habían prevalecido hasta la propuesta anterior a este régimen.

El nuevo plan pretende crear una situación reversible en materia de ubicación tanto de la población como de los recursos a la predominante, con unas políticas orientadas a desestimular la concentración en el eje centro norte costero y por el contrario desarrollar otras áreas al interior del país.

A tales efectos, se dejan de lado las principales áreas de concentración y se propone desarrollar tres grandes ejes de desconcentración: El Eje Occidental Maracaibo-Guasualito (noroeste-suroeste), el Eje Oriental Isla de Margarita-Ciudad Guayana (noreste-sureste) y el Eje Orinoco-Apure (MEM, 1999).

En materia específica urbana, frente a la gran concentración de población en el área centro norte costera y la metropolización del sistema urbano venezolano, el nuevo gobierno supone una “irracionalidad en la ocupación del territorio” por lo que pretende frenar el crecimiento tanto de Caracas como el de las áreas metropolitanas, mientras que promueve y estimula a ciudades pequeñas, desconociendo la marcada tendencia a la pérdida de importancia relativa de la capital.

Bajo este esquema de ordenamiento, quedan frustradas las aspiraciones de las

diferentes unidades territoriales que pretendían una mayor autonomía financiera con respecto a la capital y un crecimiento económico basado en las ventajas comparativas que les confería el esquema de desarrollo hacia el cual transitaba el país, es el caso de las ciudades intermedias emergentes. Algunos síntomas se agregan: la economía ha estado en franca recesión: • el aumento en la tasa de desempleo a 19,5% en septiembre de 2003, según DATANALISIS; el CENDA la calcula en 23,8% y el INE en 17,8%; • la profunda expansión de las actividades informales de la economía, el empleo informal asciende a 53,60% de la PEA en el 2003, según la primera fuente, y 53% según el INE; • de acuerdo con CONINDUSTRIA, el 58% de las industrias venezolanas cerró sus puertas en el lapso comprendido desde 1998 hasta el 2003; • por esta misma razón, el empleo industrial se ha contraído en 42% en el mismo lapso (Globovision, 15/10/2003); • el PIB per cápita, en los constantes de 1984, ha descendido en 15% entre 1998 y 2002 (BCV); • las inversiones extranjeras directas no petroleras bajaron en 15% en ese mismo período (SIEX), mientras que las totales descendieron en 10,2% (Offnews Info, 17/10/2003).

Al lado de esto: • el incontestable aumento de los niveles de pobreza, los cuales ascendían a 48,2% de los hogares venezolanos en el año 2002, de acuerdo con el INE⁹, según la UCAB¹⁰ abarcaban el 67,8% del total de hogares (Tal Cual, 23/01/2003), para el CENDA¹¹ estos cálculos son de 92% para el mismo período (El

Norte.com.ve, 17/10/2003); • El Índice de Desarrollo Humano, descendió de 0,8210 en 1990 a 0,770 en 2002 (PNUD), indicador este que raramente suele variar en el corto plazo (Cartaya, 2001); • frecuentes explosiones sociales de gran magnitud (manifestaciones de calle, cacerolazos), etc. Todo ello está en la base de una nueva etapa en la geografía urbana venezolana.

Todos estos factores reunidos pudieran alterar la economía específica de las diferentes localidades. Sobre todo si consideramos que algunas de las variables enunciadas son parte de los componentes de dinamización de las economías locales, que conllevan a que las ciudades se posicionen en tanto que intermedias, me refiero en particular, al liderazgo y el rol que le concede la actividad industrial, las inversiones extranjeras y la inversión privada.

Habría, sin embargo, que concederle un lapso de espera más prolongado, que el transcurrido hasta ahora, para que se defina la verdadera dinámica que comandará la escena política y económica venezolana. Lo que permitirá confirmar si los últimos hechos son resultado de una coyuntura, o si por el contrario, persisten, y son por lo tanto parte de una situación estructural. Queda también por dilucidar los efectos, en sus magnitudes reales, pese al voluntarismo estatal, de las políticas territoriales puestas en práctica por el nuevo régimen. Todo ello permitiría suponer cuáles serían las incidencias que dichos cambios pudieran tener en la organización del espacio, particular-

mente en la dinámica de las áreas urbanas, que pudiera alterar el perfil de funcionamiento del sistema de ciudades venezolanas que aquí se describiera y, más aún, si ello habrá de transformar la situación de privilegio relativo que han cobrado las cuatro ciudades “intermedias” a las que hemos hecho alusión.

Conclusión

Lo aquí planteado nos permite suponer que el sentido de las tendencias espaciales en el contexto de la globalización, al menos en los dos casos señalados, el mexicano y, particularmente, el venezolano, se traduce en la emergencia, en los contextos nacionales, de ciertas ciudades de corte medio, para erigirse en las ciudades más dinámicas de los conjuntos urbanos.

