

**UNIVERSIDAD DE LA HABANA
FACULTAD DE GEOGRAFÍA**

**EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN Y SU IMPACTO EN LA ORGANIZACIÓN DEL
ESPACIO URBANO NACIONAL DE VENEZUELA**

Tesis Presentada en opción al grado científico de
Doctor en Ciencias Geográficas

Autor: Msc CARLOS ANDRÉS AMAYA H.
Tutor: Prof. T. Doctor Roberto González

LA HABANA
2006

AGRADECIMIENTO

El autor quiere expresar su más sincero agradecimiento a quienes, de alguna manera, contribuyeron a la realización de esta tesis doctoral. Al Dr. Roberto González Sousa, Tutor, por sus valiosos consejos y su permanente asesoría. A la Dra. Erlinda Hernández, profesora de la Universidad Francisco de Miranda, de Coro, Venezuela, quien revisó la versión original y suministró valiosos consejos sobre su organización. Al Geógrafo Jesús Marquina, por su colaboración en la elaboración del material gráfico y cartográfico. A los Dres. Norma Montes, del Centro de Estudios Demográficos de la Universidad de La Habana y René González Regó de la Facultad de Geografía de la Universidad de La Habana, en su condición de Oponentes, y a los integrantes del Consejo Científico de la Facultad de Geografía de la Universidad de La Habana, por sus valiosas y pertinentes observaciones y sugerencias realizadas en el acto de Predefensa.

SÍNTESIS

El proceso de globalización se convierte en un marco ideal para entender múltiples aspectos que de él se derivan, especialmente formas y dinámicas. Este proceso, que hace referencia a un impulso de la economía intangible, sustentada en el conocimiento y el desarrollo técnico-científico, tiene un gran impacto en los espacios nacionales, susceptible de ser verificable. El presente trabajo tiene, precisamente, como objetivo general, realizar un análisis sobre los efectos de la globalización en la organización del espacio urbano nacional de Venezuela, con énfasis en el funcionamiento y organización del sistema urbano y en la estructura interna de las principales aglomeraciones urbanas. El trabajo tiene, como objetivos particulares, en primer lugar, realizar una reflexión teórica sobre el impacto de la globalización en los espacios geográficos; en segundo lugar, estudiar los cambios más trascendentales que se producen en el modelo de desarrollo y en el espacio urbano nacional de Venezuela. El trabajo es documental y analítico y se sustenta, desde el punto de vista metodológico, en la interpretación de un conjunto de aportes bibliográficos y datos estadísticos. Se manejan dos hipótesis fundamentales. La primera de ellas es que la globalización, centrada en un modelo económico que prioriza, entre otros, el medio técnico, las relaciones internacionales complejas, las inversiones de capital extranjero y la competitividad, genera concentración. La segunda está referida al hecho de que la globalización, al producir modelos ya sea ético-estéticos, gustos, valores, moda, y al constituirse en el elemento de reproducción de las relaciones sociales, produce y profundiza el proceso de fragmentación, contenido en la ciencia, en la cultura y en el espacio. El análisis de los objetivos permitió llegar a las siguientes conclusiones: el proceso de globalización tiene varias aristas, siendo la naturaleza económica y la naturaleza técnica, dos de las más importantes; el sistema urbano tiende a dirigir el funcionamiento de la economía mundial, estructurada en forma de red; las expresiones concretas de la globalización tienen eco en las aglomeraciones urbanas. En el caso venezolano, el impacto de los centros comerciales y del formato de negocios tipo franquicias es de singular importancia; la globalización no está exenta de contradicciones, generando en los espacios geográficos, altos niveles de concentración y fragmentación; la globalización como proceso se expande a casi todo el mundo. Venezuela no escapa de este proceso, y su inserción en él produjo un nuevo modelo de desarrollo. Esta inserción tiene expresiones concretas a nivel de los centros comerciales y las franquicias, las cuales se manifiestan en términos de concentración en el sistema urbano nacional y de fragmentación en el tejido de las principales aglomeraciones urbanas.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTO

SÍNTESIS

	Página
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO1. FUNDAMENTOS TEÓRICOS-METODOLÓGICOS PARA EL ESTUDIO DEL IMPACTO DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN EN EL ESPACIO GEOGRÁFICO	8
1.1. Fundamentos teóricos	8
1.1.1. La globalización: una aproximación teórico-conceptual	8
1.1.2. La globalización y la organización del espacio geográfico	19
1.1.3. Impacto de la globalización en el sistema urbano	23
1.1.4. Impacto de la globalización en el tejido urbano.....	30
1.2. Fundamentos metodológicos.....	35
CAPITULO 2. EL PROCESO DE TRANSICIÓN EN VENEZUELA: DE LA SOCIEDAD RENTISTA A LA SOCIEDAD CAPITALISTA PETROLERA	41
2.1. El pasado rentista	41
2.1.1. Etapa de crecimiento simple	43
2.1.2 Etapa de crecimiento secundario	51
2.2. Inserción del modelo de desarrollo de la sociedad venezolana en el proceso de globalización	
2.2.1. Impacto en algunas variables macroeconómicas	59
2.2.1.1. Comercio exterior	60
2.2.1.2. Aporte de los distintos sectores y ramas de actividad económica al..... fin PBI	
2.2.1.3. Composición del empleo.....	62
2.2.2. Impacto en la organización del espacio nacional	62
2.2.2.1. En el espacio exterior	63
2.2.2.2. En el espacio urbano nacional.....	65
CAPÍTULO 3. EXPRESIONES CONCRETAS DE LA GLOBALIZACIÓN EN EL SISTEMA DE CIUDADES Y EN LAS PRINCIPALES AGLOMERACIONES URBANAS DE VENEZUELA: CENTROS COMERCIALES Y FRANQUICIAS	
3.1. Nuevas formas de organización espacial en las principales aglomeraciones urbanas: ^{fin} el impacto de los centros comerciales	
3.1.1. Difusión de los centros comerciales en Venezuela	83
3.1.2. Estructura de los centros comerciales.....	87
3.1.3. Rol de los centros comerciales en la organización y funcionamiento de las principales aglomeraciones urbanas.....	
3.2. El funcionamiento en red del sistema urbano nacional: el rol de las franquicias y cadenas de tiendas comerciales y de servicios.....	
3.2.1. Proceso de difusión de las franquicias en Venezuela	96
3.2.2. Distribución espacial de los establecimientos tipo franquicia en el sistema urbano nacional: funcionamiento en red	

3.3. De las franquicias a los núcleos de desarrollo endógeno

CONCLUSIONES	
RECOMENDACIONES	118
NOTAS ACLARATORIAS	119
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y HEMEROGRAFICAS	126
REFERENCIAS ELECTRÓNICAS	135
ANEXO 1 (Tablas)	136
ANEXO 2 (Gráficos)	155
ANEXO 3 (Mapas)	160
ANEXO 4 (Figuras)	172
ANEXO 5 (Diagramas)	173

INTRODUCCIÓN

La globalización es entendida en este trabajo como algo más que una metáfora; esto es, como un proceso témpora-espacial, como una fase actual de la historia, significada por la interdependencia de la ciencia y la técnica en todos los aspectos de la vida social, situación que se verifica en todas partes del mundo y denominada por algunos como periodo *técnico-científico-informacional* (Santos y Silveira, 1998)

Como lo señalan Giddens (2000) y Giddens y Hutton (2001), están ocurriendo cosas muy nuevas en el mundo, y esas cosas nuevas no son meramente una serie de cambios, sino que también intervienen varias tendencias que se superponen. La primera, y tal vez la más importante en ciertos aspectos es la revolución tecnológica, especialmente de las comunicaciones, que se remonta a finales de los años sesenta del siglo XX, cuando se puso en órbita el primer satélite y se hizo posible la comunicación instantánea entre dos partes cualesquiera de la tierra. En los últimos años ha habido una enorme intensificación de las comunicaciones globales cuyo ejemplo más reciente y el de importancia más profunda es Internet.

El segundo gran cambio es la llegada de la economía intangible, también cada vez más globalizada, La nueva economía del conocimiento funciona, sin duda, con arreglo a nuevos principios, en los que los mercados financieros constituyen la vanguardia. Hoy, los mercados financieros resultan asombrosos por su alcance, su carácter instantáneo y su enorme volumen.

En tercer lugar, la globalización hace referencia a un mundo posterior a 1989, en el cual, la caída del socialismo soviético es una de las transformaciones fundamentales, por las implicaciones que ello produjo en las estructuras de poder mundial, especialmente en el avance de la economía capitalista.

Por último, la globalización se refiere a las transformaciones que se producen en la vida cotidiana, no sólo relacionada con los cambios en la familia y en la vida emocional en general, en casi todas partes del mundo, sino con las transformaciones que se producen en los espacios geográficos, especialmente en las ciudades

El proceso de globalización se convierte, en este sentido, en un marco de referencia ideal para estudiar múltiples aspectos que de él se derivan: formas y dinámicas. En los distintos campos disciplinarios la globalización es hoy día un tema recurrente, objeto de análisis. Más que su definición y caracterización, lo que se estudia son sus efectos, sus implicaciones en el curso de la vida diaria, en la cotidianidad. Uno de los efectos que más llama la atención, por la velocidad de los cambios, es el espacial: concretamente las transformaciones que ocurren en el espacio geográfico. Sobre todo en uno de sus componentes más dinámicos: el espacio urbano. Esto incluye los impactos sobre la organización de los espacios nacionales y sus distintas escalas, entre ellas, el sistema urbano y las aglomeraciones urbanas.

Este trabajo nace, precisamente, del interés por entender algunos cambios que están ocurriendo o han ocurrido recientemente en el espacio urbano nacional de Venezuela, especialmente en la estructura y funcionamiento del sistema de ciudades y en la organización interna de las principales aglomeraciones urbanas. Por ello se planteó analizar las características centrales del proceso de globalización y sus imbricaciones en el espacio urbano nacional

Antecedentes.

El tema referido al impacto de la globalización en la organización del espacio urbano ha sido abordado de diferentes maneras, por distintos autores. En la mayoría de los casos hay una constante referida a la escala geográfica de trabajo, bien sea a un nivel macro -mundial, continental, nacional-, a un nivel meso -sistemas o conjuntos urbanos-, o a un nivel micro -ciudades-. En el primer caso los estudios se refieren al impacto de la globalización en la organización del espacio mundial o de los espacios nacionales; en el segundo caso se refieren a las redes o sistemas urbano nacionales o regionales; y, en el tercer caso, a la organización interna de las ciudades, incluido el impacto en el funcionamiento de las grandes metrópolis como articuladoras de las redes o sistemas urbanos.

A nivel macro son notorios los trabajos desarrollados por Santos (1994) y Castells (2001 b), sobre el rol de la técnica y la información en el proceso de articulación de la sociedad global; igualmente el de Sassen (1991), sobre la ciudad global, con hincapié en el cambio funcional de las ciudades en la jerarquía urbana y los procesos de terciarización de la economía. A nivel meso es importante

mencionar un trabajo reciente de Geraiges de Lemos (2004), con referencia al impacto de la globalización en el funcionamiento de las redes nacionales y en la organización de las principales áreas urbanas de América Latina -nuevas formas de articulación y organización: la sobre extensión de la ciudad-. Y, a nivel micro, es de resaltar algunos estudios que versan sobre ciudades latinoamericanas (Del Castillo, 2001) y europeas (Cachinho 1995; Carrera, 1995), y enfatizan las transformaciones en el tejido urbano de las ciudades

En el caso venezolano resaltan los trabajos de Trinca (1997) y Pulido (1999), quienes abordan las transformaciones en el espacio nacional de Venezuela, incluido el espacio urbano nacional; el trabajo de Barrios (2000) sobre la región metropolitana de Caracas -entendida como región urbana de alcance regional-; y el trabajo de Cadenas y Saab (2003) que trata sobre las expresiones concretas de la globalización en la ciudad de Caracas.

El análisis de las imbricaciones del proceso de globalización en el espacio urbano nacional de un país, en este caso Venezuela, plantea varias interrogantes Dichas interrogantes son:

1. ¿Cuál es la naturaleza del actual proceso de globalización y cómo es posible verificar su impacto en la organización de los espacios geográficos nacionales?
2. ¿Cuál es la forma de inserción de Venezuela en el actual proceso de globalización y cómo éste afecta el modelo de desarrollo del país?
3. ¿Cuáles son las expresiones concretas de la globalización y como éstas afectan el funcionamiento y organización del sistema de ciudades y de las principales aglomeraciones urbanas de Venezuela?

Hipótesis.

En el trabajo se manejan dos hipótesis centrales o premisas orientadoras, consustanciales con el proceso de globalización:

1. La primera de ellas es que la globalización, sustentada en un modelo económico que prioriza, entre otros, el medio técnico, las relaciones internacionales complejas, las inversiones de capital extranjero y la competitividad, genera concentración, pues estos procesos no benefician, con la misma intensidad, a los espacios geográficos. Ocurre, en consecuencia, una concentración de los medios técnicos, de las innovaciones, de las

relaciones internacionales, del capital, de los señeros de poder, de la competitividad del desarrollo económico y de la población urbana. 2. La segunda está referida al hecho de que la globalización, al producir modelos ya sea ético-estéticos, gustos, valores, moda, y al constituirse en el elemento de reproducción de las relaciones sociales, produce y profundiza el proceso de fragmentación, contenido en la ciencia, en la cultura del hombre y, por supuesto, en el espacio. Esta fragmentación, que a nivel del individuo, de las personas, se *da* a través de la disolución de las relaciones sociales, aparece en el caso del espacio, como producto de una actividad dividida en el proceso de producción socializada y su apropiación privada, de acuerdo a los distintos intereses parcelados de las empresas y sus relaciones, lo cual divide el espacio en parcelas cada vez menores, que son comercializadas en el mercado como producto de las innumerables actividades necesarias para la producción y el intercambio de bienes y servicios.

Objetivos.

Para dar respuesta a las interrogantes planteadas se proponen los siguientes objetivos:

Objetivo general.

Realizar un análisis sobre los efectos de la globalización en el espacio urbano nacional de Venezuela, con énfasis en el impacto que ésta tiene en el funcionamiento y organización del sistema urbano, y en la estructura interna de las principales aglomeraciones urbanas.

Objetivos particulares.

1. Realizar una reflexión teórica sobre los efectos de la globalización en la organización de los espacios urbanos, con énfasis en el impacto que se genera en los sistemas urbanos y en las aglomeraciones urbanas.
2. Analizar, desde el punto de vista empírico, los cambios más trascendentales que se producen en el modelo de desarrollo y en el espacio urbano nacional de Venezuela; esto último en dos de sus principales dimensiones: en el sistema de ciudades y en las principales aglomeraciones urbanas.

Procedimiento metodológico.

El trabajo, desde el punto de vista metodológico, es básicamente analítico. Para cumplir con los objetivos propuestos se plantea un procedimiento metodológico que abarca las siguientes fases:

1. Revisión de las fuentes bibliográficas y hemerográficas relacionadas con las características intrínsecas de la globalización y sobre el impacto de la globalización en los espacios urbanos nacionales (macro escala), los sistemas de ciudades (meso escala) y las aglomeraciones urbanas (micro escala). La revisión de las fuentes bibliográficas y hemerográficas permitió construir el marco teórico con el fin de establecer una asociación entre el proceso de globalización y algunas categorías espaciales. En otras palabras, permitió estructurar algunas ideas marco para estudiar el impacto del proceso de globalización y los cambios que ocurren en los espacios urbanos nacionales. El énfasis se dio en aquellos trabajos que acentúan el papel que juega el desarrollo técnico en las transformaciones de las ciudades.
2. Análisis de datos estadísticos y construcción de la base gráfica y cartográfica para sustentar los cambios estructurales de los modelos de desarrollo en Venezuela. Se privilegió la información referida al comercio exterior, Producto Interno Bruto, población ocupada según sectores y ramas de actividad económica, y crecimiento de los centros urbanos.
- 3 Análisis socioeconómico para verificar las expresiones concretas de la globalización en Venezuela. La base del análisis está contenida en la información estadística sobre número y distribución geográfica de los centros comerciales y el formato de negocios tipo franquicia

Escalas de análisis y escenario temporal.

El presente trabajo trata de abarcar varias escalas geográficas a la vez; no sólo estudia el impacto de la globalización en el espacio nacional, incluido el espacio exterior -escala macro-, sino también en el sistema urbano nacional -escala meso- y en las principales aglomeraciones urbanas -micro escala- enfoque que de alguna manera se diferencia de los estudios antes señalados. Allí radica la importancia y la especificidad de este trabajo. Se pretende estudiar el impacto del proceso de globalización en el espacio urbano nacional de Venezuela, en un periodo de unos veinte años, el cual abarca, principalmente, las dos últimas décadas del siglo XX y los primeros años del siglo XXI.

Sistema urbano y en el tejido de ciudades seleccionadas, allí se enfatiza en el impacto que tienen los centros comerciales y las franquicias -como expresiones concretas de la globalización- tanto en el funcionamiento del sistema de ciudades como en la organización del sector terciario de la economía urbana y en el crecimiento de las ciudades. En este capítulo se incluye un epígrafe, en el cual se consideran las expectativas que se generan recientemente en el país, con la llegada al poder, en diciembre de 1998, del presidente Hugo Chávez, quien adversa el modelo de desarrollo resultante de la inserción de Venezuela en el proceso de globalización, y quien plantea como contraparte para el país un modelo de desarrollo endógeno, cuyas estrategias están plasmadas en el Plan Nacional de Desarrollo 2002-2007.

CAPITULO 1: FUNDAMENTOS TEÓRICO-METODOLÓGICOS PARA EL ESTUDIO DEL IMPACTO DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN EN EL ESPACIO GEOGRÁFICO.

1.1. Fundamentos teóricos.

1.1.1. La globalización: una aproximación teórico-conceptual.

La globalización se presenta como un fenómeno desafiante, un paradigma, un proyecto, una política o un sistema económico, social o espacial; en general, un hecho histórico cuya naturaleza es tan compleja que para estudiarle y medir sus implicaciones, se podrían plantear esos puntos de vista y muchos más.

Se puede entender la globalización, de manera simple, como el hecho de realizar acciones de cualquier tipo que involucran distintos objetos a escala planetaria. Igualmente como un fenómeno que se introduce recientemente en todos los ámbitos de las relaciones humanas y que produce cambios en la sociedad, aunque algunos consideran que la globalización es un fenómeno de expansión económica, que se presenta desde siglos atrás, o como una etapa de un proceso de mundialización que se originó con las grandes exploraciones territoriales, pero especialmente con el descubrimiento de América.¹

Puede ser igualmente interpretada en términos de integración global: la integración de algunos imperios, la del cristianismo, la de la colonización; y, la actual, que a escala global sería un periodo de integración de los mercados y los factores de producción. Este último fenómeno de integración. Sin embargo, es, a diferencia de los anteriores, inherente al capitalismo y fundamentalmente económico y tecnológico (Krause, 1998). O puede ser interpretada como un largo proceso de unificación del mundo, que se ha acelerado en las dos últimas décadas (Camdessus. 2000). Para Krygier (2001), la globalización no es otra cosa que la internacionalización de la economía que ya existía en los siglos pasados y que se ha visto favorecida recientemente por el largo período de relativa paz mundial, por los adelantos tecnológicos y por la expansión económica mundial.

La globalización -de las relaciones económicas, sociales, culturales y políticas entre los pueblos y países- es un fenómeno irreversible que ha venido avanzando por etapas desde hace siglos. Las

Cruzadas -reconquista por el Occidente de las rutas comerciales hacia Asia a través del Mediterráneo- representaron un primer paso hacia una apertura mundial en el lejano siglo XIII. Otro paso gigantesco lo dieron los navegantes europeos de los siglos XV a XVIII y los conquistadores misioneros y colonizadores que les siguieron. La Revolución Industrial, iniciada en 1776 con la invención de la máquina de vapor, aceleró y amplió la mundialización de los intercambios. Y, a partir de ese momento, cada avance de las técnicas de producción y de comunicación, ha contribuido a derribar las barreras entre las naciones y a fortalecer la penetración y la hegemonía uniformizados de la civilización occidental, hasta llegar los nuevos impulsos que ocurren a partir de 1980 por efecto de los avances espectaculares en comunicación informativa, el colapso de las repúblicas socialistas de Europa oriental y la ofensiva ideológica neoliberal, constituyéndose en la etapa más reciente del fenómeno globalizador (Boesner, 2001)².

Si se entiende por globalización la creación de mercados mundiales bajo la tutela o hegemonía de una o más potencias nacionales, esta puede ser históricamente descifrable, en forma de olas o etapas (Francés, 2000):

La primera se correspondería con la de los descubrimientos y conquistas de los portugueses y españoles de los siglos XV y XVI. En esa época existía un imperio mundial sin precedentes, que abarcaba buena parte de los cinco continentes e imponía una cultura presentada como superior sobre todas las demás, cuyo núcleo estaba formado por catolicismo, mercantilismo y feudalismo tardío, y que, como ahora, se basaba en el uso eficiente de ciertas tecnologías - navegación a vela, armas de fuego, imprenta y domesticación del caballo, entre otras- que le otorgaban al imperio dominante superioridad bélica frente a las poblaciones nativas. La declinación de este imperio, que comienza con la muerte de Felipe II, abre las puertas al Protestantismo, la Ilustración y la Revolución Francesa, con las secuelas en la emancipación latinoamericana, y marca su ocaso.

La segunda ola de la globalización estuvo protagonizada por los ingleses y fue motivada tanto por el afán de acumulación de capital como por la sed de gloria y conquista. Holanda. Rusia. Alemania. Francia y Dinamarca sirvieron de actores secundarios y a ellos se unieron más tarde Japón y los Estados Unidos, llegando a controlar directa o indirectamente casi todo el planeta a lo largo del siglo XIX y hasta la Segunda Guerra Mundial. La Revolución Industrial se constituye en el pilar difusor de esta segunda globalización. La Compañía de Las Indias Orientales se encargaba de colonizar y difundir los avances de la Revolución Industrial. El buque de vapor, el ferrocarril, el telégrafo y el rifle

de repetición proporcionaron la ventaja bélica. Las máquinas textiles, las cosechadoras, los periódicos, el alumbrado a gas, la bolsa de valores y muchas otras innovaciones tecnológicas e institucionales, otorgaron una enorme ventaja productiva. La globalización de los mercados fue más extensa que en el periodo anterior, aunque estuvo lejos de ser completa

Esta segunda ola de globalización comienza a enfrentar reacciones violentas a partir de la Primera Guerra Mundial. Con la Revolución Rusa se inició una división del mundo en dos campos enfrentados que perduraría hasta la caída del Muro de Berlín

La nueva globalización -la tercera ola- se expande, como las anteriores, bajo la hegemonía de un poder dominante, en este caso Los Estados Unidos, y de poderes secundarios: La Unión Europea y Japón. Nuevamente los avances tecnológicos motorizan esta globalización aunque ahora más impresionantes pero menos radicales que los de la Revolución Industrial en su momento. Cuenta ahora con aviones, robótica, informática, telecomunicaciones, televisión e Internet-. El nuevo imperio dispone ahora de misiles, submarinos nucleares, satélites espías, visión nocturna y aviones indetectables como elementos de control y dominación.

El predominio material está en manos de empresas multinacionales, dueñas de las nuevas tecnologías, mientras que las empresas locales sobreviven en las industrias más tradicionales. Las instituciones financieras globales sirven de intermediarias entre las multinacionales y los inversionistas, quienes junto con ellas, son los beneficiarios del nuevo orden; esto es, una globalización desde arriba, caracterizada por una gran concentración y centralización del poder tecnológico, financiero, político y militar en pocas manos y pocos países (Gorostíaga, 1996). Es por ello que para Soros (2002), la globalización es sinónimo de desarrollo de mercados financieros globales y crecimiento de corporaciones transnacionales con su creciente dominio sobre las economías nacionales.

Este Nuevo Orden Mundial, en opinión de Dory (1996), se sustenta en tres aspectos esenciales. En primer lugar, en el desarrollo de nuevas tecnologías en el área de transporte y comunicaciones, lo cual ha permitido una mayor y más barata circulación de las mercaderías y de la información. Los progresos en el sector de las comunicaciones ha permitido, por ejemplo, una agilización sin precedentes de los mercados financieros que funcionan las 24 horas del día ya escala mundial, haciendo posible las transferencias y transacciones instantáneas. En el campo tecnológico se asiste

a una división del trabajo a nivel regional, nacional y mundial (selectivamente localizada), en la cual los centros dominantes de la economía mundial -Nueva York, Londres, Tokio- se constituyen en centros de captación y difusión de la información con personal muy calificado que percibe altos sueldos; y localizadores periféricos - a menudo zonas francas- donde se efectúan trabajos rutinarios de procesamiento informativo por trabajadores poco calificados que perciben, en su conjunto, bajos sueldos. La difusión de la informática, ligada a sistemas de comunicaciones, permite una gran libertad en la localización de las unidades de producción, que pueden encontrarse dispersas entre varios países, lo cual favorece la subcontratación y el surgimiento de filiales y franquicias.

En segundo lugar, en la importancia creciente de los servicios en el Producto Interno Bruto (PIB) de un gran número de países -inclusive en vías de desarrollo-, y una disminución relativa de la industria manufacturera. Esta tendencia, ligada a una explosión en el sector de los servicios financieros, los seguros, la informática, el procesamiento y la transmisión de datos, ha suscitado la aparición de nuevas regiones industriales, organizadas flexiblemente en torno a polos tecnológicos avanzados, especialmente en Europa, Japón y Estados Unidos, y también ha precipitado la crisis de las viejas regiones industriales, ligadas al modelo fordista de producción en masa. Las nuevas producciones juegan un papel más importante que las materias primas y generan nuevos circuitos de intercambio.

En tercer lugar, en la mundialización de la economía, más contundente que en los procesos u olas anteriores, en la cual los actores principales son las firmas multinacionales, cuyas estrategias espaciales se han modificado en la últimas décadas, en reacción sobre todo, al encarecimiento de la energía y las nuevas posibilidades de implantación en zonas con mano de obra barata. Esta deslocalización relativa, que se da hacia nuevas regiones dentro de los propios países desarrollados o hacia algunos países en desarrollo, ocurre simultáneamente con un nuevo tipo de organización de la producción y su integración en la cadena productiva que opera en el mismo esquema general de las telecomunicaciones: en el centro (o regiones centrales) de los países desarrollados se quedan los órganos de dirección, la innovación, los laboratorios y el personal altamente calificado, y en las regiones periféricas (nuevas regiones industriales de algunos países desarrollados o áreas con ventajas comparativas en ciertos países en desarrollo) se instalan unidades de producción rutinaria que necesitan mano de obra poco calificada y que organizan, generalmente, una red más o menos amplia de subcontratistas nacionales.

La nueva globalización - la unificación del mundo como un solo espacio de poder económico, político y tecnológico- no es una tendencia o una moda de la economía, sino el sistema internacional que reemplazó a la Guerra Fría. Al igual que la Guerra Fría, la actual globalización afecta las políticas domésticas de todos los países y al integrar finanzas y tecnología, reduce el mundo de un tamaño mediano a uno pequeño (Friedman. 2000). Además, a diferencia de la Guerra Fría, donde el poder estuvo estructurado alrededor del Estado-nación, con la nueva globalización los Estados siguen siendo importantes, pero hay nuevos actores. En el campo político-económico los actores principales son las corporaciones multinacionales: las agencias internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial; los gobiernos, principalmente los que participan activamente en el comercio y las inversiones internacionales: y algunos sectores de la sociedad civil, organizada y financiada, en muchos casos, en forma de organizaciones no gubernamentales (ONG's).

Si bien la globalización, como proceso, ha forzado al Estado-nación a centrarse en los aspectos supranacionales, paralelamente opera una fuerza opuesta -localización o lugarización- que está forzando a los mismos Estado-nación a tomar en cuenta los procesos subnacionales y a acomodarse a las necesidades locales,⁵

La localización o lugarización está referida a la singularidad, a una serie de componentes físicos y humanos que hacen alusión al lugar, concebido como un determinado espacio geográfico delimitado por un territorio relativamente pequeño con su propio ambiente y su propia cultura. La lugarización se asume como la contrapartida a esa tendencia homogeneizadora de la globalización, razón por la cual, busca la identidad personal y local y privilegia lo autóctono, lo vernáculo, lo natural y lo singular, tendiendo así a la heterogeneidad (González. 2001). Es, asimismo, la exigencia de autonomía y representación política de una comunidad. Tiene numerosas causas: la insatisfacción con la falta de capacidad del Estado para cumplir las promesas en materia de desarrollo: el peso de la identidad local y étnica, reforzada por la educación, las mejoras económicas, y la creciente concentración de la población en áreas urbanas; el deseo de afianzar la identidad con un lugar, en circunstancias en que la globalización está eliminando las diferencias culturales y la creciente competencia entre las unidades subnacionales en un entorno sin trabas, junto con la renuencia de las comunidades más ricas a compartir los recursos con sus vecinos menos prósperos. Este peso de la identidad local se refleja, entre otras, en la duplicación del número de Estados-nación, que aumentaron de 96 en 1960 a 192 en 1988 (Yusuf, 1999), y el creciente aumento de brotes

nacionalistas y movimientos regionalistas'

Esta nueva globalización, que por supuesto tiene un nuevo y mayor impacto en la organización y funcionamiento de la sociedad y los territorios, es la que sirve de apoyo y sustentación al desarrollo del presente trabajo; y sus implicaciones sociales son las que se discuten a continuación como marco para estudiar su impacto espacial.

El punto de partida de la actual globalización mundial que nos atañe es el proceso de internacionalización de la economía' que no ha dejado de crecer acelerada e ininterrumpidamente a partir de la Segunda Guerra Mundial. Según Dabat (1994), se entiende por internacionalización de la economía, un crecimiento del comercio y la inversión internacional más rápido que el de la producción agregada del conjunto de los países, que al mismo tiempo que amplía las bases internacionales del capitalismo, une progresivamente al conjunto del mundo en un circuito único de reproducción de las condiciones humanas de existencia. En este escenario, la movilidad del capital es total e instantánea, sin costos y sin control. Las transacciones que se efectúan cada día en los mercados financieros internacionales equivalen a casi toda la producción de bienes y riquezas de un país desarrollado (Francia, por ejemplo)

El poder de las empresas transnacionales, que conciben el planeta como un mercado global, se expande sin cesar y suplanta, en algunas esferas, el poder de los Estados, a tal punto que pudiéramos estar en presencia de una nueva doctrina social -la de la empresa privada- que propugna la "empresa benefactora" como sustituto del Estado benefactor (Maza Zavala, 1997). Además, el intercambio comercial se ha liberalizado considerablemente y está aumentando mucho más rápidamente que la producción de las naciones (Mauroy. 1996). Bajo estas circunstancias las corporaciones estarán decidiendo básicamente qué, cómo, cuándo, cuanto y dónde producir los bienes y servicios utilizados por los seres humanos y su poder económico y su influencia serán cada vez más determinantes en las políticas de los Estados nacionales.

Si bien la internacionalización de la economía comienza formalmente con la constitución de la ONU y las agencias internacionales vinculadas a ella (FMI, GATT, Banco Mundial), es en opinión del mismo Dabat (1994), a partir de los años ochenta del siglo XX cuando se acelera el proceso de mundialización de la economía, al ser el mundo industrial sacudido por una profunda reestructuración capitalista, sustentada técnicamente en una revaluación informática y de las

comunicaciones.

El proceso de globalización trajo consigo una modificación profunda en el funcionamiento del mercado mundial acelerando la internacionalización y generando un conjunto de fenómenos nuevos a nivel mundial. Entre esos nuevos aspectos (Dabat. 1994) señala los siguientes:

1. La creciente unificación de los mercados financieros internacionales y nacionales en un circuito único de movilización del capital;
2. La acelerada regionalización del espacio económico mundial:
3. La generalización de las asociaciones y alianzas entre las corporaciones transnacionales de diferente base nacional; y
4. Las necesidades de coordinación de las principales economías nacionales.

El resultado general de la internacionalización e integración será la aparición de un nuevo fenómeno de la economía mundial que paso a recibir el nombre de globalización, en el cual es cada vez mayor la importancia de los factores globales y menor el peso o significado de los factores locales. Esto se sustenta en dos aspectos principales En primer lugar, por primera vez en la historia de la humanidad, todo se puede hacer en cualquier parte y vender donde se quiera. En las economías capitalistas esto significa fabricar cada componente y desarrollar cada actividad en el lugar del planeta donde pueda ser más barato y vender los productos o servicios resultantes dondequiera que los precios y ganancias sean más altos. La optimización de las ganancias, objetivo fundamental del capitalismo, consiste precisamente en minimizar los costos e incrementar los ingresos. La fidelidad sentimental a alguna región geográfica del mundo no es parte del sistema.

En segundo lugar, desde el punto de vista tecnológico, los costos de transporte y comunicación han bajado sustancialmente, y la velocidad con la cual se viaja y se transmite ha aumentado exponencialmente. Esto ha hecho posible crear nuevos sistemas de comunicación, dirección y control dentro del sector empresarial. Los grupos de diseño e investigación se pueden coordinar en diferentes partes del mundo; los componentes se pueden fabricar en el lugar del mundo que sea más barato y enviar a puertos de montaje que minimicen los costos totales. Los productos armados se pueden despachar rápidamente hacia donde sea necesario a través de sistemas de fletes aéreos puntuales (Thurow, 1996).

A finales de los ochenta y comienzos de los noventa del siglo XX, tres grandes hechos reafirmarán la visión espacial de la expansión de la globalización al conjunto del mundo. El primero será el fin de la Guerra Fría y el derrumbe del Socialismo de Estado y el comienzo de la transición del capitalismo en la ex - Unión Soviética y los países de Europa Oriental integrantes del Pacto de Varsovia. Este hecho, en opinión de Córdova (1993), rompió el equilibrio de la balanza del poder internacional a favor de los países desarrollados en las relaciones Norte- Sur y trajo consigo el surgimiento de un nuevo orden internacional que tiene como agente regulador a los organismos multilaterales asociados a la ONU.

El segundo será el desmoronamiento y desmantelamiento de los nacionalismos corporativos del Tercer Mundo, a partir de los procesos conjugados de liberalización comercial y financiera, salida negociada de la deuda, estabilización financiera y monetaria y privatización masiva de empresas estatales, dentro de un marco de reforma, ajuste y cambios estructurales que afectan a todos los Estados nacionales y sus territorios, coordinados y supervisados por los organismos multilaterales rectores del nuevo orden internacional⁸. El tercero será el cada vez más notorio y contradictorio proceso de concentración y fragmentación que se produce en el ámbito político, socio-económico, tecnológico y espacial.

Como resultado del proceso de globalización, ocurren importantes cambios en la configuración del espacio mundial. Dabat (1994) señala los tres más importantes:

1. Suplantación del espacio parcelado de los tres mundos anteriores, por otro unificado alrededor del mercado mundial capitalista:
2. Aparición del fenómeno complementario de la macro-regionalización del mundo, alrededor de tres grandes áreas principales: América del Norte, liderada por los Estados Unidos, Europa por Alemania, y Asia Oriental, liderada por Japón; y
3. La destrucción de los anteriores Segundo y Tercer Mundo para dar paso a una nueva polarización internacional entre países semi-industriales de creciente peso en la economía mundial y países pre-industriales marginados.

Uno de los aspectos más importantes, que tiende a dar luces sobre el fenómeno de la globalización, es el de la transformación del régimen de acumulación capitalista de naturaleza fordista, surgido en el orden internacional de la posguerra, que guiaba la estructura productiva de la economía industrial.

La nueva estructura- posfordista- se fundamenta en un nuevo paradigma tecnológico, que radica en la microelectrónica, base del llamado complejo electrónico (Córdoba, 1993). Esta se caracteriza por su alta capacidad de generación de innovaciones y su rápida difusión, la articulación de sus componentes mediante la integración en línea de las actividades productivas con las de circulación de mercancías y dinero, a través de redes y nodos {incluidos los territorios), en algunos casos altamente complejos (Mires, 1996),

Esta nueva estructura productiva, basada en el paradigma tecnológico, tiene importantes repercusiones sociales, económicas y espaciales. Una de las consecuencias más resaltantes es la creciente sustitución de trabajo no calificado y de recursos naturales por el capital, lo cual afecta significativamente las economías nacionales que históricamente, en la división internacional del trabajo, han fundamentado su desarrollo económico, en sus ventajas comparativas derivadas de la disponibilidad de recursos naturales

En este aspecto, la repercusión fundamental es la sustitución del trabajo manual no calificado, típico del modo de producción fordista, por nuevas formas de organización productiva.⁹ Los países y las regiones, en consecuencia, se ven obligados a cambiar sus estructuras económicas y a insertarse en la economía mundo, para lo cual deben realizar los más complejos programas de ajuste, apertura, reforma y cambios internos y externos que, indudablemente, afectan el funcionamiento de su espacio geográfico y sus relaciones internacionales¹⁰.

En el proceso de globalización otro de los aspectos que juega un rol fundamental es la competitividad. Al respecto, Córdoba (1993) señala que uno de los efectos más notorios de las transformaciones técnicas y económicas en curso es la sostenida tendencia hacia el desequilibrio entre una oferta potencial en permanente expansión y una demanda global rezagada que no crece al mismo tiempo y que tiene como consecuencia la exacerbación de la competencia entre las empresas y entre las naciones o regiones, lo cual constituye uno de los rasgos más resaltantes del actual mercado mundial. Es por esta razón que las unidades productivas, bien sea empresas o territorios, se ven obligadas a realizar esfuerzos por mantenerse en el mercado mundial. Esto exige, cada vez, formas más eficientes, complejas y creativas de organización y gestión empresarial y territorial. Los aspectos más notorios de estas transformaciones son la descentralización de la producción y la integración de las actividades de investigación, diseño, tecnología, producción e intercambio, a través de relaciones permanentes y fluidas entre las empresas y sus proveedores.,

distribuidores y usuarios finales. En estas circunstancias los territorios juegan un rol nuevo y determinante, con transformaciones sustanciales en sus fronteras y en sus niveles de concentración y fragmentación, en sus funciones y en su población.

La internacionalización de la economía se traduce, a nivel de las naciones y territorios, especialmente en aquellos donde recién llegan los efectos del proceso, en la necesidad de abrir sus economías, re-estructurar sus aparatos productivos y desarrollar la competitividad, sobre la base, principalmente, de un nuevo modelo de desarrollo. En la mayoría de los casos, este nuevo modelo se fundamenta en el financiamiento externo y en las exportaciones no tradicionales, pues, como lo señala Ortiz (1994), a largo plazo son poco halagüeñas las perspectivas para aquellos países (y territorios) que mantengan un modelo de desarrollo basado en la exportación de productos tradicionales o el ensamblaje, en una realidad económica mundial donde el componente tecnológico rige el funcionamiento de la actividad productiva. Estas perspectivas son más difíciles aún con la pérdida de soberanía económica de las naciones, mediante la cual los países industrializados, utilizando sus empresas multinacionales y obedeciendo elementales normas de previsión, así como imperativas razones geopolíticas y geoestratégicas, se apoderan, controlan y explotan, bajo el impulso de la globalización (privatizaciones, fusiones, asociaciones), las materias primas y las empresas que las producen, reprimatizan o las procesan.¹

La globalización trae consigo la apertura y ampliación de los mercados, y la necesaria identificación de fortalezas y debilidades. Como lo señala Krygier (1998), la globalización, entendida como el flujo libre de información, capital, bienes, servicios, y mano de obra a través de las fronteras nacionales y los consiguientes cambios en la política económica y en la estructura de las empresas, ha hecho necesaria la apertura de las economías nacionales y la tendencia hacia su integración y reconfiguración. La masiva privatización ha significado una oportunidad para la inversión internacional. El tamaño, movilidad e integración de los mercados financieros y de capital son otros de los motores principales. La liberación y la reducción de las regulaciones gubernamentales están ampliando el mercado. La explosión tecnológica en computación y comunicaciones, al abaratar y comprimir el tiempo y el espacio facilita la producción y el comercio internacional. De allí que la regionalización política ha incidido en la creación de mercados transnacionales -mundialización regionalizada- como NAFTA, MERCOSUR, Mercado Común Europeo, Comunidad Andina de Naciones, Asociación de Estados del Caribe, etc.¹².

Este hecho tiene implicaciones adicionales: el número de opciones, la fuerte competencia, los recursos necesarios, la complejidad y la disciplina impuesta por el mercado financiero y de capitales, al mismo tiempo que abren nuevas oportunidades globales, forzarán a la mayoría de las empresas (y países) a tener que decidir por especializarse en una cantidad reducida de productos que puedan globalizar, a hacer alianzas con empresas globales y a cubrir sólo un pequeño nicho local, con las desventajas que esto acarrea; o a salirse de la competencia por completo.

Como consecuencia de ello se está en el umbral de una transformación irreversible de la economía mundial, del paso de una serie de empresas en economía protegidas a un sistema de mercados globales, en el que se compite a nivel global, con estándares globales; y con las repercusiones espaciales que esto trae consigo. Y, como consecuencia de esa competencia, el mundo hoy día tiene que enfrentar en opinión de Friedman (2000) cuatro claves o frentes. El primero es que todas las empresas o países pueden incursionar en los mercados, ramos, productos e innovaciones. En segundo lugar, que los países deben vestir una camisa de fuerza; la economía crece, pero bajo reglas rígidas, en la cual no se distinguen muchas opciones (v.g. Coca Cola vs Pepsi Cola). La tercera es que existe un "rebaño electrónico" conformado por miles de pequeños inversionistas haciendo negocios en línea; sin embargo, quien quiera enchufarse debe hacerlo de acuerdo a la marcha del "rebaño". Y, cuarto, la velocidad o carrera que esto trae consigo, puede ser demasiado difícil para demasiadas personas y hay muchos que no pueden conectarse al sistema.

La inserción en los mercados internacionales ocurre sobre la base de ventajas comparativas y competitivas. Las ventajas comparativas y competitivas de los países y de las empresas son, en este sentido, factores decisivos que, a la hora de concurrir a los mercados externos, puedan determinar el éxito comercial, pero sobre todo financiero, de una operación de comercio internacional.

Las ventajas comparativas se refieren, casi exclusivamente, a los países. En este orden de ideas. La cercanía geográfica de determinado país respecto de otro mercado, o incluso la abundancia o escasez de recursos naturales, pueden marcar la diferencia a favor o en contra del éxito exportador (ventajas comparativas estáticas). Igualmente los países se diferencian entre sí, por el despliegue de infraestructura que en materia de puertos, aeropuertos, vialidad, puentes, electrificación, telefonía, etc., puedan servir de catalizador de la actividad económica y comercial (ventajas comparativas dinámicas)

Las ventajas competitivas, por su parte, son menos tangibles, más relacionadas con la frontera y la espiral de cambio de la gerencia, que se basan en tres ejes, coordenadas o dimensiones: la estratégica (organizacional), la tecnológica (conocimiento) y la humana (educación)¹ Estas tres dimensiones son los factores críticos para el éxito de cualquier empresa o territorio, recreados por un entorno, pero inmersas en un mundo globalizado que da pie a la competencia.

La competitividad, en este sentido, es una expresión de la globalización, que puede ser definida como una medida relativa del desempeño de una actividad productiva, sea esta una empresa, una industria, o la economía nacional, que permita comparar su posición con respecto a la de sus competidores pertinentes, y además, identificar las fuentes de sus fortalezas y debilidades (Dávalos. 1996). Por extensión, el concepto de competitividad puede ser aplicado a los territorios, bien sea países, regiones o ciudades. Si bien éstos no constituyen tipos de unidades productivas semejantes a una empresa o un sector industrial, muchos de ellos exhiben características que se definen usualmente como determinantes de la competitividad.¹⁴

Baró Herrera (1997) hace énfasis en que uno de los fenómenos nuevos que produce la globalización, es la revolución en las condiciones de la competitividad internacional, resultado de los más recientes adelantos científico-técnicos. Añade que estas modificaciones han provocado la práctica desaparición de las ventajas- desde un punto de vista comparativo- para aquellos países que dependen de condiciones más favorables en materia de dotación de recursos naturales y abundancia de mano de obra; y, que en adelante, parece que las condiciones de producción dependerán cada vez más de la aplicación de tecnologías con una alta intensidad en el empleo de capital y de conocimientos.