A la luz de estas constataciones, un conjunto de interrogantes se nos abren cuando intentamos explorar los cambios espaciales recientes en América Latina: ¿Es acaso la emergencia de ciudades intermedias un proceso generalizado en este sub-continente? ¿Los mecanismos de inserción de las economías latinoamericanas a las redes mundiales, qué incidencias tendrían en la estructuración de las redes urbanas? ¿Podrían, dichos efectos, ser considerados una manifestación espacial totalmente específica a estos países derivada del rol que América Latina juega en el conjunto mundial, o se trataría, por el contrario, de cambios urbanos generalizados atendiendo al desarrollo del proceso extendido de la

globalización? ¿Por último, las oscilaciones en los escenarios políticos y económicos de los países de esta región, qué estabilidad le aseguran a las ciudades intermedias emergentes?

Notas

- 1 Proceso descrito ampliamente entre los efectos producidos a escala intranacional.
- 2 Equipo de Reclus dirigido por Roger Brunet.
- 3 Es necesario aclarar que en francés, a diferencia del español, ciudades medias e intermedias no son utilizadas como sinónimos. Se habla de ciudades medias en relación con la talla mediana, y de intermedias en tanto que enlace entre dos categorías distintas.
- 4 "ciudades en transición" o "l'entre deux", como les llama Commerçon (1999).
- 5 Esta definición es utilizada por la Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI), hoy INE (Instituto Nacional de Estadísticas) para designar las unidades urbanas formadas por la unión de varios centros alrededor de un núcleo central de más de 50.000 habitantes
- 6 Entre otros: el peso de los recursos producidos por el propio municipio y sus tendencias, la capacidad de inversión del gobierno local, la importancia relativa de los gastos en servicios sociales, el peso de los nuevos recursos devengados bajo el cuadro de la descentralización, etc.
- 7 Método cada vez más utilizado en ciencias sociales, particularmente en estudios sobre el desarrollo humano, ver como ejemplo el indicador construido por la ONU, a partir de los trabajos del premio Nobel de la economía 1998, Amartya Sen y retenido por el PNUD.

- 8 Fundamentalmente, su salud fiscal
- 9 Instituto Nacional de Estadística.
- 10 Universidad Católica Andrés Bello, en el Proyecto de Pobreza.
- 11 Centro de Documentación y Análisis de los Trabajadores.

Referencias citadas

- BECKOUCHE, P.; COHEN, J. et DAMETTE, F. 1990. **Métropolisation et aires métropolitaines**. Ronéoté.
- BENKO, G. B. 1990. **La dynamique spatiale de l'économie contemporaine**. (ed.). Editions de l'Espace Européen. Paris.
- BONNET, J. 1994. **Les grandes métropoles mondiales**. Editions Nathan. Paris.
- BONNEVILLE, M. 1992. Internationalisation et dynamique de positionnement des villes. CIEU. *Colloque Gérone*. Ronéoté.
- BRUNET, R. 1989. **Les villes européennes**, (dir.). Documentation Française. France. 80 p.
- CIEU. 1993. **Restructurations urbaines**. Edition préparé par Carles Carreras, Guy Jalabert et Christiane Thouzellier à partir des Actes du colloque de Gérone: *Mutations et requalifications économiques et sociales des espaces urbains*. Toulouse-Le Mirail.
- COMERÇON, N. et GEORGE, P. 1999. **Villes de transition**. Antrophos, (eds). Paris-France. p. 221.
- CONTI, S. 1989. **Strutture urbane, innovazione tecnologica et reti urbani internazionali**. Fondation Agnelli. Italia. 160 p.
- CUERVO, L. M. 1994. *Cambio económico y primacía urbana en América Latina*. Centro Interdisciplinario de Estudios