1.1.2. La globalización y la organización del espacio geográfico.

El proceso de globalización, por su alto contenido espacial, se constituye en un contexto de referencia histórico- social ideal para estudiar los cambios o transformaciones que ocurren en los territorios, especialmente en lo pertinente a la formación de redes y nodos, que afectan la estructura y dinámica de los espacios urbanos, tanto en sus relaciones externas -sistemas urbanos- como en las internas- tejido urbano. Ello, en razón de que la globalización depende cada vez más de interrelaciones a través de redes, superpuestas en espacios geográficos definidos -internacional, nacional, regional, local- y de una mayor expansión de la frontera urbana necesaria para la

localización de las actividades y relaciones empresariales necesarias para la actividad productiva.

Las relaciones causa-efecto que se establecen entre globalización y la transformación de los espacios geográficos son más que evidentes. Santos (1993), en una forma genérica lo expone más o menos de la siguiente manera: "Este que vivimos es el mundo recreado por la revolución científico técnica un mundo gobernado por la ciencia, por la técnica, por la información. Esto constituye lo nuevo, pero en ningún momento lo nuevo aparece sólo, sino al lado de lo viejo... Los continentes, los países, los lugares, se definen por las combinaciones de lo viejo y lo nuevo, que indican el contexto en que la vida se desarrolla...Estas combinaciones de lo viejo y lo nuevo, que en el pasado podían limitarse a países son hoy día combinaciones que tienen un escenario mundial... El mundo está en todas partes y cualquier parte por pequeña que sea, es en consecuencia el mundo.

En este contexto, las transformaciones que hoy ocurren en los espacios geográficos son visibles. Los territorios hoy más que nunca son expresiones de intensas y complejas relaciones globales, y los lugares -las ciudades, por ejemplo-, son cada vez más parte indisoluble de esta globalidad. Los cambios o transformaciones de los espacios geográficos son, igualmente, cada vez más universales. Resulta, por consiguiente, difícil estudiar los espacios geográficos fuera del contexto mundial. Los espacios geográficos están hoy día interrelacionados en una intensa red global, gobernada por la informática, distinto de la red del pasado, menos integrada, menos compleja. La globalización ha creado, en consecuencia, un sistema mundial complejo, caracterizado por una flexibilidad jerárquica y una espacial especializada e integrada, que a su vez se refleja en la multiplicación de sus partes (Cohén, 1991). De allí que ahora lo más importante es con quien se está conectado, siendo Internet el símbolo del nuevo sistema de la red¹⁵. Y, los intentos de inclusión en la red, o de exclusión, han originado intensas y profundas transformaciones en los espacios geográficos en la medida en que se integran o se excluyen de la red mundial.

Uno de los aspectos claves para analizar las transformaciones de los espacios geográficos en la actualidad, es el estudio de la técnica, sustento de la globalización. Hoy día, el hombre está sometido a una inmensa cantidad de instrumentos que se establecen para producir, para publicitar, para consumir, para investigar, para informar, o para hacernos ver las cosas, lo cual nos permite afirmar que estamos delante de un nuevo sistema de la naturaleza: la naturaleza de los nuevos sistemas técnicos (Santos, 1993). Y el estudio de esta nueva naturaleza técnica, que no es otra cosa que la globalización¹⁶, permite comprender las transformaciones de los espacios geográficos

en una forma dialéctica, pues la naturaleza técnica es contradictoria

La naturaleza técnica está compuesta de acciones y objetos. Estos últimos son, fundamentalmente, objetos técnicos, desigualmente distribuidos en el espacio geográfico y más aún, sujetos a acciones predeterminadas -en el caso de la naturaleza técnica- con el fin de maximizar la producción de bienes y servicios, internacionalizar y acumular capital, con todas las secuelas que estas acciones conllevan.

Las actuales condiciones de producción y de intercambio, junto a la nueva división internacional del trabajo, de naturaleza posfordista, reafirman el nuevo orden internacional. Los soportes de este nuevo orden son muchos, por lo que se pudiera señalar algunos que se relacionan con el espacio del hombre. En primer lugar, el desarrollo de la ciencia y la tecnología: Una ciencia al servicio de la producción y las desigualdades que genera. En segundo lugar, y desde una perspectiva geográfica. El conocimiento profundo de los territorios, que se ha hecho posible mediante distintas innovaciones técnicas - los satélites, por ejemplo-. En tercer lugar, un hecho de gran importancia: hemos entrado en la era de la simultaneidad. Simultaneidad que es susceptible de comprobación empírica y de definición. De allí que en este contexto puedan ser estudiadas en profundidad las transformaciones que ocurren en el mundo y en los lugares pues en razón de esta simultaneidad, es posible pasar de una universalidad abstracta a una universalidad empírica (Santos, 1988).

Esta universalidad hace que la geografía del mundo funcione, cada vez más, como una totalidad: el mundo configurando una trama imbricada de lugares y eventos, lo cual ha conducido a algunos a considerar el mundo como una "aldea global" cuya versión sofisticada es la idea de "telépolis", un mundo devenido en una gran ciudad, la cual da una imagen del mundo globalizado, en el cual coexisten los espacios y las condiciones de producción y circulación (Santos y Silveira, 1998).

La globalización impone a todos, pero a unos más que a otros, unos cambios: un aporte de la economía, de la sociedad, de las costumbres, y, por lo tanto, del espacio, sin posibilidad casi de escapar a esos cambios. Como consecuencia de ello aparece una desigualdad en las dimensiones tanto espaciales como temporales (Santos, 1988), pues los cambios no llegan, por distintas razones, al mismo tiempo, ni con la misma intensidad, a los distintos lugares. La "velocidad" del tiempo, o de los tiempos, en este mundo regido por la técnica es, en consecuencia, el elemento crucial para analizar los cambios en los espacios geográficos. En unos territorios, por consiguiente, la superposición de los tiempos (siendo el tiempo definido por las técnicas) ocurre a una "velocidad"

mayor o menor que en otros, y, por lo tanto, esa diferencia en la velocidad de los tiempos, genera desigualdades.¹⁷

En algunos casos la globalización se constituye en un absoluto, sin exterior, sin alternativas. Los países excluidos de ella, y aún los incluidos parcialmente, sólo están condenados a quedar al margen, en los intersticios (Rotkier y Martínez, 2000); en la periferia o en la "recontraperiferia" (Larrañaga, 1999). Es por ello, por ejemplo, que la competitividad, como expresión de la globalización, no puede ser perfecta o equitativa desde el punto de vista geográfico, pues al ser desigual la velocidad y la naturaleza con que llega la técnica a los territorios, algunos no podrán competir en igualdad de condiciones. De hecho, las pequeñas empresas locales o nacionales, de capitales vernáculos, no pueden competir con las empresas y los productos globales ya que su competitividad es muy difícil ante la penetración de los bienes y servicios transnacionales que ha sido casi total en todas partes; siendo la economía local tradicional golpeada muy fuertemente por la economía globalizada (González, 2001).

La globalización está mostrando muchas anomalías, muchos signos de crisis. Origina un crecimiento importante del producto nacional bruto en algunos países, pero a su vez, incrementa el desempleo estructural, la deuda pública y las diferencias entre países y personas (Krygier, 2001). Esta tensión, en opinión de Santos y Silveira (1998), conduce a una recalificación del espacio geográfico, cuyo retrato es una estructura mundial constituida, de un lado, por lugares modernizados, lugares luminosos", vinculados a las redes mundiales de la nueva división internacional del trabajo y, de otro lado, por lugares "opacos", donde resisten numerosos datos de la división territorial del trabajo pretérita.

Si bien una de las características de la globalización de la economía es la homogeneización progresiva a escala mundial de los patrones tecnológicos productivos, administrativos y de consumo; de los sistemas culturales y en general de los estilos de desarrollo, dicho proceso no afecta por igual a las naciones o territorios¹⁸. Más aún cuando este proceso avanza bajo el liderazgo de las grandes empresas multinacionales y con el apoyo activo de las grandes potencias mundiales. Como lo afirma Córdova (1993), los aspectos positivos de la globalización tienden a concentrarse en los países desarrollados y en sus zonas periféricas de interés prioritario: y los efectos negativos están afectando prioritariamente al resto del mundo, que hoy más que nunca se encuentra fragmentado.

Concentración y fragmentación son, en consecuencia, dos de los aspectos más contradictorios y resaltantes de la globalización. En general, el resultado de grandes desequilibrios, cuyo fruto ha sido la concentración de inmensos capitales en pocas manos y la generalización de la pobreza, en una suerte de ley natural de los opuestos, que se produce en el mismo proceso globalizador, y que tiene su esencia en el desequilibrio entre el rendimiento del capital y el mundo laboral, el hundimiento del socialismo en los países de Europa Oriental, el desarrollo de nuevas tecnologías liberalizadoras de mano de obra, el desencadenamiento de la avaricia capitalista, que echa por la borda toda preocupación por lo social, la asistencia de la salud y la educación en masa; privando, por el contrario, las estrategias consumistas, publicitarias, privatizadoras y globalizadoras (Liscano, 1996).

El proceso de globalización ha generado, como derivación, dos principales fuerzas que si bien actúan en el plano estrictamente geopolítico son extensibles a otros aspectos. Por una parte la fisión y por otra, la fusión. La fisión es el poder de ruptura, fractura y fisura perceptible en todo el planeta. La fusión es el poder de asociarse, de acercarse, de integrarse en espacios económicos, comerciales, e incluso, en el campo político (Ramonet, 1997)¹⁵.

1.1.3. Impacto de la globalización en el sistema urbano.

Es en el contexto de la contradicción concentración- fragmentación que se estudian los cambios o transformaciones que ocurren en los espacios geográficos, bajo un esquema inicial de premisas.

La primera de ellas es que la globalización, sustentada en un modelo económico que prioriza, entre otros, el medio técnico, las relaciones internacionales complejas, las inversiones de capital extranjero, y, por supuesto la competitividad, genera concentración, pues estos procesos no benefician con la misma intensidad a los espacios geográficos. Ocurre, en consecuencia, una concentración de los medios técnicos, de las innovaciones, de las relaciones internacionales, del capital, de los centros de poder, de la competitividad, del desarrollo económico y de la población urbana.

La contradicción concentración - fragmentación es en buena parte, el resultado de la ruptura entre el espacio físico y la producción que trae como consecuencia notables cambios económicos y sociales, pero, especialmente, en los patrones de consumo. Savio (1996), señala, por ejemplo, que de los 5700 millones de habitantes existentes a mediados de la década del noventa, sólo el 30 por ciento tomaba parte del mercado en forma completa, y que este segmento está compuesto por personas que pueden consumir de todo: ropa, alimentos, automóvil, turismo, medios de comunicación, etc., pero que el restante 70 por ciento no está en esa condición o lo está sólo parcialmente. Asimismo, la globalización, lejos de ser agente de la diseminación del capital, lo viene concentrando en pocas manos, a tal punto que el sector bancario viene llevando a cabo una política de alianzas a nivel planetario, lo cual ha hecho reducir el número de instituciones financieras de manera asombrosa: de tal manera que a la vuelta de poquísimos años, el negocio bancario del mundo lo manejarán apenas unos cincuenta bancos (Arraiz. 1998).

La metrópoli, dentro del sistema de ciudades, se convierte en la máxima expresión espacial de ese fenómeno de concentración. Como lo señala Alessandri (1994), la metrópoli aparece hoy como manifestación concreta de un fenómeno que está puesto en forma clara en el mundo moderno: la globalización. El espacio se reproduce a partir del proceso de constitución de la sociedad urbana apropiado en el fundamento de la división espacial del trabajo, en la ampliación del mercado mundial, en la eliminación de las fronteras entre los Estados nacionales, y en la generalización del mundo mercado. Este proceso produce profundos cambios espaciales, creando una nueva identidad que escapa a lo nacional, apuntando a lo mundial como tendencia. En esa perspectiva lo urbano no designa más la ciudad, ni la vida en las ciudades, sino que engloba y trasciende a la ciudad en cuanto lugar, pues todo lo que existe entra en contacto con el mundo todo, ligando las partes aisladas del planeta. Ese nuevo espacio reproducido es la metrópoli, un nodo que se articula con otros, formando una red: una red mundial. Y esa articulación determina las funciones de la metrópoli, sede de la gestión y de la organización de las estrategias que articulan los espacios.

La metrópoli, según Alessandri (1994), es vista como un símbolo del mundo moderno, un centro donde la vida fluye con increíble rapidez. Las ciudades, pero especialmente las metrópolis, son los puntos en los cuales el proceso de internacionalización de un territorio comienza y se materializa. La población, las actividades, y el poder se concentran en las grandes ciudades, constituyéndose, en consecuencia, en los puntos de convergencia, de tráfico y comercio y, por ende, en las áreas en las cuales las economías de aglomeración encuentran su máximo. En este sentido, las metrópolis

contribuyen activamente a la integración de los territorios dentro de una red internacional (Cattan, 1995).

Las ciudades, dentro de la red internacional, están fuertemente relacionadas a través de distintas coordenadas de actividad económica, sobre la base de especializaciones funcionales, en particular de actividades económicas, que debido a su naturaleza competitiva, deben operar en una escala internacional o global (finanzas, tráfico aéreo, telecomunicaciones, etc.) (Moulaert y Shachar, 1995). De allí que la metropolización sea uno de los rasgos fundamentales del proceso globalizador, ¿quizás una nueva fase de desarrollo urbano? (Cheshire, 1995).

La profundización de la división social y espacial del trabajo busca una nueva racionalidad, una lógica subyacente por el empleo del saber y de la técnica; pero más que toda la supremacía de un poder político, tecnológico y cultural. De allí que la naturaleza de la metrópoli sea diferenciada, según donde esta supremacía esté presente. Es por ello que en función de los intereses de quienes rigen la globalización, surgen distintos tipos de metrópolis. Las que como las "tecnópolis" son los centros de innovación, de inversión, de investigación (Fórmica, 1995p, y por lo tanto nodos de la supremacía, o las que, como en la mayoría de los países pobres, son solo gigantes urbanos, "metrópolis incompletas, nodos subordinados de la red. Las primeras son expresiones de lo que es la ciudad en el mundo, y las segundas de lo que es el mundo en la ciudad (Nijman. 1996).

Todo esto sugiere una organización de la economía global verificada teóricamente en una jerarquía urbana global que ha conducido incluso a una clasificación del sistema urbano mundial sobre la base del rol o desempeño de las ciudades en la economía global (Godfrey y Zhou, 1999). Esta jerarquía urbana se sustenta en los argumentos preliminares de Friedmann (1986) en el sentido de que el cambio estructural que se produce en las ciudades sólo puede ser entendido en términos de la forma y extensión de la porción de una ciudad dentro de la nueva división internacional del trabajo del sistema capitalista mundial. Así, ciudades claves a través del mundo son usadas por los capitales globales como puntos bases en la organización espacial y en la articulación de la producción y los mercados, cuyos lazos resultantes hace posible ordenar las ciudades en el mundo en una jerarquía espacial compleja.

Friedmann estableció un rango tentativo basado en la integración de las ciudades en la economía mundial e hizo la distinción entre ciudades primarias y secundarias y entre ciudades en los llamados

países centrales, y ciudades en la semiperiferia (países semidesarrollados). Más recientemente, sin embargo, se han ampliado estos argumentos hasta incluir las posibilidades de la emergencia de ciudades mundiales en algunas partes del mundo en desarrollo.

El rango principal en la jerarquía urbana mundial lo ocupan las ciudades mundiales o globales. Mientras Friedmann acentúa el rol de las ciudades mundiales como centros de control y comando (coordinación) de las corporaciones transnacionales en la organización de la división internacional del trabajo, Cohén (1981) trata de explicar la existencia de ciudades mundiales o globales, acentuando la creciente necesidad de las corporaciones por servicios comerciales sofisticados, tales como la inversión bancaria, publicidad, consultaría y gestión, relaciones públicas y legales, las cuales tienden a concentrarse en tales ciudades; Sassen (1991), por su parte, señala su rol tanto como mercados, como centros para la producción de servicios comerciales avanzados, innovaciones financieras y servicios financieros.

En general, señala Sassen, estas ciudades funcionan ahora en cuatro nuevas formas:

1. Como puntos de comando altamente concentrados en la organización de la economía mundial;
2. Como localizaciones claves para las firmas financieras y de servicios especializados, actividades que han reemplazado a la industria manufacturera como el sector líder;
3. Como sitios de producción-innovación en estas industrias líderes; y
4. Como mercado para los productos e innovaciones. Las ciudades mundiales se distinguen por su capacidad para comandar la producción de bienes y servicios para un mercado mundial y no sólo para el comercio doméstico: sitios para concentración y acumulación de capital y sitios desde los cuales se organiza su distribución y control. Como tales, son nodos claves del sistema urbano internacional, cuyo rol de control y comando se refleja en las actividades de gestión comparativa: bancos, finanzas, servicios legales, contabilidad, consultas técnicas, telecomunicaciones, transporte internacional, investigación, etc. Desde este punto de vista, muchos estudios incluyen la concentración de sedes de las corporaciones globales, mercadería, casas de cambio, bolsas de valores, sedes de oficinas de las organizaciones de servicios productores, y otras organizaciones internacionales, como indicadores básicos para determinar su estatus global. En alguna medida, o por extensión, el estatus de ciudad global puede ser visto como conectado con el poder nacional, especialmente el poder económico y financiero (Yulong y Hammett, 2002).

Esta jerarquía se completa con otros niveles. A un nivel secundario estarían aquellas ciudades que pujan por entrar en la categoría de ciudades globales, pero que no alcanzan este estatus, liderando, sin embargo, amplios espacios continentales o nacionales, atribuyéndose funciones de menor alcance que las ciudades globales, pero mayores que las ciudades del tercer nivel, conformado por ciudades de categoría nacional o subnacional, con fuertes inversiones en la actividad industrial, dejada de lado por las ciudades globales (Godfrey y Zhou, 1999). Las ciudades de nivel secundario se comportan como articuladoras multinacionales mientras que las de tercer nivel como articuladoras nacionales importantes o con articulaciones regionales-subnacionales, no sólo en los países centrales sino aún en los países de la semiperiferia o periferia (Smith y Timberlake, 1995),

Las metrópolis se articulan en el espacio mundial, nacional y regional en forma de red, siendo ellas sus nodos constituyentes y funcionando cada una - es decir, la metrópoli considerada individualmente- igualmente como una red, en una suerte de red de redes. De allí que la vieja imagen del territorio articulado en zonas, desaparece frente a una nueva imagen del territorio formado por redes que hacen que las relaciones entre las zonas cercanas dependan de las relaciones entre las redes, y sobre todo, entre sus puntos nodales (Fórmica, 1995).

La articulación es posible gracias a las interconexiones en cadena de la actividad productiva²¹ y el consumo que circulan a través de la intrincada red de comunicaciones en línea y que tiene en Internet una de sus herramientas principales. No sólo la actividad productiva y el consumo - comercio- se conectan a través de la red, tangible^a e intangible-, sino casi toda la actividad social, económica, política y cultural; incluso la vida cotidiana de las personas. De allí que el funcionamiento de los espacios urbanos, el sistema urbano, depende cada vez más del funcionamiento de la red y de la forma en que los nodos -las ciudades- se articulan en ella²³. Quedan sin embargo, nuevamente dudas sobre la capacidad de las fuerzas del mercado para llevar los beneficios de la red y de la economía electrónica a todos los habitantes del mundo, sin acceso a lo elemental para su sobre vivencia. Esta situación ha creado, por el contrario, una brecha entre los pueblos, la brecha digital, que aísla a grupos humanos dentro de una misma nación y a pueblos enteros sin acceso a los bienes de la comunicación, tanto en sistema urbano como en el interior de una metrópoli

El funcionamiento del sistema urbano nacional, en consecuencia, es cada vez más dependiente, o el resultado, del proceso globalizador del presente; más abierto, impredecible y competitivo, sujeto

al vaivén de los cambios que se producen a nivel global, pues la globalización expone a los países y especialmente a sus grandes ciudades, a mecanismos que asemejan aquellos que conducen a desarrollos urbanos contemporáneos en el mundo occidental: procesos postindustriales y la posibilidad de paisajes urbanos modernos (Gritsai, 1997). El crecimiento y funcionamiento de sus ciudades, por consiguiente, ya no sólo es una respuesta a las condiciones internas de un país o región, sino, además, a su grado de inserción en la economía mundial (Simmons, 1995); de sus importaciones y exportaciones de bienes y servicios; de la formación de bloques económicos regionales; en general, del grado de inserción a la red global. En este sentido, cada vez más, las comunidades de un país, especialmente sus ciudades pequeñas, se encuentran atrapadas entre los vientos cruzados de la economía mundial, Su futuro lo dictan las grandes corporaciones multinacionales que, además, no tienen vínculos con los organismos locales, el alcalde, el gobernador, la Cámara de Comercio, etc., aunque sus filiales tengan nombres y marcas locales.

En este proceso han cambiado las reglas de juego, Las empresas transnacionales toman auge y han llegado a posicionarse fuertemente con sus marcas y productos alrededor del planeta, dando lugar a una actividad productiva y comercial que funciona a través de esa red de redes. En esta red de redes Internet funciona como eje de contacto masivo e informador. El comercio se redimensiona, dando lugar a un intercambio interactivo y nuevas formas de localización de la actividad productiva y de consumo en el sistema de ciudades y dentro de la ciudad, en grandes centros comerciales y tiendas en cadena - franquicias- ^A. Estas últimas sirven de soporte a las pequeñas y medianas empresas de capital local y nacional, aunque subordinadas a las decisiones estratégicas de las empresas transnacionales. Incluso tiende a generarse un intercambio virtual, sin intermediarios en la cadena comercial, que elimina puestos de trabajo y produce otros menos tradicionales, agravando, en algunos casos, el desempleo estructural, a través del aumento del mercado informal en las ciudades. El impacto en el mercado de trabajo, especialmente en los países pobres, es espectacular. Cada vez se necesita más trabajadores con alta calificación, al día en las técnicas más modernas para producir o prestar servicios eficaces, y disminuye la demanda de trabajo no calificado. Lo que junto con generar desocupación en el ancho mundo de los pobres que no han tenido posibilidades de estudiar y prepararse, causa crecientes desigualdades en el nivel de las remuneraciones.

Si bien la globalización favorece la concentración de población en los estratos superiores, e incluso medios, de la jerarquía urbana, esto no quiere decir que las ciudades pequeñas queden excluidas

del proceso productivo y de circulación de bienes y servicios, aunque su rol, sin embargo, quede reducido, salvo excepciones, a lo local. Puesto que la proporción de la población activa empleada en el sector primario de la economía (agricultura- minería) ha disminuido drásticamente, y el costo de transporte de los productos ha disminuido, las materias primas, la energía y las cosechas, juegan un papel más reducido en la localización de las actividades económicas. Donde la agricultura es la única actividad, las densidades rurales son tan bajas que una espiral de despoblamiento generalmente ocurre.

Las ciudades pequeñas, y muchas ciudades medias, pero especialmente las primeras, pierden parte de su población debido a la gradual reducción de los servicios que ellos realizan para las actividades primarias alrededor de ellas, principalmente en las sociedades tradicionales, donde la organización del espacio ha sido controlado, básicamente, por la localización de los recursos naturales (Claval, 1998). Claval señala, que en la organización espacial de la sociedad global, la única estructura física fija son las grandes ciudades, a través de las cuales las actividades locales se conectan con la escala mundial. Las localizaciones se evalúan de acuerdo con las facilidades que ellas prestan para comunicarse con las metrópolis y con el mercado mundial. En tales circunstancias los sistemas urbanos dejan de ser estructuras de acuerdo con una estricta jerarquía de lugares centrales y áreas de servicios. Todas las ciudades están compitiendo para mejorar su accesibilidad a la red global y venden sus imágenes. En lugar de una estructura jerarquizada de regiones y unidades de base urbana, el espacio está crecientemente caracterizado por una irregular organización espacial por debajo de) nivel metropolitano.

La globalización, sin embargo, no necesariamente significa la desaparición de la diferenciación espacial ni la muerte de las ciudades pequeñas o los lugares. Si bien las ciudades globales están fuertemente siendo formadas por fuerzas globales, otros lugares tienen la oportunidad de desarrollar diferentes lógicas, conduciendo la globalización, en este caso, al fortalecimiento de algunas formas de diversidad local. Las ciudades pequeñas, en consecuencia, deben enfrentar los retos de la globalización, a través de estrategias de promoción, el llamado "boosterism". Como ocurre frecuentemente en Norteamérica, las ciudades pequeñas usan actividades tipo fomento para expresar la importancia de su localización específica, para atraer gente y, más específicamente potenciales empleadores. Este tipo de actividades se refieren a la exagerada proclama de fortalezas de un lugar en particular sobre otros. Los asentamientos de este tipo generalmente reflejan atributos locacionales que se cree son significativos para la presencia-atracción de actividades que puedan

conducir al desarrollo económico. El foco es en lo local, reflejando características específicas del sitio, asentados en un contexto regional (Knight, 1998).

1.1.4. Impacto de la globalización en el tejido urbano.

La segunda premisa está referida al hecho de que la globalización, al producir modelos ya sea éticos-estéticos, gustos, valores, moda²⁵, y constituirse en el elemento de reproducción de las relaciones sociales, produce y profundiza el proceso de fragmentación, contenido en la ciencia, en la cultura del hombre, y por supuesto, en el espacio. Esta fragmentación, que a nivel del individuo. de las personas, se da a través de la disolución de las relaciones sociales, aparece, en el caso del espacio, como producto de una actividad dividida en el proceso de producción socializada y su apropiación privada, de acuerdo a los distintos intereses parcelados de las empresas y sus relaciones, lo cual divide el espacio en parcelas cada vez menores, que son comercializadas en el mercado como producto de las innumerables actividades necesarias para la producción y la comercialización de bienes y servicios. La globalización, en este sentido, tiene un gran impacto en los cambios intraurbanos que revelan muchos aspectos en común, tanto en las grandes metrópolis como en el resto de las ciudades, resultado de la reestructuración económica, social y técnica que se produce (Gritsai, 1997).

La metrópoli se ha ido transformando a lo largo de las últimas décadas, especialmente desde la explosión de la movilidad motorizada y de las nuevas tecnologías de información, lo cual ha hecho posible una mayor especialización funcional de los espacios urbanos y una mayor separación física de los mismos: producción, residencia, comercio, administración, transporte, etc. En las regiones metropolitanas esta especialización se agudiza más, aumentando paralelamente la segregación del espacio social por clases y sectores sociales. Se incrementa considerablemente el espacio público destinado al transporte motorizado, y la creciente movilidad va acabando poco a poco con la vida urbana que antaño había caracterizado a los espacios colectivos. El resultado de ello ha sido la construcción masiva de zonas residenciales alejadas de los grandes centros urbanos, en algunos casos, constituidos en política de Estado y de los gobiernos locales. Estas zonas residenciales se componen de inmensas áreas suburbanas con bajas densidades de población, ausencia de transporte público e interminables autopistas que las comunican con las zonas comerciales y de oficinas, normalmente ubicadas en el casco central.

Las consecuencias de estas políticas han sido impredecibles: la pérdida de espacios naturales y áreas de cultivos es una de ellas; por otro lado, surgen las interminables congestiones en las

autopistas de acceso a la ciudad, la creciente dependencia de los combustibles fósiles, las escuelas abarrotadas, la contaminación del agua y el aire, una mayor incidencia de inundaciones, altos impuestos y ciudades abandonadas durante la noche (Cortinas, 1999).

Las políticas de Estado que perseguían reactivar la economía metropolitana, aumentar el empleo y darles a los ciudadanos la posibilidad de vivir alejados de los problemas inherentes a las grandes concentraciones urbanas, mediante la promoción de la vida suburbana, más que beneficios, lo que ha traído consigo es una mayor desintegración o fragmentación de la metrópoli. De allí que surja un espacio competitivo donde reina, especialmente en las grandes áreas residenciales, la anomia. La atomización de las relaciones personales, la alineación en el trabajo, la ausencia de un equilibrio con la naturaleza, el aturdimiento sonoro y lumínico, el intento de satisfacción de las necesidades vitales vía consumo, ocasionan una fuerte desorganización y desintegración de la vida urbana, que se manifiesta en la exclusión social, la informalidad económica y, en general, en la transformación de la cotidianidad, cada vez más dependiente de las distancias y las nuevas tecnologías {Fernández, 1996}.

Mediante el despliegue tecnológico se acortan las distancias y el tiempo, se modifican los logros (urbanos), los comportamientos, las modas, la alimentación y la bebida, los valores, los modos de pensar, acentuando, en consecuencia, la reducción mental, la homogeneidad, la masificación obediente, esto es, la artificialidad del planeta. De allí que la homogeneización cultural, producto de la estandarización de patrones de consumo, gustos y necesidades inducidas por la mercancía universal, esté desarrollando una identidad y visión desterritorializada, donde se esfuma el sentido de pertenencia, el arraigo con el territorio, la historia, las tradiciones, los valores, etc. ^x

El desarrollo de las nuevas tecnologías de la comunicación, junto con la modificación de todos los modos de producción y la necesidad de las empresas de reducir sus costos administrativos, están trayendo consigo cambios en lo que tiene que ver con el empleo, con la contratación y las formas que adopta la relación laboral en todas sus dimensiones. Ha permitido, en consecuencia, la desmaterialización de la producción, la automatización del trabajo, y la revolución de la gestión y la informática.

Es en este contexto que surge la modalidad del "teletrabajo", como una alternativa a las formas tradicionales de colocación laboral, lo cual no sólo trae consigo un cambio estructural en la organización de las empresas, sino en la concepción de los espacios urbanos. En este sentido

surge la posibilidad de realizar todas las actividades laborales desde lugares diferentes al clásico ambiente de oficina. La visión del hogar como un lugar para compartir el ambiente familiar con el trabajo y de esta manera, recibir, procesar y devolver información a través de un computador se ha convertido en una realidad

Este nuevo modelo se extiende lenta pero persistentemente, como resultado del interés de las empresas en economizar espacios de oficina y aumentar su productividad. Esto ha hecho posible disminuir el trabajo cara a cara y representa una transformación en el uso del espacio urbano para algunos sectores de la población: pequeños empresarios, profesionales, empleados altamente calificados y parte de los administrativos. Igualmente ha traído consigo una serie de consecuencias urbanas. Por un lado los procesos de desconcentración y suburbanización que en muchos casos agrava los problemas de transporte. Por otro lado, el surgimiento de barrios periféricos, en los que los estratos socioeconómicos medios y altos escapan de la vida cotidiana que se desarrolla en el centro de la ciudad.²⁷

En las grandes metrópolis las cadenas de hipermercados hablan por sí solas de lo que es la globalización y la competitividad. Las grandes cadenas de hipermercados, generalmente se ubican fuera de lugares céntricos ya que necesitan grandes espacios para sus instalaciones, por lo que los pequeños comercios se ven desplazados de la legalización periférica. Ello ha contribuido a la formación de un espacio urbano cada vez más diluido y extenso, pero a la vez más segmentado. Por un lado los inmensos hipermercados de la periferia cada vez más utilizados por los clientes suburbanos o aquellos con mayor poder adquisitivo, con vehículos privados para su desplazamiento; por el otro, los pequeños comercios, abarrotados en el centro de las ciudades y en los barrios populares, expendiendo bienes y servicios de consumo diario. Y, en el medio, los supermercados, que igualmente funcionan en red, aprovechando las condiciones técnicas de la información y la comercialización que suministra esta modalidad de funcionamiento.

El espacio se fragmenta por distintas formas de apropiación para el trabajo, para el placer, para habitar, para el consumo, etc. Igualmente por distintos niveles de acumulación de capital: empresas multinacionales, nacionales y locales: lo público y lo privado. No sólo se fragmentan los Estados nacionales, sino las ciudades, el tejido urbano, en general. Esta fragmentación produce un constante movimiento de atracción - repulsión de población (grandes oleadas migratorias. migraciones campo- ciudad, migraciones interurbanas) y de actividades, del centro a la periferia y

viceversa (Alessandri, 1994).

En la metrópoli, esta fragmentación es cada vez más notoria. Barrios enteros surgen y desaparecen o son desarticulados y destruidos por la necesidad de expansión proveniente de la acumulación de capital. Son barrios que en la mayoría de los casos no tienen identidad urbanística. De esta forma el tejido urbano se expande cada vez más, originando toda una secuela de problemas, como el agotamiento de tierras potencialmente agrícolas, destrucción de bosques, contaminación, deterioro ambiental, esto es, urbes que se asfixian (Almaraz, 1996). No en vano Hardoy (1993) afirma que el crecimiento de las actuales aglomeraciones y los casos de mayor densificación relativa se producirán en las municipalidades suburbanas, especialmente las más alejadas de la ciudad central y que los cambios ambientales más dramáticos se están produciendo en las áreas semirurales que rodean las ciudades, con las cuales se relacionan muchas actividades productivas de la ciudad y pautas de consumo.

Algo similar señalaba hace tiempo De Terán (1969), cuando afirmaba que la urbanización de zonas periféricas y de los ambientes rurales circundantes, extiende formas de vida urbana sin que lleguen a crearse verdaderas estructuras urbanas. Vastos espacios inorgánicos se incorporan a la urbe, abriendo la frontera entre lo urbano y lo rural, dando lugar a esas zonas de calificación dudosa: interurbanas, exurbanas, rur-urbanas, en las que se pierde el concepto tradicional de ciudad²⁸. En algunos casos, las periferias se extienden hasta perderse de vista, y en consecuencia, la metrópoli de hoy - y las ciudades en general, se presentan polinucleadas, englobando siempre nuevas áreas y extensiones fragmentadas.

Esta transformación de la metrópoli, propia de la economía global, está trayendo, incluso, una clase innovadora de configuración espacial: ciudades redes. Estas surgen cuando dos o más ciudades previamente independientes, potencialmente complementarias en funciones, luchan para cooperar y lograr un alcance económico, auxiliadas por rápidas y confortables infraestructuras de transporte y comunicación. Estas ciudades se desarrollan sobre la base de funciones complementarias más que sobre la base de distancia, constituyendo en la mayoría de los casos, configuraciones espaciales en forma de corredores urbanos. Esta forma se convierte, la mayoría de las veces, en una unidad básica que puede abarcar unos 50 o 100 kilómetros, sin un centro dominante ni límites precisos, lo que conlleva a la formación de verdaderas unidades multicentradas. Algunas de ellas evolucionan creando redes de ciudades, desarrollando gran diversidad de funciones, al mismo tiempo que una

mayor creatividad, menor congestión y más libertad de localización, que aquellas monocéntricas de tamaño comparable (Batten, 1995). Desarrollan, en consecuencia, una gran complejidad estructural que las diferencia, sustancialmente, desde el punto de vista morfológico, no sólo de aglomeraciones monocéntricas, sino, con más razón, de las ciudades medianas y pequeñas. Uno de los ejemplos más interesantes es el Randstad holandés, una triplea región central altamente urbanizada, que concentra, además del 42 por ciento de la población del país, un gran mosaico de usos y de actividad económica, distintas redes de transporte intraurbano, un gran crisol ético y lingüístico y una gran variedad de paisajes urbanos, símbolo y sinónimo de la estructura interna de las ciudades globales o mundiales (Shachar, 1994; Thrift, 1994)

Estas configuraciones policéntricas surgen con gran fortaleza en aquellas regiones fuertemente urbanizadas, donde los procesos de terciarización y desindustrialización afectan, no sólo la economía de sus grandes complejos urbanos, sino su paisaje urbano, tanto en las metrópolis del centro, como Londres, por ejemplo (Graham y Spence, 1995) o de la periferia mundial, como Bogotá, por ejemplo, donde también se verifica una región metropolitana polinuclear (Del Castillo, 2001).

La creciente importancia del conocimiento en la actividad productiva de la ciudad, tiene un gran peso en la complejidad del paisaje urbano (del tejido urbano). Con la disminución de la actividad industrial como rol fundamental de la gran ciudad, aparece un paisaje urbano más fragmentado y diferenciado, en el cual se crean nuevos tipos de usos, relacionado con la terciarización y las innovaciones técnicas (Knigh, 1994). Los espacios públicos son paulatinamente sustituidos por los espacios privados, convirtiéndose éstos en los nuevos espacios de referencia de la ciudad. El paisaje urbano, en consecuencia, es cada vez más un producto de las innovaciones, de la lucha entre lo viejo y lo nuevo, pero sobre todo de la creatividad. Los Malls, los centros comerciales, los cajeros automáticos, las franquicias, la telefonía móvil, los infocentros, el transporte intraurbano rápido, etc., tienden a dominar cada vez más ese paisaje urbano.

Cachinho (1995) hace hincapié en el impacto que la globalización provoca en las transformaciones del comercio al por menor en un gran número de ciudades. Señala que en un contexto global, la reestructuración de este sector de la economía parece articularse alrededor de tres manifestaciones principales. En primer lugar, se ha asistido a una progresiva concentración económica y a un cambio significativo de los patrones de organización del tejido empresarial, con una clara tendencia

hacia el crecimiento de la cuota del mercado de las grandes cadenas nacionales e internacionales y a una reducción de la importancia de las pequeñas empresas y de los pequeños puntos de venta.

En segundo lugar, se modifican las técnicas de venta y los formatos de los establecimientos. El self-service abrió el camino a la difusión de los supermercados, mientras los hipermercados y los centros comerciales dan otro sentido al abastecimiento de las familias y al acto de compras.

Por último, y en tercer lugar, la oferta comercial acompaña a la descentralización de la demanda y a la evolución de los estilos de vida de los consumidores, conduciendo a la emergencia de nuevos patrones de organización espacial, junto a un declive de las áreas centrales y al aumento de la importancia de las áreas suburbanas.

La globalización no sólo afecta, por supuesto, la organización del espacio interno de las grandes metrópolis y complejos urbanos. Igualmente impacta en las ciudades medias y en las ciudades pequeñas. Las consecuencias, sin embargo, son menores en estas últimas, produciendo una reorganización a menor escala, no sólo en la actividad económica, o en la localización de los usos y en la movilidad espacial interna, sino en la cotidianidad. Podría decirse, sin lugar a dudas, que a pesar de operar algunos mecanismos propios de la globalización, en estas ciudades se *da* un mayor equilibrio entre lo global y lo local, pero a la vez una mayor persistencia de los tiempos pretéritos (Amaya, 1997).

1.2. Fundamentos metodológicos.

El enfoque del presente trabajo es de signo documental y analítico. Se trata de estructurar ideas concernientes al proceso de globalización y de analizar su impacto en la organización del espacio urbano nacional de Venezuela, utilizando fuentes bibliográficas y datos estadísticos que sustenten las ideas expresadas.

El desarrollo del proceso de investigación se centra en tres aspectos fundamentales, siguiendo el esquema sugerido por Méndez (2003): 1. *Fuentes de información*, que consiste en la identificación de fuentes, tabulación, procesamiento y presentación de la información; 2. *Tratamiento y análisis de la información*, que se sustenta en el análisis de la información, identificación de variables, validación de hipótesis, verificación de las preguntas de investigación y cumplimiento de objetivos; y 3. *Presentación de los resultados* que consiste en la elaboración del informe de investigación

Las fuentes de información son básicamente secundarias. El trabajo se sustenta en aportes bibliográficos y hemerográficos y en datos estadísticos provenientes de distintas fuentes.

El proceso de globalización es abordado en varios niveles, a través de una amplia revisión bibliográfica. En un primer plano se prestó atención a aquellos trabajos que hacen énfasis en las características intrínsecas de la globalización -desarrollo histórico, causas y consecuencias- así como a aquellos trabajos, que en estricto orden, hacían referencia al impacto de la globalización en los espacios geográficos nacionales (macro escala), los sistemas urbanos (meso escala) y las aglomeraciones urbanas (micro escala). De esta forma se construyó el capítulo 1, de naturaleza teórica, que hace referencia general a la globalización y su impacto en la organización de los espacios urbanos nacionales. Varios trabajos recibieron especial atención, destacándose los planteamientos de Milton Santos (1988.1993 y 1998) y Manuel Castells (2001 a y b), quienes hacen énfasis en la globalización como una etapa informacional, en la cual el desarrollo técnico y las nuevas tecnologías juegan un papel crucial en la organización del espacio. En el caso de los trabajos de Santos se prestó especial atención a los argumentos que tratan los procesos de concentración y fragmentación, los cuales se convirtieron en las premisas fundamentales para el desarrollo del trabajo.

Se prestó igualmente atención a los planteamientos desarrollados por Dabat (1994) referidos a las nuevas formas de regionalización que introduce el proceso de globalización, desglosados por Cohén (1981) en términos de división internacional del trabajo. Útiles también fueron las ideas desarrolladas por Dávalos (1996) y Ettingen (1991) sobre la competitividad de las naciones y las empresas y los planteamientos de Graham y Spence (1995) sobre el peso del sector terciario en la economía mundial.

En un segundo plano fue desarrollado el capítulo 2 que trata, principalmente, sobre la inserción de Venezuela en el proceso de globalización. Se creyó conveniente, en primer lugar, elaborar un marco referencial, a través de una revisión bibliográfica, a manera de preámbulo, que permitiera sintetizar el desarrollo histórico de los modelos de desarrollo implantados en Venezuela durante gran parte del siglo XX. Un modelo de desarrollo es entendido, en este sentido, como la conjugación de distintos principios que sustentan el funcionamiento económico, social y político de un país. Este marco permitió, en segundo lugar, estudiar la naturaleza de la inserción económica, social y política de Venezuela en el proceso de globalización, etapa que es concebida como un modelo de

desarrollo, aunque en forma de transición, desde el rentismo hacia una sociedad capitalista petrolera (sociedad del conocimiento), Los trabajos de Álvarez y Rodríguez (1998, 2003) permitieron argumentar esta transición. Y, el trabajo de Domingo (1998) hizo posible tratar los cambios estructurales producidos en los modelos de desarrollo.

Esta segunda parte está formulada en dos escenarios temporales: antes de 1980, cuyo análisis se sustenta en fuentes de información bibliográfica; y un período que abarca las dos últimas décadas del siglo XX, cuyo análisis se basa, desde el punto de vista empírico en distintas fuentes de información estadística. La información concerniente al comercio exterior fue extraída de los Anuarios publicados, para distintos años, por el Banco Central de Venezuela. La información sobre el valor de las exportaciones no tradicionales por sectores y por aduanas fue obtenida de los Anuarios de Comercio Exterior publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas. La información sobre el Producto Interno Bruto según sectores y ramas de actividad económica fue extraída de los Anuarios Estadísticos de Venezuela, publicada por la antigua OCEI, hoy día INE (Instituto Nacional de Estadísticas). La información referida a la población ocupada, desglosada según sectores y ramas de actividad económica fue obtenida de los Censos Nacionales de Población y Vivienda correspondientes a 1981, 1990 y 2001. La información correspondiente a la distribución espacial de la población fue obtenida, igualmente de los Censos Nacionales de Población y Vivienda mientras que la referida a la población de los centros urbanos se obtuvo de los Nomencladores de Centros Poblados, publicados por el INE.

Toda esta información fue tabulada para distintos años y se presenta en forma de cuadros. El comercio exterior, en términos del valor de las exportaciones, se expresa en valores absolutos y porcentuales El Producto Interno Bruto en valores porcentuales, mientras que la información correspondiente a la distribución de la población por regiones está formulada en valores absolutos y porcentuales. La correspondiente al tamaño de los centros urbanos sirvió de base para el cálculo de tasas de crecimiento, forma en la cual se expresa en los cuadros respectivos.