- Regionales. Serie Cuadernos Ocasionales N° 8, UNIANDES. Bogotá.
- CUERVO, L. M. y GONZÁLEZ, J. 1997. **Industria y ciudades en la era de la mundialización. Un enfoque socio-espacial**. TM Editores. Conciencias, Cider. Bogotá.
- DUPUY, C.; MIELLI, Ch. et SAVARY, J. 1991. **Atlas mondial des multinationales**. Tome II. Stratégies des multinationales, RECLUS. La Documentation Française. Montpellier-Paris.
- ESTABA, R. 2000. *La controversia de la ordenación del territorio en Venezuela*. **Revista Geográfica Venezolana**, 41(1): 117-135.
- FRIEDMANN, J. 1997. *Futuros de la ciudad global. El rol de las políticas urbanas y regionales en la región Asia-Pacífico*. **Revista EURE**. Vol. XXIII, N° 70: 39-57. Santiago de Chile.
- GAULT, M. 1989. **Villes intermédiaires pour l'Europe?** Syros Alternatives. France.
- GIEV (Grupo Interdisciplinario de Estudios de Venezuela). 1999. *Venezuela: Renta petrolera, políticas distribucionistas, crisis y posibles salidas*. Universidad de Los Andes. Mérida-Venezuela. (Inédito). 58 p.
- IPEALT/UTM. 1997. *Les villes moyennes en Amérique Latine*. **Ateliers de Caravelle** N° 9. Toulouse-France.
- LIPIETZ, A. 1990. Le national et le régional : quelle autonomie face à la crise capitaliste mondiale? En: G. B. Benko (dir). **La dynamique spatiale de l'économie contemporaine**. Editions de l'Espace Européen. Paris. pp. 71-103.
- MINISTERIO DE ENERGIA Y MINAS (MEM). 1999. *Primer Plan de Desarrollo Territorial* (mimeo). Caracas. 30 pp.
- MORICONI-EBRARD, F. 1994. **Géopolis. Pour comparer les villes du monde**. Antrophos. Paris. 246 p.
- NEFFA, J. C. 1989. La crisis económica y las innovaciones tecnológicas. Una visión alternativa desde la perspectiva de la Teoría de la Regulación. En: E. Laurelli y J. Lindenboim (comp) **Reestructuración económica y global**. Ediciones CEUR Argentina. pp. 93-110.
- ONU. 1993. **Urbanization Prospects, 1992**. (Revision). New York.
- PORTER, M. 1990. **The competitive advantages of nations**. NY: The Free Press. New York.
- PULIDO, N. 1996. Tendencias recientes del proceso de urbanización en Venezuela. *I Encuentro Europeo de Latinoamericanistas*. (Junio 1996). Salamanca-España.
- PULIDO, N. 1999. *Les tendances récentes de l'urbanisation au Venezuela : le rôle des villes moyennes*. Tesis de Doctorado en Geografía y Ordenamiento de la Universidad de Toulouse-Le Mirail-Francia. (Inédito). 354 p.
- PULIDO, N. 2001. Emergencia de ciudades "intermedias". Rasgo más resaltante de la urbanización venezolana actual. Procedimiento metodológico para su identificación. *8vo Encuentro de Geógrafos de América Latina*. Marzo 2001. Santiago de Chile.
- ROJAS, A. 2000. Transformaciones político institucionales del espacio geográfico venezolano desde la constitución de 1961

- hasta la de 1999. *Simposio-Foro Libro de ponencias Agustín Codazzi, Arquitecto del territorio*. Facultad de Arquitectura, UCV (octubre). Caracas-Venezuela.
- SANCHEZ, D. 2002. Globalización e inversiones directas en el mundo. *IV Reunión de Economía Mundial*. La Coruña-España (25-26, abril).
- SASSEN, S. 1998. Las ciudades en la economía global. En: **La ciudad en el Siglo XXI**. E. Rojas y R. Daughters (edits). BID. Washington.
- SAVY, M. et VELTZ, P. 1993. **Les nouveaux espaces de l'entreprise**, (dir). Datar editions de l'aube. Marseille.
- TOMAS, F. 1996a. *De la ville moyenne à la ville intermédiaire dans la mondialisation des échanges (Le cas du Mexique)*. Recherche menée par le GRAL et le CREDAL avec la collaboration du CEMCA, pour le compte du PIR-Villes. (Juillet). Rapport final.
- TOMAS, F. 1996b. Villes moyennes, décentralisation et globalisation en Amérique Latine. *Coloquio: Regiones y Globalización* (noviembre). Osorno-Chile.
- UNCTAD. 2003. Manual de estadísticas de la UNCTAD. [On line] <http://www.unctad.org>).
- VELTZ, P. 1999. **Mundialización, ciudades y territorios: La economía de archipiélago**. Editorial Ariel, S.A. Barcelona. 254 p.
- VENEZUELA. 1971. **IV Plan de la Nación (1971-1975)**. Oficina Central de Coordinación y Planificación (CORDIPLAN). Caracas-Venezuela.
- VENEZUELA. 1976. **V Plan de la Nación (1976-1980)**. Oficina Central de Coordinación y Planificación (CORDIPLAN). Caracas-Venezuela.
- VENEZUELA. 1981. **VI Plan de la Nación (1981-1985)**. Oficina Central de Coordinación y Planificación (CORDIPLAN). Caracas-Venezuela.
- VENEZUELA. 1990. **VII Plan de la Nación (1990-1994)**. Oficina Central de Coordinación y Planificación (CORDIPLAN). Caracas-Venezuela.
- Prensa electrónica variada: [On line] <http://www.eluniversal.com/>; <http://www.elnacional.com/>; <http://www.talcualdigital.com/>; <http://www.globovision.com/>; <http://www.offnews.info/>