Finalmente, en un tercer plano, circunscrito al capítulo 3. Se trató de concretar el impacto del proceso de globalización a una escala geográfica más reducida aún. Esto es, al sistema de ciudades y a las principales aglomeraciones urbanas de Venezuela. En ambos casos el análisis se lleva a cabo a través de dos expresiones concretas como son los centros comerciales y las franquicias Un

primer argumento centra la atención en el rol que la estructura del sistema de ciudades juega en la difusión de los centros comerciales y de las franquicias. Se dio prioridad a las ideas desarrolladas por Simmons (1978), quien enfatiza el tema de los principios organizativos de los sistemas urbanos, incluido el rol que juega el umbral de población en la distribución geográfica de las innovaciones tecnológicas. Un segundo argumento hace énfasis en el papel de las transformaciones en el proceso productivo, especialmente en el comercio minorista, lo cual posibilita nuevas formas de concentración y fragmentación del espacio ocupado por el sector terciario de la economía urbana. El trabajo de Beavon (1981) sirvió de guía para este argumento, al igual que un trabajo previo del autor (Amaya, 1997) sobre la homogeneización del consumo en tiempos de globalización.

En el análisis empírico, comprobatorio de las expresiones concretas de la globalización, se utilizó información secundaria proveniente de diversas fuentes, aunque principalmente de la Cámara Venezolana de Centros Comerciales (CAVECECO), publicada en las Guías de Franquicias (varios años) y de la publicación Top Shopping Centres (2004). Esta información está desglosada según número de centros comerciales y franquicias, además de la distribución geográfica de los establecimientos. La información fue tabulada y presentada en cuadros. En el caso de los centros comerciales la información incluye la cantidad de centros comerciales por área geográfica; y en el caso de las franquicias, ésta se presenta en número de unidades o enseñas y en valores porcentuales con respecto al total

Se creyó conveniente en este último capítulo incluir un epígrafe en el cual se considera el rol del Estado Nacional, o del gobierno de turno, en torno al impacto que tiene la globalización en la organización del espacio urbano nacional, por la razón principal de que los impactos de la globalización no son definitivos o no están consolidados, y que los rumbos que genera un modelo de desarrollo pueden ser modificados por otros actores y por otras acciones. En este sentido se revisa, aunque muy someramente, los planes y estrategias desarrollados por el gobierno del Presidente Hugo Chávez, quien accede al poder en diciembre de 1998, y quien, de alguna manera, está torciendo el rumbo del modelo de desarrollo considerado en el presente trabajo. La información que contiene la estrategia del Presidente Chávez fue suministrada por el Ministerio de

Planificación y Desarrollo en forma escrita, y, a su vez, puede ser obtenida en formato digital, en la página web de dicho ministerio.

La primera parte del trabajo -capítulo 1- es fundamentalmente documental. Es el producto de una revisión de las fuentes bibliográficas, agrupadas según el objetivo planteado. En primer lugar, se

realizó una revisión bibliográfica sobre la naturaleza del proceso de globalización. En segundo lugar, una revisión bibliográfica sobre el impacto de la globalización en los espacios urbanos nacionales a diferentes escalas: macro (territorio nacional), meso (sistema urbano) y micro (aglomeraciones urbanas).

El desarrollo del segundo y tercer capítulo es fundamentalmente analítico. En el segundo capítulo el énfasis es en la interpretación de las series estadísticas, procedimiento útil para evaluar el avance de los distintos procesos estudiados y, para verificar los cambios producidos en términos de aumento o disminución de los valores de los datos referidos a las distintas variables consideradas: es el caso concreto del valor de las exportaciones e importaciones, del Producto Interno Bruto y de

la composición del empleo. En el capítulo tres el análisis se centra en la interpretación de los valores porcentuales referidos al número de centros comerciales y franquicias y su distribución geográfica, con el fin de comprobar la primera hipótesis de trabajo: esto es, verificar el fenómeno de concentración.

La información estadística contenida en los capítulos 2 y 3 es interpretada, adicionalmente. Con el uso de mapas y gráficos síntesis. El análisis de las exportaciones no tradicionales, por ejemplo, es interpretado con el auxilio de mapas, en los cuales se muestra, además de la dirección, el volumen de dichas exportaciones. La distribución geográfica de los centros comerciales en las aglomeraciones urbanas seleccionadas, permitió, por su parte, sustentar la segunda hipótesis, la

cual hace alusión a la fragmentación del tejido urbano La interpretación de la mayoría de los gráficos permitió, adicionalmente, analizar las tendencias de los distintos procesos estudiados.

En la parte final del capítulo 2 se calcularon tasas de crecimiento de las ciudades, utilizando la fórmula $C = \frac{P_2 - p_1}{(P_2 + p_1) * 0.5}$ en vez de la tasa de crecimiento geométrico, pues el cálculo según esta fórmula permite estandarizar (normalizar) los valores resultantes, los cuales fueron

interpretados según su desviación (estándar) con respecto al valor medio (media). En este mismo capítulo se incluye un diagrama y un mapa síntesis de la distribución jerárquica de los centros urbanos de Venezuela, los cuales toman en consideración, para la jerarquización, el rango ocupado por cada ciudad, en cada año censal, con respecto a su tamaño de población

El trabajo se presenta en forma de tesis, la cual consta de tres capítulos Incluye las referencias

bibliográficas y las notas aclaratorias y un conjunto de cuadros, gráficos, mapas, figuras y diagramas.

CAPITULO 2. EL PROCESO DE TRANSICIÓN EN VENEZUELA: DE LA SOCIEDAD RENTISTA A LA SOCIEDAD CAPITALISTA PETROLERA.

2.1. El Pasado Rentista.

La evolución económica y social de Venezuela no escapa del curso histórico que, en general, caracteriza al sub-continente latinoamericano. Sin embargo, dentro de esa evolución Venezuela constituye, en algunos aspectos, un caso singular: sigue, desde la Conquista y Colonización, hasta finales del siglo XIX, el curso histórico que es común a la mayoría de los países de la región; pero continúa en el siglo XX, una trayectoria particularmente diferenciada del resto de Latinoamérica (Malavé, 1974). Esa particularidad se la da el surgimiento de modelos de desarrollo que tienen su fundamento en la extraordinaria dotación de recursos naturales, en especial los yacimientos de hidrocarburos. Esos modelos, que definen el conjunto de relaciones políticas, económicas, sociales y espaciales de Venezuela, son el resultado de ciertas condiciones materiales, donde la renta petrolera ha desempeñado un papel de primer orden como fuente de ingresos para financiar los proyectos nacionales que han estructurado las élites políticas y económicas del país (España y Manzano, 1995).

En este sentido, lo que ha significado el petróleo en Venezuela debe ser visto desde una doble óptica: el origen y el destino de la renta petrolera. La renta petrolera tiene un origen que ha dependido de múltiples fuerzas que se enfrentan en el mercado internacional y en las relaciones que se establecieron entre los países petroleros y las compañías petroleras. Así, el monto de la renta petrolera se debe al resultado que a lo largo del siglo XX tuvo lugar en el capitalismo mundial. El otro aspecto es el destino de la renta, esto es, lo que han hecho con los ingresos petroleros quienes se han encargado de conducir el país, especialmente desde 1936 hasta los años más recientes.

La intensa demanda de petróleo en los países industrializados por encima de su propia capacidad de producción y la perspectiva de grandes yacimientos con alto rendimiento, motivó a las grandes empresas monopolistas internacionales a salir de sus fronteras en busca de petróleo, siendo las

compañías europeas las primeras en internacionalizar su industria petrolera dada la carencia de yacimientos en sus propios territorios. Posteriormente lo harían las grandes empresas petroleras norteamericanas.

Venezuela, hasta entrado el siglo XX, era considerado un país estrictamente agrícola con una economía atrasada y vinculada al mercado internacional a través de sus exportaciones: café y cacao. En un país con estas características y donde el desarrollo de la industria era casi inexistente. El petróleo no representaba un insumo de valor significativo para su economía interna. De allí que la producción de este recurso dependería en lo sucesivo del desarrollo de otros países y de la búsqueda de nuevas técnicas que colocarán al petróleo como fuente energética para la industria mundial. Progresivamente, el petróleo irá mostrando su versatilidad y rentabilidad, acelerado por circunstancias históricas, como las guerras mundiales, con lo cual se comienza a percibir su valor estratégico y económico, hecho que se acrecienta posteriormente por las necesidades de la industrialización mundial.

La necesidad de un productor confiable de petróleo, la cercanía geográfica que representaba Venezuela frente a otros productores y la abundancia de yacimientos, harían de Venezuela un país muy atractivo para los capitales europeos y posteriormente para los norteamericanos

La integración del país a la actividad petrolera a través de la renta generó la entrada de recursos fiscales en una proporción tan alta que sobrepasó en pocos años los ingresos que se obtenían de la actividad agrícola. De allí que el petróleo pasaría a ser eje de la economía venezolana, inicialmente a través de impuestos y regalías aportadas directamente por las compañías petroleras extranjeras y posteriormente a través de la renta obtenida directamente por el Estado Venezolano, a raíz de la nacionalización petrolera realizada en 1976. El petróleo, en consecuencia, no sólo pasó a ser el eje de la economía venezolana, sino que a partir de él, se obtendrían los recursos financieros necesarios para avanzar en el proyecto modernizador que se inicia, con mayor precisión, a partir de los años treinta del siglo pasado.

Purroy (1991), distingue dos etapas en este proceso modernizador: una primera etapa de

crecimiento simple y una segunda etapa de crecimiento secundario.

2.1.1. Etapa de crecimiento simple.

En la etapa de crecimiento simple Purroy distingue varios rasgos esenciales:

1. El primer elemento en la definición del crecimiento simple se refiere al motor impulsor del crecimiento del ingreso, el cual no es el resultado del desarrollo de las fuerzas productivas internas, sino de la explotación intensiva, con capitales y experiencias extranjeras, del único factor de producción, que lejos de desarrollarse en el tiempo, se desacumula: los recursos petroleros.
2. Una vez definido el origen del ingreso, el segundo elemento esencial se refiere a la utilización de ese ingreso, el cual se orienta casi exclusivamente hacia el consumidor. La característica esencial es que el incremento de la demanda no genera un desarrollo de la producción interna de bienes y servicios, sino que esa demanda se abastece primordialmente de bienes importados. De esta forma el desarrollo venezolano de ese periodo gira exclusivamente alrededor de un eje central orientado a la producción petrolera con factores de producción principalmente extranjeros y un eje secundario centrado en la política estatal de gasto público.
3. Por el lado de la demanda los componentes principales son el ingreso percibido por los empleados en el sector petrolero por concepto de sueldos y salarios, el ingreso distribuido por el Estado entre sus empleados, obreros, burócratas, fuerzas militares, fuerzas del orden y clientelas políticas y, además, la demanda de bienes y servicios del sector público; todos estos componente conforman así la demanda interna.
4. Por el lado de la oferta, la participación de las importaciones de productos manufacturados aumenta significativamente en la medida en que la rigidez de la oferta impide responder dinámicamente al incremento de la demanda, con la excepción de la oferta interna agrícola y artesanal. Esto trajo como consecuencia una vigorosa expansión del sector comercial.

Después del impacto petrolero comenzó un rápido proceso de urbanización, el cual no fue efecto. Como en las economías capitalistas desarrolladas, de una absorción de mano de obra agrícola por la nueva industria o de un aumento de la productividad agrícola. La urbanización obedeció a un proceso de expansión de la demanda, que, a su vez, era una variable dependiente de la distribución del ingreso petrolero en las viejas ciudades donde estaba concentrada la administración pública o en las nuevas ciudades formadas alrededor de las zonas petroleras.

Del lago de Maracaibo y la parte centro-oriental del país (estados Anzoátegui, Monagas y Guárico). Donde se localizó la mayor parte de las actividades petroleras de la época. Este hecho no sólo hizo que se ampliaran las áreas de poblamiento sino que facilitó la posterior integración física y funcional de los extremos occidental y oriental con el resto del país. Sobre la base de la localización geográfica de estos nuevos asentamientos se construyeron, en periodos más recientes, redes de transporte carretero y se desarrollaron nuevos subsistemas urbanos (Amaya, 1979).

En opinión de Barrios (1976), el inicio de las operaciones petroleras va a tener como repercusión directa más inmediata la creación de empleo en el sector petrolero, Barrios señala que si bien la gran mayoría de los técnicos especializados tuvo que ser traída del exterior, la demanda de mano de obra para las tareas de exploración y explotación va a ser cubierta con trabajadores de las áreas vecinas a las zonas de actividad. Desde el punto de vista regional y de la estructura funcional del sistema urbano, este hecho tuvo gran importancia ya que definió nuevas áreas geo-económicas en las cuales los centros urbanos desarrollaron funciones muy especializadas, de alcance nacional e internacional, algo que anteriormente estuvo reservado, casi exclusivamente, a las ciudades puerto

La llegada del capital extranjero y la reinversión de la renta petrolera implicaron el fortalecimiento de algunas actividades a través de efectos indirectos. Estas actividades fueron desarrolladas tanto por el Estado como por el sector privado. La participación del Estado se hizo sentir a través de un intenso programa de obras públicas, principalmente carreteras y obras urbanas para las ciudades más importantes del país, y a través de la ampliación del aparato burocrático estatal. De esta manera, el empleo en el sector público aumentó considerablemente, convirtiéndose en el sector de actividad económica de mayor capacidad empleadora en la economía venezolana. El segundo sector más importante en este renglón lo constituyó el sector de la construcción.

Este aumento en el empleo de los sectores público y de la construcción, aunado al producido directamente por la actividad petrolera, va a repercutir en la ampliación del mercado interno, originando así una demanda, fundamentalmente urbana, orientada a los bienes de consumo: productos agrícolas, servicios y bienes industriales.

El desarrollo de la demanda interna tuvo dos repercusiones adicionales. La primera de ellas es la reacción favorable del sector agrícola no exportador, que orientó, dentro de sus limitaciones

estructurales, buena parte de su producción a satisfacer esa demanda, surgiendo así algunas áreas de agricultura comercializada en las cercanías de las principales ciudades del país. La segunda de ellas tiene que ver con la demanda de bienes industriales, ya que el escaso desarrollo del sector manufacturero no permitió satisfacerla, y por lo tanto se debió recurrir masivamente a las importaciones. Las importaciones de bienes manufacturados conjuntamente con insumos agrícolas no producidos en el país, resultado de los nuevos hábitos de consumo generados principalmente en las ciudades, contribuyó al fortalecimiento de la actividad comercial, la cual no solamente se desarrolló en las principales ciudades sino en la mayoría de ellas

La actividad petrolera, en general, tuvo un impacto importante en la distribución de la población sobre el territorio nacional a través de los movimientos migratorios. Estos ocurrieron principalmente en dos sentidos. En primer lugar, hacia las áreas donde se desarrolló la actividad petrolera propiamente dicha, dando lugar al auge demográfico de los estados Zulia, Anzoátegui y Monagas y, en menor grado, de los estados Falcón, Guárico y Barinas. Estas áreas canalizaron, fundamentalmente, los movimientos migratorios de las áreas rurales. En segundo lugar, hacia la región centro-norte-costera y, principalmente hacia Caracas, región que resultó mayormente favorecida por las inversiones del sector público. Esta región canalizó, además de migraciones rurales, migraciones desde pequeños pueblos y ciudades y migraciones internacionales.

El gran flujo migratorio se conjugó con cambios significativos en las estructuras demográficas para inducir y sostener un acelerado proceso de urbanización. En efecto, el aumento vertiginoso de la población venezolana producto de una reducción drástica de la mortalidad y una alta fecundidad, la primera de ellas como consecuencia de un mejoramiento del aparato médico - asistencial, a lo cual el Estado dedicó grandes recursos, junto a la gran magnitud de los movimientos migratorios, hizo posible el aceleramiento de la urbanización. Los valores de los niveles de urbanización, o de los porcentajes de población urbana, en los años censales comprendidos en el periodo, así lo confirma: de 21,5 por ciento en 1920, aumentó a 28,9 por ciento en 1936, a 31,3 por ciento en 1941 y a 47,9 por ciento en 1950.

La conjugación de los tres efectos señalados, esto es, el nuevo poblamiento. La creación de actividades directas e indirectas y los movimientos migratorios, con las repercusiones que cada uno de ellos trajo consigo, tuvo un impacto adicional en el funcionamiento y organización del espacio a

nivel nacional y, por ende, en el sistema urbano. Dos consecuencias merecen especial atención. La primera de ellas tiene que ver con la distribución geográfica de las actividades económicas y la segunda con la repartición geográfica de la población, En cuanto a la distribución geográfica de las actividades económicas, se creó un patrón espacial fuertemente concentrado en la región centro-norte-costera y en los estados petroleros, con predominio de actividades comerciales y de servicios, en contraposición con un patrón disperso en el resto del país, compuesto principalmente por áreas con económicas poco desarrolladas: agricultura de subsistencia, ganadería extensiva, pesca y pastoreo. En cuanto a la repartición geográfica de la población, se consolidó igualmente un patrón concentrado, en función de la distribución geográfica de las actividades económicas, en el cual las mayores densidades de población se encontraron en las zonas más próximas a la costa. Este hecho reforzó el tradicional patrón zonal de poblamiento en el cual es posible distinguir un área de concentración demográfica en el arco costero montañoso al norte del país, un área de presencia demográfica entre los piedemontes andino-llanero y andino-Caribe y los ríos Apure y Orinoco, en la llamada zona intermedia, y un área de vacío demográfico al sur de este río (López, 1968). Estos efectos son de fundamental importancia para el análisis de los cambios ocurridos, pues incidieron fuertemente en la reorientación de las relaciones del sistema urbano, como se verá a continuación

Según Racionero (1978), es indudable que existe una relación entre la estructura espacial urbana y el desarrollo económico, en el entendido de que el sistema urbano como expresión de esa estructura espacial urbana, es un elemento inherente de desarrollo y no solamente su consecuencia. En este sentido, el sistema urbano, entendido como el conjunto de relaciones entre ciudades (o entre los componentes sociales de las ciudades), directas e indirectas, es también un elemento estructural de los modelos de desarrollo, pues cada uno de ellos requiere una cierta estructura que lo favorezca (Amaya. 1999).

En Venezuela, durante el periodo agro exportador se gestó un sistema urbano, en el cual se privilegió el poblamiento costero y de sus áreas agrícolas vecinas cuya producción estuvo orientada, principalmente, a la exportación. El resultado de ello fue un patrón de distribución concentrado de tipo lineal, a lo largo de los principales ejes de navegación, con conexiones dendríticas hacia el interior inmediato. Salvo el poblamiento a lo largo de los principales ríos, el resto del país estuvo casi despoblado De allí que el sistema urbano fuese uno muy simple, el necesario para el funcionamiento del modelo de desarrollo agro-exportador.

Durante el período petrolero inicial- o de crecimiento simple- surgieron, como ya se vio, nuevas áreas de poblamiento en función de la actividad petrolera, y se desarrollaron nuevas actividades como consecuencia de la reinversión de la renta petrolera, principalmente en la región centro-norte-costera. Si bien no ocurren transformaciones fundamentales en el patrón general de poblamiento, pues más bien se refuerza el poblamiento a lo largo de la costa, si cambia sustancialmente la naturaleza de la concentración al definirse con mayor claridad redes o subsistemas urbanos. Se estructuran, igualmente, los centros de gravedad espacial de los subsistemas urbanos emergentes y del sistema urbano nacional.

En efecto, la antigua estructura espacial multidendrítica se reduce y aparece una tripolar, propia de sistemas urbanos más complejos, y necesaria para un modelo de desarrollo igualmente más complejo que el anterior. El primer subsistema, estructurado alrededor de la región centro-norte-costera, tiene su centro de gravedad en Caracas, la capital de la República. Allí se localizan, además de Caracas, dos importantes ciudades como Valencia y Maracay y dos de los puertos más dinámicos del país: La Guaira y Puerto Cabello. El segundo subsistema, formado en la cuenca petrolífera del lago de Maracaibo, en el occidente, tiene su centro de gravedad en la ciudad de Maracaibo e incluye importantes centros petroleros como Cabimas y Ciudad Ojeda. Y el tercer subsistema, desarrollado en la región centro-oriental, sobre la base de áreas petroleras, tiene su centro de gravedad en las ciudades de Barcelona y Puerto La Cruz. Estos dos últimos subsistemas se integraron, aunque muy débilmente, con el subsistema urbano de la región central, a través de los canales intergubernamentales y de algunos flujos comerciales y financieros, convirtiéndose Caracas en el centro de gravedad del sistema urbano nacional. La naturaleza de esa estructura tripolar puede ser vista con mayor claridad, cuando se consideran las dos restantes posiciones estáticas y las interacciones y redes de circulación.

En el caso venezolano, hasta la llegada del petróleo, la distribución vertical dominante era una muy simple, en la cual predominaba un estrato de ciudades relativamente pequeñas, aquellas con funciones portuarias y administrativas. Hasta 1920, ninguna ciudad venezolana tenía más de 100.000 habitantes, y sólo Caracas se aproximaba a esta cifra.

Durante el desenvolvimiento del modelo de desarrollo petrolero cambia la naturaleza de esta distribución. Como resultado de los procesos migratorios y el surgimiento de nuevas actividades

económicas en el país, y, en general por el aceleramiento de la urbanización, varias ciudades de la región centro-norte-costera, algunas capitales de estado y la mayoría de los centros petroleros tienden a crecer fuertemente aunque en forma diferenciada, dando lugar a una distribución más jerarquizada, aunque de naturaleza igualmente primada. Si bien se formó un estrato de ciudades intermedias, en términos nacionales para la época, constituido principalmente por las capitales de estado y algunos centros petroleros, una sola ciudad. Caracas, alcanzó un tamaño relativamente grande, convirtiéndose esta ciudad a su vez, en el motor del sistema urbano, pues concentró, además de población, gran parte del desarrollo económico del país. Las ciudades intermedias, por su parte, no tuvieron la fortaleza necesaria para desarrollar funciones dinámicas y su alcance sólo se circunscribió a su región más inmediata. Al finalizar el período considerado, cerca de 1950, (a distribución rango-tamaño, mostraba un sistema urbano más estratificado que aquel del periodo agro exportador, aunque evidentemente con una primacía, producto de la existencia de una sola ciudad de gran tamaño (Caracas, con 694.586 habitantes)

En Venezuela, el modelo de desarrollo petrolero trajo consigo una importante modificación de la estructura funcional del sistema urbano. De una estructura funcional focalizada en un pequeño número de lugares centrales y puertos de exportación, dominante durante el periodo agro exportador, se pasó a una algo más compleja, en la cual aparecieron ciudades con nuevas funciones dominantes, aunque fuertemente especializadas: petroleras, administrativas, nodos de transporte y comerciales. En efecto, las actividades ligadas a la extracción del petróleo hizo posible que esta función fuese dominante en las ciudades de la cuenca del Lago de Maracaibo y en la región centro oriental del país: el aumento de la burocracia estatal convirtió a las capitales de estado en ciudades especializadas en administración: y la construcción de carreteras convirtió a muchas ciudades en verdaderos nodos de transporte, en varias partes del país. El auge de las importaciones, por su parte, contribuyó a que muchas ciudades, especialmente aquellas localizadas en las grandes áreas de mercado, como en la región centro-norte costera, desarrollasen fuertemente, funciones comerciales

El auge de las importaciones hizo posible, a su vez, que en aquellas áreas donde se desarrolló una agricultura y ganadería de cierta envergadura, como en los Andes, en los piedemontes y en los llanos altos centrales, se ampliase el sector terciario y se formasen enjambres de lugares centrales Y las importaciones, más las exportaciones petroleras, fortalecieron la función portuaria, tanto en la

región centro-norte -costera (Puerto Cabello y La Guaira), como en la cuenca del Lago de Maracaibo (Maracaibo) y la región nor-oriental (Puerto La Cruz) El modelo de desarrollo no permitió, sin embargo, el surgimiento de ciudades industriales ni la diversificación funcional. Sólo Caracas, por su condición de capital, y por su localización en un área de gran mercado, pudo diversificarse funcionalmente, gracias a la creación de algunas actividades industriales y artesanales.

Durante el periodo agro exportador, Venezuela no había desarrollado redes de transporte significativas hacia el interior del país, Este modelo de desarrollo privilegió los flujos externos, principalmente la exportación de productos agrícolas tropicales, por lo cual solamente se desarrolló una red de transporte muy simple que conectaba las áreas de producción agrícola con los mercados externos a través de los puertos. De allí la importancia que adquirió la navegación marítima, lacustre y fluvial, y los ferrocarriles, desarrollados sobre redes que se orientaron, principalmente, hacia el exterior.

Con el modelo de desarrollo petrolero cambió sustancialmente la naturaleza de los flujos. Por una parte, las exportaciones de petróleo, por su misma naturaleza, hicieron necesario nuevos desarrollos técnicos en los medios de transporte, privilegiando la navegación marítima y la construcción de oleoductos. Por otra parte, el auge de las importaciones hizo igualmente necesario el desarrollo de redes de transporte, para la redistribución de esas importaciones hacia el interior del país. De esta manera se configuró una red de transporte más compleja, orientada tanto hacia el exterior como hacia el interior del país, y que, a su vez, privilegió el uso masivo del transporte automotor, tanto para el flujo de mercancías como para el flujo de pasajeros

El auge del transporte automotor, por su parte, hizo necesario, como lo señala Barrios (1976), contar con carreteras adecuadas. Gracias a la renta petrolera los gobiernos de turno iniciaron un proceso de apertura de carreteras. El dictador Juan Vicente Gómez construyó entre los años veinte y treinta la Gran Carretera de Los Andes, que unía a Caracas con San Cristóbal, esta última ciudad localizada en el extremo suroccidental del país; la carretera Caracas - La Guaira, que conectaba a la capital de la República con el litoral central; y la carretera que unía a Valencia con Acarigua, es decir la región central con la región centro occidental. Los gobiernos sucesivos igualmente construyen importantes carreteras, de tal forma que a finales del periodo considerado, en 1950, ya

se había ampliado considerablemente la red carretera hasta abarcar buena parte del área habitada del arco costero-montañoso, la mayor área de concentración demográfica del país. En el resto del territorio nacional la navegación marítima, lacustre y fluvial y el transporte ferroviario, aunque en decadencia, continuaron siendo las redes de transporte más importantes (Amaya. 2005).

El flujo monetario generado por los ingresos petroleros y las importaciones, hizo necesario igualmente el desarrollo de una incipiente red bancaria que conectó a buena parte de las ciudades del país, especialmente a la mayoría de las ciudades capitales. Igualmente el desarrollo de medios de comunicación, especialmente de telefonía, que junto al surgimiento de una red de radioemisoras, permitió una mayor integración funcional del sistema urbano venezolano (Amaya, 1979).

2.1.2. Etapa de crecimiento secundario.

Sobre estas bases o circunstancias surge la fase de crecimiento secundario, o industrialización sustitutiva. Ahora, con el comienzo de la industrialización sustitutiva, la demanda inducida por los ingresos petroleros va a ser satisfecha en proporción cada vez mayor por la industria nacional. De allí que ocurre un dinamismo interno secundario o un efecto multiplicador interno ya que cuanto mayor sea la capacidad interna de sustitución de importaciones, mayor será el efecto dinámico de los ingresos provenientes del sector petrolero y menor será la fuga de esos ingresos hacia los bienes importados.

Este crecimiento secundario ocurre a través de varios mecanismos. La variable motriz principal continúa siendo el flujo proveniente del sector externo- o renta petrolera. El efecto de los ingresos externos sobre la economía interna se manifiesta a través de la expansión de la demanda tanto pública como privada, al mismo tiempo que a través de la capacidad para importar. Como consecuencia inmediata de ello, se da un crecimiento del mercado interno y, estas condiciones, a su vez, sentaron las bases para el crecimiento de la industria sustitutiva.

El nuevo modelo de desarrollo, de crecimiento secundario, se define sobre la base de cuatro pilares fundamentales: 1. El valor retornado de las exportaciones petroleras; 2. El gasto público; 3. La construcción pública y privada; y, 4. La sustitución de importaciones. Todas ellas se nutren, en cierta forma, del primero y de sus efectos multiplicadores, para conformar un nuevo sistema distinto al modelo de crecimiento inicial ya que las fuentes de creación de riqueza, la generación de empleo y toda la dinámica social adquieren un nuevo condicionamiento interno (Travieso, 1972), bajo el rol decisivo del Estado.

El proceso de sustitución de importaciones, o la industrialización sustitutiva, asociado a políticas del gobierno nacional y de organismos internacionales como la CEPAL, jugó un papel importante en el desenvolvimiento del sistema urbano. El propósito fue utilizar los recursos existentes en el país,

expandir el mercado interno e integrar las economías regionales. La industrialización comenzó con la sustitución de importaciones, especialmente en los sectores de alimentos, textiles, artículos del hogar y electrodomésticos y posteriormente requirió piezas, bienes intermedios e incluso materias primas (Acosta, 1973). Por esta razón, poca o ninguna integración con el resto de la economía fue posible ya que las actividades industriales dependían fuertemente de insumos externos, incluyendo tecnología y mano de obra especializada (Maza Zavala. 1966),

El hecho de que la industria sustitutiva inicial estuviese dirigida a los bienes de consumo final, conllevó una vocación de la misma hacia la ubicación cerca de los mercados de las grandes ciudades en las que el ingreso de la población era mayor, debido a la mayor difusión en ellos de la renta petrolera. Esta situación, unida a la dificultad de incorporar insumos nacionales, indujo la localización de la industria en la región centro-norte del país, ya que en ella se conjugaban la concentración de los mercados (las ciudades de Caracas, Maracay y Valencia) y la fuente indirecta de materias primas: los puertos de La Guaira y Puerto Cabello (Travieso, 1972). Este hecho contribuyó a reforzar el patrón concentrado del poblamiento y de la actividad económica y acentuar uno de los rasgos más sobresalientes del sistema urbano venezolano de mediados del presente siglo: la primacía de la ciudad de Caracas y la tendencia a la formación de un complejo urbano múltiple en el centro-norte de tipo megalopolitano (Chaves. 1963). El desarrollo de esta *megalópolis*. Además de una consecuencia del proceso de sustitución de importaciones, fue, a su vez, una condición necesaria para su funcionamiento

Fue sólo a partir de los años sesenta que la política de industrialización se extendió a la producción interna de insumos, especialmente maquinaria y equipos, y al desarrollo de las industrias básicas en recursos (v.g. petroquímica, siderurgia, etc.), de tal forma que, ya a mediados de los años sesenta, por ejemplo, el 80 por ciento del valor de los insumos empleados por la industria nacional era producido en Venezuela. Ello dio como resultado que la industria nacional estuviera más conectada con otros sectores de la economía del país, incluyendo la agricultura, el petróleo y la energía y con el desarrollo de los recursos humanos (Asociación Pro-Venezuela, 1971).

La paulatina expansión de la industria nacional hizo posible una mayor articulación del sistema urbano, aunque fuertemente centralizada, de tal forma que en las dos décadas siguientes- setenta y ochenta- surgieron y se fortalecieron otros focos de concentración demográfica y económica (Guayana, Costa Oriental del Lago de Maracaibo, costa nororiental, centro-occidente), y se dio inicio

a un proceso de expansión urbana de carácter metropolitano (Fossi, 1984; Chaves. 1992: Amaya. 1992).

Uno de los principios organizativos más importantes del sistema urbano y concomitante con el proceso de sustitución de importaciones, lo constituyó la marcada centralización de la toma de decisiones desde el punto de vista político y económico. Las capitales de los estados y de los municipios mantuvieron una gran dependencia del gobierno central y de las grandes corporaciones públicas localizadas en la capital de la República, especialmente para asignación y distribución de recursos financieros. Los estados no eran verdaderamente autónomos en términos políticos y administrativos, de tal forma que la fuerte centralización del sistema federal y la falta relativa de autonomía de los estados y municipios hizo necesario los estrechos lazos entre la capital nacional y las capitales de los estados y municipios. Estos lazos se establecieron en varios niveles El más común y el más importante en la integración del sistema urbano nacional fue aquel de los tres niveles de organización administrativa: nacional, estatal, municipal. Las decisiones eran normalmente tomadas en Caracas y luego pasadas a las capitales de estado y de municipios, dando lugar a un patrón espacial de organización y funcionamiento, administrativo y económico, fuertemente jerarquizado Este patrón caracterizó el desarrollo del sistema urbano de Venezuela, de tal forma que el crecimiento del mismo estuvo fuertemente asociado a la jerarquía urbana existente (Amaya, 1990; 1999).

Este patrón de organización y funcionamiento caracterizó la mayor parte de las actividades económicas del país, principalmente el sistema bancario y las inversiones públicas y privadas. En el caso de la banca pública, y aún de la privada, por ejemplo, regía una estructura piramidal, en la cual las oficinas principales se localizaban en Caracas mientras que las sucursales se ubicaban en las capitales de estado, en función de la posición en la relación rango-tamaño del sistema urbano. La economía privada siguió un esquema similar, muy asociado al funcionamiento de la del sector público, lo cual favorecía a la capital nacional y a las capitales de los estados (Amaya, 1979). Las inversiones públicas se difundieron siguiendo muy de cerca el patrón jerárquico, especialmente en cuanto a la infraestructura y las comunicaciones se refiere (Amaya, 1993; 1999).

Bajo estas condiciones tendió a organizarse el sistema urbano venezolano durante casi tres décadas (1950-1983), de tal forma que al final del periodo presentaba una estructura fuertemente centralizada, concentrada y jerarquizada. La región centro-norte y especialmente la capital nacional

(Caracas), debido a su mayor desarrollo industrial, mayor población y mercado, gran concentración de actividades financieras, mayor escala de sus funciones administrativas, localización central y mayores economías de aglomeración, tendió a dominar la mayoría de los flujos que se originaban en otras regiones y fuera del país. En el oeste, la región de Maracaibo combinaba sus actividades petroleras (incluidas las industrias asociadas) con las facilidades portuarias para organizar los flujos que se originaban en los Andes y en los estados Zulia y Falcón. En el eje Barcelona - Puerto La Cruz, con sus actividades comerciales y portuarias, al igual que su rol como centro de nuevos desarrollos petroleros, tendía a organizar los flujos de la parte oriental del país. Y, Ciudad Guayana, inmediatamente al sur del río Orinoco, organizaba los flujos generados por las actividades de las industrias básicas de la región de Guayana. Estos subcentros, o si se quiere llamar, subsistemas, estaban fuertemente dominados por el centro nacional. Esta estructura básica (centro-periferia), ya descrita a comienzos de los años sesenta por Friedmann (1963), tendió a caracterizar, en general, el funcionamiento y organización del sistema urbano venezolano durante la mayor parte del período centrado en la sustitución de importaciones y la renta petrolera en general.

Para Aranda (1992), la etapa de crecimiento secundario está, en definitiva, muy estrechamente relacionada con el rol que el Estado ha ejercido en la Formación Social Venezolana y se corresponde con una etapa - el Estado Petrolero Industrialista-. Este periodo se extendió desde 1945 hasta finales de los años ochenta cuando entra en crisis, lo que en conjunto se conoce como el modelo rentista.

2.2. Inserción del Modelo de Desarrollo de la Sociedad Venezolana en el Proceso de Globalización.

Trinca (1997), considera que es a partir de los inicios de los años ochenta cuando la formación socio-espacial venezolana experimenta cambios significativos que no se desvinculan de las nuevas tendencias que definen el mundo de fines del siglo XX, ya que en opinión de algunos autores por ella citados, es cuando el país empezó a encaminarse hacia formas distintas de evolución, entrando así en un periodo de transición entre su pasado rentista y su conversión hacia un país petrolero capitalista.

Señala Trinca que, ciertamente, la configuración de la llamada Venezuela Petrolera comienza a mostrar señales de alteración, vistas las nuevas formas de utilizar su espacio, que se asocian tanto a las nuevas condiciones del mundo, como a la situación de crisis generalizado que afecta,

diferencialmente, todas las esferas de la vida social venezolana. Es, en opinión de muchos autores, a partir de 1983 que se hacen evidentes algunos desequilibrios básicos que conducen a que ocurran cambios profundos en la economía venezolana⁹. Se trata, en opinión de Gómez (1990), de un proceso en el cual se pasa de una economía que por más de cincuenta años fue altamente estable, basada fundamentalmente en las ventajas comparativas que daba la explotación petrolera, a otra en la cual todas las variables experimentan grandes desajustes.

Según Álvarez y Rodríguez (1998) estos desequilibrios, lejos de ser una manifestación coyuntural, constituye, más bien, una consecuencia de cambios ocurridos en la economía mundial, ya que estos cambios imponen un nuevo tipo de desarrollo económico y social, fundado en la incorporación y difusión del progreso técnico. De allí que la difusión de las nuevas tecnologías, especialmente de la información y comunicación (TIC) en la estructura del aparato productivo mundial haya alterado el patrón de ventajas comparativas que sustentó la inserción de Venezuela en la economía mundial. Y, como resultado, el nivel de renta se rezaga, si se le compara con el incremento de la población y sus necesidades insatisfechas permitiendo afirmar el agotamiento de una estrategia de desarrollo que tuvo como principal fuente de recursos la obtención de un plusvalor internacional a través de la explotación de un recurso natural: la renta petrolera.

Las transformaciones afectaron el patrón de ventajas comparativas que sustentaron la inserción de Venezuela en la economía mundial. De la ventaja comparativa basada en recursos naturales, se pasó a un nuevo patrón en el que lo importante es la creación de ventajas competitivas con base en el dominio tecnológico y la diversificación económica. De allí, que con el fin del capitalismo rentístico se imponga el tránsito a una economía productora y exportadora, lo cual supone otra forma de integración del aparato productivo nacional a la economía mundial, y por consiguiente, una creciente inversión en el desarrollo de su capital humano y de las capacidades científicas y tecnológicas necesarias para generar bienes y servicios con la suficiente calidad y / o bajo costo para competir en el mercado internacional. Incluso, la viabilidad técnica y económica de la explotación de las reservas de petróleo de Venezuela dependería cada vez más de la capacidad para generar y utilizar los nuevos conocimientos y tecnologías que se requieran, a tono con una verdadera economía capitalista³⁰.

Para Mommer (1993), el año 1989 presenta el punto de articulación entre el viejo y el nuevo modelo de desarrollo. En el viejo modelo petrolero rentista el petróleo desempeñó el papel hegemónico y

más aún, apabullante, aunque en el nuevo modelo el petróleo sigue destacándose por su extraordinaria capacidad fiscal.

La crisis del modelo rentista condujo a un proceso de ajuste estructural o de re-estructuración económica, vistas como un conjunto de acciones de desregulación dirigidas a provocar cambios en el aspecto productivo, en el sector externo, en las finanzas públicas y en los desencadenamientos inflacionarios.

Fajardo y Lacabana (1993), sostienen que para principios de 1989 se reconocía que la economía venezolana registraba desequilibrios macroeconómicos insostenibles y que el país debía someterse a un proceso de ajuste pues el estándar de vida de la población venezolana y la actividad económica en general, se venían sosteniendo en niveles de ingreso petrolero y de reservas internacionales de los que ya no se disponían.

Esta caída del ingreso externo del país planteaba la necesidad del ajuste estructural que se inicia con el gobierno de Carlos Andrés Pérez, en 1989, bajo la premisa de que el modelo de desarrollo rentista se había agotado, al desaparecer las bondades del flujo creciente y seguro del ingreso petrolero, el fácil y abundante crédito externo y las posibilidades de financiar las brechas fiscales. En las nuevas condiciones económicas y financieras del país y tomando en cuenta las tendencias internacionales, se cuestionó la viabilidad económica y política del viejo modelo, concebido para abastecer el mercado interno, con el amparo de una elevada y permanente protección arancelaria.

Tres factores, señalan igualmente Fajardo y Lacabana (op.cit), fueron decisivos en la configuración de la nueva orientación económica adoptada por el nuevo gobierno:

1. Las experiencias internacionales de las últimas décadas mostraban las experiencias exitosas de los caminos recorridos por los países de Asia Oriental (Taiwán, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong) y Japón, y más recientemente los casos de España y Chile. Estos países coincidieron en la aplicación de un modelo de desarrollo con una amplia apertura comercial y el estímulo de la producción industrial con fines de exportación.
2. El presidente de la República se asesoró y colocó en ministerios y cargos claves a profesionales formados en universidades norteamericanas y europeas, quienes eran conocedores directos de los cambios registrados en la economía mundial y particularmente de

las nuevas corrientes liberales de la economía 3. Las dificultades financieras externas obligaban a un nuevo financiamiento de la deuda externa y la obtención de nuevos préstamos. Ello condujo a buscar la asistencia financiera del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial y, por tanto, a la firma de una Carta de Intención contentiva de un programa de estabilización y ajuste estructural, con la orientación característica y propia de estos organismos.

La ejecución del programa de ajuste, por su parte, se centró en las siguientes medidas:

1. Liberación de los precios de bienes y servicios; ajuste de precios y servicios producidos por empresas y organismos del Estado; aumento del salario mínimo y sueldos a obreros y empleados de la administración pública.
2. En la materia cambiaria, eliminación del régimen cambiario múltiple y establecimiento de un sistema flotante lo cual significó la devaluación de la moneda.
3. En materia de política monetaria y financiera, eliminación del sistema de controles directos de tasas de interés activas y pasivas y adopción de un régimen flexible y libre.
4. En materia de política fiscal se adoptó un nuevo esquema de precios y tarifas para los bienes y servicios ofrecidos internacionalmente por las empresas públicas a precios internacionales; reforma de la ley de impuestos sobre la renta; impuesto a las ventas; cambios en la orientación del gasto público; sustitución de los subsidios: privatización de algunas empresas del Estado en el área de las comunicaciones (CANTV, línea aérea VIASA), bancos, centrales azucareros, hoteles; y descentralización de puertos marítimos con privatización parcial de algunas de sus funciones.
5. En el campo de política comercial, reducción y racionalización de la protección arancelaria: flexibilización de los procedimientos administrativos para la exportación; eliminación de las exoneraciones y rebajas arancelarias para la importación de bienes manufacturados
6. En el campo de las inversiones extranjeras, flexibilización en el tratamiento de las inversiones extranjeras directas, otorgándoles igual tratamiento que al capital nacional. incluyendo financiamiento interno; eliminación de las restricciones sobre la transferencia de dividendos, re-exportación de capital y re-inversión de utilidades; apertura de todos los sectores a las inversiones extranjeras; y la promoción de exportaciones no tradicionales en las áreas de petroquímica, aluminio, gas natural, pulpa de papel y turismo.

7. En el campo del financiamiento externo, y re-estructuración de la deuda externa, se dio un reconocimiento a la deuda externa privada con la banca acreedora; firma de un acuerdo de asistencia financiera con el FMI y el Banco Mundial; nuevo financiamiento externo proveniente de organismos multilaterales y gobiernos, y colocación de bonos de la República en el mercado financiero internacional.

Como lo señala Rojas (1993), el objetivo del nuevo modelo de desarrollo requería la apropiación de los beneficios que resultan de la explotación económica de los recursos humanos y naturales del país a través de la readaptación del aparato productivo interno y no ya la apropiación de la renta petrolera. Esta situación obligó, por consiguiente, a que se realizasen importantes cambios estructurales en el funcionamiento del aparato del Estado y de las empresas privadas en la actividad productiva. Uno de ellos tiene que ver con la Reforma del Estado, proceso que se inició formalmente a finales de la década de los ochenta a través de los distintos proyectos elaborados por la Comisión Presidencial para la Reforma del Estado (COPRE). En el cual se gestó un cambio de acción en la esfera productiva, al Estado ceder a través de un proceso de privatizaciones, su participación fundamental en la producción de capital y en el uso de recursos humanos y naturales; este proceso adquirió, gradualmente, la gestión y participación de particulares, con otros intereses, típicamente capitalistas. El otro tiene que ver con un cambio en la estructura empresarial a través de un reordenamiento tecnológico de las empresas, la búsqueda de nuevos rubros de producción, la diversificación de las exportaciones, la competitividad y la integración regional y hemisférica para ampliar los mercados. Todo ello resume el programa de ajuste macroeconómico concertado con el Fondo Monetario Internacional, y que se inserta formalmente en el VIII Plan de la Nación.

El cambio estructural pudiera, en consecuencia, sintetizarse en un proceso de reformas económicas y reformas del Estado. Las reformas económicas giraron en torno a una estabilización monetaria, fiscal y cambiaria, una liberalización interna en términos de eliminación de restricciones a la oferta y la demanda de bienes y servicios, y una apertura externa orientada a la reducción de obstáculos al comercio exterior y a la competitividad. Las reformas del estado por su parte, se orientaron a achicar el Estado y a aumentar las eficiencias del mismo a través del traslado de empresas y funciones del sector público al sector privado y a la eliminación de monopolios estatales. Igualmente a la desburocratización a través de una movilidad laboral y una descentralización administrativa.

El cambio estructural tuvo, en síntesis, dos repercusiones importantes: en primer lugar, una mayor flexibilización del sistema económico y social; y en segundo lugar, el surgimiento de nuevos y complejos comportamientos y procesos espaciales

La flexibilización incidió en la transformación del sistema económico en forma diversa y específica: se modificó radicalmente la estructura ocupacional, cambiaron las tradicionales relaciones entre actores públicos y privados, y surgió un nuevo ambiente que no es más simplemente económico, sino también tecnológico e institucional

La complejidad espacial resultante se manifestó en la necesidad de estar presente en los nodos de la red de información, comercial y financiera- mundial y regional-. Igualmente por la necesidad de presentarse como eficiente y competitivo. De allí que el viejo esquema de unidad espacial monofuncional y especializada, fue sustituido por uno de integración funcional.

Uno de los propósitos fundamentales de este capítulo es, precisamente, estudiar el impacto que el modelo de desarrollo en transición tiene en el sistema económico nacional y, adicionalmente, en el espacio nacional. En primer lugar, el impacto en algunas de las principales variables macroeconómicas: producto interno bruto, ocupación en las ramas de actividad económica, comercio exterior. En segundo lugar, el impacto en algunos componentes del espacio nacional: en el espacio exterior y en el espacio urbano nacional.

2.2.1. Impacto en algunas variables macroeconómicas.

Bajo este nuevo contexto tendió a desenvolverse la economía nacional en las décadas del ochenta y noventa del siglo pasado. Aunque la actividad petrolera y la renta que ella genera, tuvo todavía un gran peso, las nuevas condiciones del mercado internacional hizo necesario el desarrollo de otros sectores de actividad económica, en especial la promoción de exportaciones no tradicionales sobre la base de las ventajas comparativas que tiene el país. Como resultado de ello se generaron impactos en algunas variables claves que definen el nuevo modelo de desarrollo, tres de las cuales se examinan acá: comercio exterior, aporte de los distintos sectores y ramas de la economía al Producto Interno Bruto (PIB) de la economía nacional, y composición del empleo a nivel nacional.

2.2.1.1. Comercio exterior.

En la tabla 1 y el gráfico 1, ilustran *grosso modo* los cambios ocurridos en el comercio exterior de Venezuela, en términos del valor de las exportaciones. Hasta comienzos de los años ochenta las exportaciones petroleras dominaron abrumadoramente el conjunto de las exportaciones. Hasta el año 1984 el valor de las exportaciones petroleras superó el 90% del valor total de las exportaciones. Reduciéndose el aporte paulatinamente hasta alcanzar cifras menores a 80% durante casi toda la década del noventa. En 1998 el valor de las exportaciones petroleras alcanzó apenas 68,4%, el mínimo valor histórico de las últimas décadas.

El impulso de las exportaciones no petroleras, en consecuencia, con cifras superiores a 20% de las exportaciones totales en valor monetario durante casi toda la década del noventa, sin duda que produjo cambios sustanciales en el modelo de desarrollo del país. Pues a la par que ocurrió una diversificación productiva también se dieron cambios en el funcionamiento territorial.

En el primer caso -diversificación productiva- es de destacar un repunte en el valor de las exportaciones, de rubros agropecuarios y mineros, así como de aquellos asociados a la actividad industrial: alimentarios, químicos, textiles, maquinarias, etc.; la mayor parte de ellos, sin embargo, relacionados con las ventajas comparativas que otorga la presencia de recursos naturales en el país (tabla 2).

En el segundo caso -funcionamiento territorial- es de resaltar el creciente rol que adquieren los puertos terrestres en las actividades de exportación. En la exportación de hidrocarburos -crudos- y en la exportación de productos industriales derivados del petróleo, el rol fundamental es el de los puertos localizados en la costa marítima y en el lago de Maracaibo (Puerto Cabello. Guanta. Maracaibo), mientras que en la exportación de productos no tradicionales, los puertos fluviales y terrestres -además de los puertos marítimos y lacustres-, adquieren un rol importantísimo: Puerto Ordaz, Matanzas y San Félix, en Guayana, y San Antonio del Táchira, en la frontera con Colombia (tabla 3).

2.2.1.2. Aporte de los distintos sectores y ramas de actividad económica al PIB nacional.

El análisis del Producto Interno Bruto (PIB), discriminado según sectores y ramas de actividad económica permite reafirmar la naturaleza de los cambios en el modelo de desarrollo.

Durante la década del noventa hubo una notable reducción en el aporte del sector primario al PIB nacional, reducción que se manifestó, especialmente, en la actividad petrolera. El sector primario aportó 25,99% al PIB para el año 1990, aporte que se redujo a 20,71% para 1995, aunque aumentó a 21,01% para 1999. El aporte de la actividad petrolera fue de 20,12% para 1990, de 14,61% para 1995 y de 15,85% para 1999. El aporte de la agricultura se mantuvo casi estable: 5,07% para 1990, y 5,92% y 4,60% para 1995 y 1999, respectivamente. El aporte de la actividad minera, por su parte, durante toda la década se mantuvo igualmente estable con valores por debajo de 1% (tabla 4: gráfico 2).

El aporte del sector secundario se redujo considerablemente: de 25,37% para 1990, pasó a 23,49% para 1995 y a 16,93% para 1999. Dentro del sector secundario, el aporte de la actividad industrial sufrió un notorio descenso, pasando de 19,33% para 1990 a 17,29% y -apenas- 10,01% para 1999, respectivamente. El aporte de la producción de electricidad y agua, y de la construcción sufrió altibajos fluctuando, en el primer caso alrededor de 2% y en el segundo caso, alrededor de 5%.

El aporte del sector terciario tuvo un incremento apreciable, pasando de 47,99% para 1990 a 49,22% para 1995 y 53,11% para 1999. Dentro de este sector fue notorio el incremento del aporte de la actividad comercial que alcanzó para 1990 un valor de 16,57% (habiendo alcanzado para 1980 apenas 8,2%). Para 1995 el aporte fue de 18,72% aunque disminuyó a 15,66% para 1999. El aporte de la actividad relacionada con el transporte sufrió un incremento a partir de 1990: de 4,30% para ese año, aumentó a 7,97% y 9,14% para 1995 y 1999, respectivamente; éste último valor, sin embargo, ligeramente inferior al aporte generado para el año 1980, que fue de 9,9%. El aporte del sector financiero sufrió altibajos alcanzando para 1990 un valor de 10,58%; aumentó a 11,56% para 1995 y a 15,59% para 1999, aunque para 1997 el aporte había sido de 18,97%, cifra relativamente elevada. El aporte de los servicios fue igualmente fluctuante: 16,54% para 1990 y 11,67% y 13,72% para 1995 y 1999, respectivamente

El análisis del aporte de los sectores y ramas de actividad económica al PIB refleja, sin embargo, el carácter transitorio del nuevo modelo de desarrollo venezolano producido a partir de 1980. El nuevo modelo depende, sustancialmente, de los vaivenes de la actividad petrolera ya que al ocurrir incrementos o disminuciones de la producción y de los precios del petróleo, ocurren, a la vez, fluctuaciones significativas en el aporte de los distintos sectores y ramas de actividad económica, incluida la propia actividad petrolera.

La transición hacia una economía capitalista-petrolera queda evidenciada, adicionalmente, por el rápido incremento de la recaudación de impuestos -principalmente lo relacionado con los impuestos al valor agregado- cuyo aporte al PIB pasó de apenas 0,65% para 1990 a 5,88% y 8,95% para 1995 y 1999, respectivamente.

2.2.1.3. Composición del empleo.

Los cambios son también visibles en la composición del empleo a nivel nacional. A tal efecto, es posible observar como en su distribución reciente (años censales), discriminada por sectores y ramas de actividad económica, la tendencia es a una mayor terciarización del mismo. El porcentaje del empleo en el sector primario se redujo de 13,83% para 1981 a 13,46% para 1990 y a 10,19% para el año 2001. La reducción fue sostenida en la actividad agropecuaria, mientras que la participación del empleo en hidrocarburos y minas fue fluctuante (tabla 5, gráfico 3).

La participación del empleo en el sector secundario se redujo en forma sostenida: 24,92% para 1990 y 22,65% y 21,54% para 1990 y 2001, respectivamente. La del empleo en la actividad manufacturera y en la construcción fue fluctuante, mientras que en la producción de electricidad, agua y gas se redujo sostenidamente.

En el caso del empleo en el sector terciario, la tendencia fue al aumento: 61,25% para 1981. Mientras que para 1990 y 2001 fue de 63,90% y 68,27%, respectivamente. El incremento relativo de población empleada en comercio y en finanzas y actividades conexas fue sostenido, mientras que la participación del empleo en servicios comunales y sociales se redujo, igualmente en forma sostenida. El aporte relativo de la actividad del transporte, por su parte, sufrió altibajos.

2.2.2. Impacto en la organización del espacio nacional.

Bajo este contexto era de esperar que el desarrollo reciente de la economía venezolana hubiese producido y requerido algunos cambios estructurales en la organización del espacio geográfico, tanto en el espacio exterior como en el espacio urbano nacional y en las principales aglomeraciones urbanas.

2.2.2.1. En el espacio Exterior En el espacio mundial Venezuela constituye un espacio nacional. El conjunto de territorios nacionales forma una suerte de mosaico, en el que unos y otros están relacionados mediante un sistema superpuesto de redes de flujos políticos, económicos, de personas y de información. Es el desarrollo de esas redes, especialmente de bienes y de información, el que lleva a hablar de economía global o globalización {Portáis, 1997), marco en el cual se desarrolla en la actualidad el espacio exterior de Venezuela.

El flujo de bienes, especialmente en términos de exportaciones e importaciones, sintetiza, en buena medida, la naturaleza del espacio exterior de Venezuela. En el caso del intercambio de bienes, la información contenida en las tablas 6 y 7, muestra el destino de las exportaciones y el origen de las importaciones, durante el periodo 1980-2000, lapso en el cual, el aumento del valor de las exportaciones no tradicionales es considerable, en comparación con las exportaciones petroleras. Hecho que no deja lugar a dudas sobre los cambios que se produjeron en el espacio exterior de Venezuela.

Dado que hasta fines de los años ochenta predominaron las exportaciones petroleras, el espacio exterior de Venezuela tenía su centro de gravedad en los Estados Unidos, principal mercado de las exportaciones petroleras venezolanas. Pero a partir de comienzos de los años noventa se modifica sustancialmente el espacio exterior con el vertiginoso aumento de las exportaciones no tradicionales.

En efecto, aunque el peso de las exportaciones petroleras sigue siendo elevado y Estados Unidos se mantiene como el primer socio comercial de Venezuela, otras regiones se incorporan a la red internacional de intercambios comerciales del país.

En vista de que el nuevo modelo de desarrollo de Venezuela depende fuertemente del sector externo, y que en el nuevo orden internacional es necesaria la inclusión en un bloque o mercado económico, de acuerdo con la regionalización económica del mundo, las estrategias políticas de integración regional o hemisférica han contribuido a la formación del nuevo espacio exterior. En el caso de Venezuela, su exclusión de los grandes bloques regionales mundiales, ha hecho posible una mayor integración con los países de América Latina.

A mediados de los años ochenta se dio un cambio de actitud hacia la integración. Junto con la nueva política económica, a tono con las premisas de apertura y liberalización que caracteriza el modelo de desarrollo orientado a las exportaciones no tradicionales, el país ha intentado revitalizar y estimular viejos esquemas de acuerdos de libre comercio, tanto bilaterales como multilaterales. En este contexto, como lo señala Silva Michelena (1993), se ha logrado un importante progreso en la consolidación de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la cual se ha convertido en el área de mayor estímulo para la integración y crecimiento de la economía venezolana.

En este acuerdo de integración el mayor éxito lo ha tenido las relaciones con Colombia, con el cual se ha establecido un mercado unificado, a través de relaciones bilaterales: completa libertad de intercambio, acuerdos sobre estructuras tarifarias y consolidación de políticas económicas.

Como puede verse en la secuencia de mapas (1.1 al 1.6) que resume el destino de las exportaciones no tradicionales, a partir de 1990 la red internacional que define este tipo de exportaciones es cada vez más amplia y variable. Se define una red integrada, además de Estados Unidos, por otras áreas económicas en las que destacan los países de la Comunidad Andina de Naciones y, más recientemente, algunos países de la Comunidad Europea. Para 1990 Estados Unidos absorbía cerca de 51% de las exportaciones totales de Venezuela, pero solo cerca de 27% de las exportaciones no tradicionales. La Comunidad Andina de Naciones, por su parte, sólo absorbía 2,7% de las exportaciones totales, pero cerca de 12% de las exportaciones no tradicionales. Para el año 2000 el valor de las exportaciones no tradicionales destinadas a los Estados Unidos era de 36,73% y los de la CAN era de cerca de 22%.

Colombia, país vecino, con quién Venezuela mantiene distintos acuerdos comerciales bilaterales, se ha convertido en el segundo socio comercial del país. Mientras que México, quién junto con Colombia y Venezuela forma el Grupo de los Tres, es también, parte importante del nuevo espacio exterior venezolano. Para el año 1980 Colombia recibía cerca de 1,5% del valor de las exportaciones totales; para el año 2000 este valor aumentó a 4,18%, hecho que se explica por el elevado crecimiento de las exportaciones no tradicionales, pues para ese mismo año, Colombia recibía cerca de 16% de éstas. Las exportaciones no tradicionales dirigidas hacia México, por su parte, pasaron de una decena de millones de dólares para el año 1990 a 272 millones de dólares para el año 2000.

El intercambio comercial, visto a través de las importaciones, define, igualmente, un espacio exterior de gran amplitud geográfica, aunque dominado por países y regiones desarrolladas, dentro de la lógica de la globalización: Estados Unidos, Europa y Asia

Las importaciones provenientes de estas regiones son por lo general bienes industrializados, muy asociados al consumo global, mientras que las provenientes de América, y especialmente de los países andinos, son productos e insumos agrícolas, bienes semielaborados y algunos bienes industriales producidos gracias a sus ventajas comparativas en comparación con Venezuela, como textiles, por ejemplo.

2.2.2.2 En el espacio urbano nacional. Precado (1990) considera que la urbanización es un proceso de transformación estructural, que globalmente considerado constituye un tipo particular de sistema. Como tal, es objeto de transformaciones, al igual que cualquier sistema espacial.

El concepto de sistema se aplicó a numerosos y variados fenómenos espaciales para describir un esquema integrado de diversas variables o hechos interrelacionados. Actualmente dicho término tiene un sentido más preciso, resultado de la aportación de las teorías científicas como la llamada *Teoría General de los Sistemas* (Von Bertalanffy, 1956). Se utiliza para describir un fenómeno cualquiera (económico, social, político, cultural, ambiental, espacial, etc.), en el cual los elementos forman un todo integrado que no es resultado sólo de una simple adición de partes de tipo mecánico, sino que son mutuamente interdependientes, siendo la interdependencia una de sus características básicas.

El espacio urbano nacional de un país es un subproducto del proceso de urbanización. O, en todo caso, una expresión concreta de la urbanización. En su conjunto, está compuesto por el sistema de asentamientos, el cual está formado por la totalidad de las unidades de poblamiento que existen en el territorio de un país. Engloba tanto a las ciudades como al total de los núcleos rurales, en cuanto que unos y otros forman un todo integrado a través de las relaciones existentes entre ellos. La distinción entre lo urbano y lo rural queda así soslayada, porque ambas categorías están sometidas a los mismos procesos generales (es decir, el proceso de urbanización), y sus estructuras funcionan de manera correlativa. El espacio urbano nacional, en consecuencia, puede ser estudiado desde el punto de vista estructural

Un sistema, y por consiguiente el espacio urbano nacional, moldeado por el proceso de urbanización, puede describirse, en su nivel más general, mediante sus relaciones con el mundo externo, en particular las relaciones que se ejercen sobre él (procesos originados en el mundo externo y que se propagan al sistema) y las reacciones del sistema (procesos que se originan en el sistema y se propagan al exterior (Domingo, 1998). lo que ha llevado a algunos autores a afirmar la existencia de una estrecha relación entre los modelos productivos y los sistemas espaciales (Fernández, 1998). En ese sentido, interpretando a Domingo, un sistema, como el espacio urbano de un país, responde a cambios externos a él pero, a su vez, produce cambios en el mundo exterior, como pudiera ser un modelo productivo (o modelo de desarrollo). En otras palabras, un modelo productivo impacta en el espacio urbano nacional (y en la urbanización) pero, a su vez, es afectado por la naturaleza de ese espacio urbano nacional: el proceso de urbanización es arte y parte a la vez.

De allí, que al ocurrir cambios en el mundo exterior, ocurran también cambios en el sistema espacial y viceversa, cambios que se producen, fundamentalmente, en la estructura del sistema. Estos cambios, en opinión de Domingo (1998), pueden darse de dos maneras. En primer lugar, un cambio dinámico o cuantitativo, el cual es el cambio temporal más simple de un sistema, en el que cambian los valores de las variables (estructurales) al transcurrir el tiempo. La estructura del sistema no se altera. Las variables son siempre las mismas y las funciones descriptoras, incluyendo los valores de los parámetros que aparecen en ellas no se alteran. Este es uno de los cambios más comunes en los sistemas espaciales que ocurren a mediano y largo plazo.

El otro es un cambio estructural o cualitativo. Este es de un orden superior al cambio cuantitativo, ocurriendo transformaciones más o menos profundas: aparecen o desaparecen elementos del sistema; aparecen o desaparecen relaciones entre los elementos: ocurren alteraciones en el comportamiento de los elementos del sistema (atributos).

Los cambios en la estructura del espacio urbano venezolano como producto de la inserción del país en un nuevo modelo productivo o de desarrollo, como se ha venido discutiendo hasta ahora, pueden ser analizados, en consecuencia, sobre la base de estas consideraciones, a través del comportamiento de algunos indicadores estructurales

El primer aspecto a considerar, desde el punto de vista estructural, es el relacionado con la distribución de las ciudades en la jerarquía urbana. Dentro de este aspecto estructural se considera la posición que ocupan las ciudades en la relación rango-tamaño y la naturaleza del crecimiento de las ciudades (Amaya, 1986).

Los cambios en el modelo económico o productivo de un país pueden, igualmente, producir transformaciones en la jerarquía dentro del sistema urbano. En economías cerradas, como en el modelo de sustitución de importaciones, el crecimiento urbano es más o menos predecible y, por ende, más estable la distribución jerárquica. En otras palabras, las tasas de crecimiento de las ciudades no son diferentemente significativas y, por consiguiente, no se producen cambios bruscos en la posición que ocupan las ciudades en la jerarquía urbana.

Por el contrario, en un modelo económico o productivo más abierto, como aquel que promueve exportaciones no tradicionales (permeable a inversiones extranjeras), el crecimiento urbano tiende a hacer impredecible y, como consecuencia de ello, es de esperar ciertas modificaciones en el rango que las ciudades ocupan en dicha distribución. Por lo general, los cambios son más bruscos al comienzo de un nuevo modelo de desarrollo y, luego, la tendencia es a una estabilización de los componentes estructurales.

Dependiendo del grado de madurez y del grado de apertura del sistema urbano, el estrato medio de ciudades puede ser el más afectado por estos cambios (Simmons, 1978; 1995). En el caso venezolano, en parte, debido al proceso de descentralización gestado a partir de 1989, el cual permitió el surgimiento de ciudades *emergentes* (Pulido, 2004), y en parte, también, a que el cambio estructural de la economía venezolana hizo posible la difusión de una economía más terciarizada hacia distintos estratos de ciudades.

El análisis del crecimiento urbano ocurrido en las dos últimas décadas del siglo XX, abre el camino para interpretar los cambios efectuados en la dimensión vertical del sistema de ciudades.

La tabla 8 resume los valores medios y la desviación estándar de las tasas de crecimiento de los centros urbanos (tomando como base el año 1981), ocurridos en el periodo censal 1981-1990, discriminado por grupos de tamaño. La tabla incluye el crecimiento intercensal (CIC) y el crecimiento

interanual. B énfasis, sin embargo, es en este último, el cual, entre otras cosas, permite comparaciones con el crecimiento natural de la población

En el periodo intercensal 1981-1990, el valor promedio de las tasas de crecimiento interanual de todos los centros urbanos existentes en 1981 fue de 3,29%. Valor superior a la tasa de crecimiento natural de la población venezolana, que fue de 2,53% en el mismo período decenal". La discriminación de las tasas de crecimiento por grupos o estratos de tamaño, sin embargo, muestra una notable diferenciación (gráfico 4)

La mayor tasa de crecimiento (4,70%) ocurrió en un estrato de ciudades grandes, comprendidas entre 500.000 y 999.999 habitantes (incluye apenas dos ciudades: Valencia y Maracaibo), seguido del estrato de ciudades de tamaño medio-alto, entre 200.000 y 499.999 habitantes (3.71%), que, igualmente, incluye apenas dos ciudades: Ciudad Guayana y Maracay.

Las tasas de crecimiento promedio de las ciudades pequeñas fue superior a la tasa general: 3,44% en el estrato comprendido entre 2.500 y 9.999 habitantes y 3,42% en el estrato comprendido entre 10.000 y 49.999 habitantes.

El crecimiento promedio de los restantes estratos fue inferior a la tasa general, siendo muy bajo en el grupo de tamaño medio-medio, comprendido entre 100.000 y 199.999 habitantes (1.09%).

Estos resultados permiten inferir algunas tendencias. En primer lugar un crecimiento muy elevado en las ciudades relativamente grandes: Maracaibo y Valencia, segunda y tercera en el *ranking* nacional para 1981. De estas dos la de mayor crecimiento fue Valencia, ciudad situada a unos 100 kilómetros de distancia de Caracas, de un gran dinamismo industrial y comercial, considerada como ciudad *parachoque*, que de alguna manera absorbe el crecimiento de la *Megalópolis* de la región centro norte costera. El concepto de *parachoque* está referido a Caracas, cuyo crecimiento fue de apenas 1,63%.

En segundo lugar, un elevado crecimiento en las ciudades de tamaño medio-alto: Maracay y Ciudad Guayana. Maracay forma parte, igualmente, de la *Megalópolis*. Mientras Ciudad Guayana alberga el emporio de industrias básicas del país³.

En tercer lugar, un bajo crecimiento en el estrato de ciudades de tamaño medio entre 100.000 y 199.999 habitantes y entre 50.000 y 99.999 habitantes. El estrato de ciudades entre 100.000 y 199.999 habitantes, si bien tuvo una tasa de crecimiento muy baja, muestra la mayor diferenciación en el crecimiento, expresada en la más alta desviación estándar. Incluye gran parte de las ciudades capitales de estado y un alto número de ciudades *emergentes*³³. El estrato de ciudades entre 50.000 y 99.999 habitantes, por su parte, mostró un crecimiento mucho más homogéneo.

En cuarto lugar, un crecimiento superior a la tasa promedio nacional de las ciudades pequeñas - estratos comprendidos entre 2.500 y 9.999 habitantes y 10.000 y 49.999 habitantes-. La mayor dispersión en el crecimiento del estrato más pequeño, medido por la desviación estándar muestra, sin embargo, que el crecimiento en este grupo de ciudades es menos predecible que en el estrato inmediatamente superior -ciudades entre 10.000 y 49.999 habitantes-, donde se encuentra gran parte de las ciudades de mayor dinamismo funcional, organizadoras de territorios locales.

La tabla 9, por su parte, resume los valores medios y la desviación estándar de las tasas de crecimiento de los centros urbanos -existentes en el año 1990- (tabla 10) ocurridas en el periodo 1990-2001, igualmente discriminadas por grupos de tamaño

El valor promedio de las tasas de crecimiento interanual (CÍA) fue de 2,99%, valor ligeramente superior a la tasa promedio de crecimiento natural de la población venezolana, que fue de 2,01% en el mismo periodo ínter censal 1990 - 2001³⁴.

A diferencia de lo ocurrido en el período anterior, las tasas de crecimiento, discriminadas por estratos o grupos de tamaño, fueron más homogéneas. La dispersión ocurrió más fuertemente al interior de cada estrato, que en el conjunto de los grupos. Es decir, el crecimiento fue mucho más selectivo que en la década anterior (gráfico 5).

Los estratos de ciudades pequeñas (2.500-9.999 y 10.000-49.999 habitantes) tuvieron tasa ligeramente superiores a la media general: 3,06% y 3,03% respectivamente. Los restantes estratos - ciudades medias y ciudades grandes-, por su parte, tuvieron tasas promedio inferiores a la media general. En las ciudades pequeñas, sin embargo, el grado de dispersión del crecimiento (medido por la desviación estándar) fue mucho mayor que en el caso de las ciudades medias y grandes. Radicando allí la selectividad.

En el grupo de ciudades grandes, con más de 500.000 habitantes, ninguna de ellas creció por encima de la media nacional, siendo el crecimiento de Caracas negativo (-1,17%).

En el grupo de ciudades de tamaño medio el crecimiento fue muy variable. En el estrato medio alto -entre 200.000 y 499.999 habitantes- integrado por 6 ciudades, 3 de ellas tuvieron tasas de crecimiento superiores al promedio nacional: Maturín (4,43%), Barcelona (3,78%) y Ciudad Guayana (3,03%). Las restantes 3 -Ciudad Bolívar, Cumaná y San Cristóbal- tuvieron tasas promedio inferiores a ese valor promedio.

En el estrato comprendido entre 100.000 y 199.999 habitantes, integrado por 11 ciudades, el crecimiento fue bajo. Sólo 3 de ellas tuvieron tasas superiores al promedio nacional: Cabimas (5,08%), Barinas (3,94%) y Ciudad Ojeda (3,90%).

Mayor diferenciación ocurrió en el estrato comprendido entre 50.000 y 99.999 habitantes, integrado por 27 ciudades. De éstas, 11 tuvieron tasas superiores a la media nacional. El mayor crecimiento relativo ocurrió en Puerto La Cruz (7,45%), seguido de El Tigre (4,00%). Guacara (5,53%), Guatire (3,87%), Anaco (3,93), Cúa (3,56%), Araure (3,85%), Palo Negro (3,54%). Turmero (3,52%) y San Carlos de Cojedes (3,04%).

Más selectivo aún fue el crecimiento en los grupos de ciudades pequeñas, teniendo algunas de ellas tasas muy altas. En el estrato comprendido entre 10.000 y 49.999 habitantes, integrado por 121 ciudades, 54 de ellas tuvieron tasas superiores a la media y, tan solo 16 tuvieron tasas de crecimiento elevadas -sobre una desviación estándar por encima de la media-: Táriba (10,33%). Punta Cardón (5,07), Los Rastrojos (7,77%), Los Taques-La Concepción (7,54%), Punta de Mata (7,67%), San Rafael del Moján (6,39%), Biruaca (7,58%). San Josecito (8,43%). Caripito (5,06), Socopó (5,42). Palmira (8,65 %). San Juan Bautista (5,30%), Albarico (5,29) y Zuata (6,18%).

Algo similar ocurrió en el estrato comprendido entre 2.500 y 9 999 -las más pequeñas- integrado por 257 centros urbanos. De este total. 106 tuvieron tasas de crecimiento superiores a la media y 34 tasas elevadas: Santa Cruz de Mará (11,84%), Acaira (10,91%), La Blanca (9,01 %), Higuero (5,91%), Yagua (5,90%). San Francisco de Asís (5,42), Píritu (9,06%), Puerto Píritu (7,34%), Chabasquen (10,06%), San Pablo (9,10%), Palo Gordo (7,44%), Urachiche (6,08%), El Recreo

(7,09%), El callao (5,39%), Tabay (8,99%), Tacarigua de Manporal (7,35%), Casigua El Cubo (5,43%), Carrasquera (5,08%), Pueblo Nuevo (5,69%). Cachipo (10,67%), El Tejero (5,56%). San Pedro (5,70%), San Juan de Lagunillas (7,55%), El Valle (7,06%), Campo Elías (5,53%), La toscana (6,77%), Pata de Gallina (8,48%), Curiepe (7,28), El Poblado (7,42%). Teresen (7,35%), Santa Bárbara (6,32%), Urama (5,40%), Tocarón (5,37%), Seboruco (5,87%) y Salom (5,48%).

El crecimiento diferencial de las ciudades en los dos períodos intercensales considerados tuvo un impacto importante en la jerarquía urbana (mapa 2). A manera de ejemplo se considera la posición jerárquica de las ciudades de más de 50.000 habitantes para el año 2.001 (diagrama 1) Destaca lo siguiente:

1. Se observa una gran estabilidad en los estratos superiores de la jerarquía urbana, esto es. de las seis principales ciudades, que tenían, en 2.001, una población superior a 500.000 habitantes: todas estas seis ciudades mantuvieron el mismo rango alcanzado en 1.981. Si bien, desde el punto de vista estructural, persiste la posición jerárquica, ocurrieron importantes transformaciones Caracas, dejó de crecer desde el punto de vista demográfico. como consecuencia de un intenso proceso de suburbanización - crecimiento periférico o desconcentración del crecimiento-, en parte debido a las [imitaciones que impone el sitio y a la fragilidad de su capacidad de soporte, así como al surgimiento de deseconomías de aglomeración. Gran parte de este crecimiento fue absorbido por Valencia, la ciudad de mayor dinamismo en el conglomerado que forma la *Megalópolis* del centro norte, en la cual Valencia ejerce un rol de ciudad *parachoque* con respecto a Caracas. Como consecuencia de ello, Valencia "saltó", entre 1990 y 2001. la cifra del millón de habitantes, al igual que lo había hecho Maracaibo en la década anterior Al mismo tiempo, Maracay, otra de las ciudades que forma parte de la *Megalópolis*. superó entre 1981 y 1990 el medio millón de habitantes. Ciudad Guayana, por su parte, lo hizo entre 1990 y 2001.
2. Se observan cambios significativos en el estrato medio-alto, es decir en el grupo de ciudades entre 200.00 y 500.000 habitantes -desde el rango 7 hasta el 15-. De este conjunto las más beneficiadas fueron Barcelona, que ascendió del rango 10 en 1981 al

rango 7 en 1990 (mantuvo el mismo rango en 2001); Maturin, que desde el rango 11 alcanzado en 1981 y 1990 avanzó al rango 8 en 2001; y Puerto La Cruz, que ascendió desde el rango 37, alcanzado en 1981, al 27 en 1990 y al 14 en el año 2001. Estas tres ciudades fueron beneficiadas enormemente por las inversiones provenientes de la *Apertura Petrolera*, concretamente Maturin, y por las inversiones internacionales realizadas en el sector turístico -caso de Barcelona y Puerto la Cruz-

3. Cambios igualmente significativos en el estrato medio-medio, en el conjunto de ciudades entre 100.000 y 200.000 habitantes. En este grupo las más beneficiadas fueron dos ciudades que forman parte de la *Megalópolis*: Guarenas (del rango 18 alcanzado en 1981, ascendió al 16 en 1990 el cual mantuvo en el año 2001) y Guatire (del rango 47 en que se ubicaba en 1981 pasó al rango 30 en 1990 y al 25 en 2001). Ambas ciudades, localizadas al este de Caracas, forman un complejo urbano, de desarrollo reciente, en tiempo de *commuting* hacia Caracas; constituye a la vez, el límite oriental de la *Megalópolis*³⁵.

4. Saltos bruscos de jerarquía -volatilidad- en el estrato de ciudades medio-bajo, comprendido entre 50.000 y 100.000 habitantes. Es notorio el incremento jerárquico de gran parte de ciudades que conforman también la *Megalópolis* igualmente algunas ciudades periféricas a ciudades de mayor tamaño, que en la mayoría de los casos pasan a formar parte de conurbaciones y/o aglomeraciones urbanas. En el primer caso son ejemplo ciudades como Cagua, localizada al sur de Maracay, que pasó del rango 38 alcanzado en 1981, al rango 34 en 1990 y al rango 32 en 2001; Manara, ubicada al este de Valencia, que del rango 40 obtenido en 1981, descendió al rango 51 en 1990 y ascendió al rango 35 en 2001. Sirven igualmente como ejemplo un conjunto de ciudades emplazadas en los Valles del Tuy, al sur de Caracas, en territorios donde avanza la periferia caraqueña; Ocumare del Tuy (del rango 44 obtenido en 1981 saltó al rango 32 en 1990 y bajó al rango 37 en 2001; Cúa, que no aparecía dentro del *ranking* de las primeras 50 ciudades en 1981, ascendió al rango 40 en 1990 y al rango 36 en 2001; Charallave, que ocupaba el rango 57 en 1981, dio un salto al rango 45 en 1990 y bajó al rango 67 en 2001. En el segundo caso sirven de ejemplo ciudades como Táriba, que hoy día forma parte de la aglomeración centrada en San Cristóbal, avanzó al rango 45 en 2001; y Ejido conurbada con Mérida, que pasó del rango 58 alcanzado en 1990, al rango 48 en 2001. En estos casos particulares resalta el hecho

que Táriba desplazó a Rubio (rango 66 en 2001), como la segunda ciudad en tamaño demográfico del estado Táchira, y Ejido, desplazó a El Vigía (rango 55 en 2001), como la segunda ciudad en población del estado Mérida.

Gran parte del crecimiento diferencial se debió, sin duda, a las nuevas condiciones generadas por el nuevo modelo de desarrollo. En primer lugar, por el peso de las inversiones extranjeras generadas por la apertura petrolera, y por el peso de las inversiones realizadas en el sector turístico, lo cual favoreció aquellas ciudades que tenían ventajas comparativas y competitivas. En segundo lugar. Porque el crecimiento urbano favoreció a la mayoría de las ciudades localizadas en las cercanías de las grandes aglomeraciones -una ventaja competitiva en sí misma- (mapa 3)

El segundo aspecto a considerar es la distribución espacial del poblamiento urbano: esto es, los patrones de localización geográfica de las ciudades, en cuanto aspecto estructural del espacio urbano nacional.

En el caso concreto de Venezuela, si bien *grosso modo* se mantuvo el tradicional patrón zonal de poblamiento compuesto por un área de concentración demográfica en el arco costero montañoso, un área de presencia demográfica entre los piedemontes y los ríos Apure y Orinoco -zona intermedia-, y un área de vacío demográfico al sur de dichos ríos, el modelo o proceso de transición en cuestión produjo y requirió algunos cambios

A partir de 1950 fue notorio el incremento del porcentaje de participación de población de la región central (o centro norte-costero) con respecto al total de población del país. Esta participación creció sostenidamente hasta la década del setenta, observándose, sin embargo, una disminución de esta participación a partir de 1981 (tabla 11). Esta disminución coincide, temporalmente, con la crisis del modelo de sustitución de importaciones.

Las razones de esta disminución parecieran ser obvias, puesto que la región central concentró, abrumadoramente, la actividad industrial sustitutiva. En otras palabras, pudiera afirmarse, que la crisis del modelo de sustitución de importaciones frenó, significativamente, el ritmo ascendente de concentración de población en la región central de Venezuela.

Esta disminución afectó, sin duda, igualmente, la tendencia de concentración de población urbana y la tendencia de concentración en las principales ciudades y áreas urbanizadas del país, localizadas. Éstas, precisamente, en la región central. Concretamente, incidió en la disminución del ritmo de concentración en la Megalópolis nacional, en la Gran Caracas, y en la cuenca del lago de Valencia, donde se localizan Maracay y Caracas

En los años setenta se habla iniciado, como política de Estado, un proceso de desconcentración industrial, denominada *desconcentración-concentrada*, que dio prioridad, fundamentalmente, a algunas áreas urbanizadas del país: Maracaibo y Barquisimeto, en la región centro occidental; Puerto La Cruz, en la región oriental; Ciudad Guayana, en la región Guayana y San Cristóbal, en la región andina. Esta política, sin embargo, no surtió el efecto esperado, por lo que el patrón de concentración se mantuvo casi inalterado.

Mayores cambios, aunque de naturaleza más cualitativa que cuantitativa, ocurrieron a partir de la década de los ochenta, dando como resultado un proceso de concentración selectiva. En esta década, y en la del noventa se produjeron grandes inversiones en la actividad turística, especialmente en la isla de Margarita, así como en el área costera del estado Anzoátegui y en la costa oriental del estado Falcón; la "Apertura" petrolera produjo, igualmente, grandes inversiones del sector privado nacional e internacional, especialmente en la región oriental (con mayor peso en el estado Monagas); y, se produjeron, adicionalmente, grandes inversiones en el sector terciario. Especialmente en el sector de las telecomunicaciones (a raíz de las privatizaciones de las empresas del Estado) en gran parte del territorio nacional, especialmente en las capitales estatales. La promoción de exportaciones no tradicionales produjo, a su vez, un mayor rol de los puertos terrestres y marítimos, localizados fuera de la región central, mientras que el fomento y desarrollo de puertos y zonas libres y zonas francas, tuvo un impacto diferenciador en el desarrollo económico y demográfico de algunas regiones del país.

Como consecuencia de ello se produjo el desarrollo de nuevos espacios urbanizados, una forma de desconcentración selectiva, en varias regiones del país, especialmente en las áreas más favorecidas por la apertura o liberalización económica.

Los nuevos espacios urbanizados tienen varias expresiones. La más importante es la *megalópolis* de la región centro norte la cual constituye un gran complejo de *continuum* urbano que se extiende desde Valencia, por el oeste, hacia más allá de Caracas -hasta Guarenas y Guatire- por el este, e incluye el litoral central y el *área* de Morón-Puerto Cabello. Abarca las ciudades de Caracas, Valencia y Maracay y sus áreas conurbadas, con unos ocho millones de habitantes (cerca de 30% de la población de Venezuela para el 2.001) (mapa 4).

Si bien la *megalópolis* había comenzado a gestarse en décadas anteriores (Chaves, 1963), su conformación es mucho más evidente a comienzos de los años ochenta, en parte debido a un proceso de crecimiento periférico alrededor de Caracas, dadas las grandes limitaciones de su sitio y el desencadenamiento de deseconomías de aglomeración asociadas a problemas de contaminación e inseguridad.

El desarrollo de la *megalópolis* puede ser interpretado en un doble sentido. Por una parte, como un proceso de concentración de la población a escala nacional, constituyéndose en una *región urbana* concentradora de actividades altamente especializadas en el sector comercial y financiero, generadora de un elevado producto interno bruto (PIB)* Por otra parte, como un espacio altamente fragmentado, de crecimiento difuso, unido por un conjunto de autopistas *W*. A la vez, generadora de intensos conflictos sociales y políticos³⁸.

El núcleo central de la *megalópolis* es la ciudad de Caracas, más concretamente el área que forma la *Gran Caracas*, considerado por algunos autores como una *ciudad regional*, con funciones de comando a nivel continental, puente entre el mundo globalizado y los procesos que se generan a nivel nacional (Barrios. 2.000)³⁹

Otra expresión es la aglomeración urbana, en la cual una ciudad absorbe, en su proceso de expansión, varias ciudades vecinas, como es el caso de San Cristóbal, en la región andina, y Barquisimeto, en la región centro-occidental. Otra expresión es la conurbación, en la cual se da una coalescencia entre dos o más ciudades, pero cada una de ella mantiene identidad urbana y funcional, como es el caso de Barcelona- Puerto La Cruz, en la región oriental: y, otra expresión adicional es el eje urbanizado, en el cual varias ciudades se conectan a través de una autopista o una carretera principal, en tiempo de "commuting", como es el caso del eje desarrollado en la costa oriental del lago de Maracaibo, el eje Mérida- El Vígía, el eje Coro- Punto Fijo, el eje Valera- Trujillo, el eje Ciudad Bolívar- Ciudad Guayana, el eje Porlamar- Juan Griego, etc.

En la mayoría de los casos se produce una integración funcional entre la ciudad principal y las ciudades y pueblos vecinos a través de avenidas inter-comunales, como ocurre en las aglomeraciones: en otros, como en el caso de las conurbaciones y ejes urbanizados, se produce una interrelación funcional complementara, concentrando una ciudad funciones terciarias y otra ciudad funciones industriales.

Las interacciones, flujos o circulación en el espacio urbano, en cuanto sistema espacial, en la forma antes expresada, ocurren en ciertos tipos de redes. El movimiento físico tiene lugar en las redes de transporte ferroviario, carreteras y autopistas, navegación acuática y aérea. Las transacciones y los flujos de información, por su parte, tienen lugar, primariamente, en las redes de comunicación- telefonía, ondas de radio, microondas, televisión, satélites, Internet, etc. (Yeates y Garner, 1976).

La evolución de estas redes está íntimamente asociada con los modelos de desarrollo, y especialmente con la prioridad que las ventajas comparativas o las ventajas competitivas tengan en el funcionamiento del espacio urbano nacional.

Las ventajas comparativas están muy asociadas a las redes naturales de transporte- ríos, lagos, mares- y al desarrollo de cierta infraestructura- caminos, carreteras, autopistas, líneas ferroviarias, puertos aeropuertos, tendidos eléctricos y telefónicos (es decir, redes tangibles)-, mientras que las ventajas competitivas están muy asociadas a las innovaciones tecnológicas en las redes de información (redes intangibles), con alto valor agregado- telefonía celular, satélites, Internet, etc.- (Amaya, 2005).

Las redes tienen importancia fundamental en el desarrollo del sistema urbano de un país, pues su funcionamiento- integración, apertura, crecimiento- depende sobremanera de la presencia de estos tipos de redes y de los objetos técnicos que lo conforman.

Las redes tangibles dominaron el funcionamiento del sistema urbano venezolano en los modelos de

desarrollo previos al actual- agro-exportador, petrolero, sustitución de importaciones- mientras que las redes intangibles son consustanciales con el nuevo modelo de desarrollo objeto de discusión en el presente trabajo: promoción de exportaciones no tradicionales, y, por supuesto, con la inserción de Venezuela en el proceso de globalización.

Una de las premisas que se maneja en este trabajo, cónsona con la lógica del funcionamiento de los sistemas espaciales en la era de la información, es la paulatina integración y funcionamiento de las ciudades dentro del sistema urbano, en forma de red.

El funcionamiento en red asume y requiere, tal como lo señala Castells (2001 a y b) un alto contenido tecnológico en los medios de circulación que fungen como enlace de los nodos (las ciudades), necesarios para la comunicación instantánea. Ello implica, en consecuencia, una paulatina incorporación de las ciudades del conjunto urbano a dicha red

La red telefónica constituye uno de los elementos más dinámicos de las comunicaciones en el espacio geográfico. Y, una innovación asociada a ella -el *Discado Directo* (DD), la concreción de la instantaneidad, lo cual permite a una persona, en una ciudad, a nivel nacional o internacional, comunicarse con otra persona en otra ciudad, de manera directa a través de un código de acceso, sin el uso de operadora.

En Venezuela, el *Discado Directo Nacional* (DDN), se estructura a través de un sistema de enrutamiento. Se inició en 1967, en la región central. En la década del setenta (del siglo XX) incorporó un alto número de centros urbanos (Amaya, 1993), mientras que en las décadas del

ochenta y noventa se produjo una difusión masiva hasta alcanzar casi todos los estratos de tamaño del sistema urbano y, adicionalmente, numerosos asentamientos no urbanos (gráfico 7).

La incorporación masiva de ciudades y asentamientos no urbanos a la red nacional de Discado Directo tuvo un gran impacto en el funcionamiento en red del espacio urbano nacional desde distintos puntos de vista. Además de las comunicaciones personales, facilitó la comunicación instantánea de los distintos organismos públicos y privados, especialmente en forma horizontal, ya que desde cualquier lugar es posible comunicarse en red, obviando, en la mayoría de los casos, las relaciones verticales o jerárquicas. El DDN hizo posible, además, el envío masivo de mensajes escritos en tiempo real, gracias a la adopción del *fax*. Otra innovación asociada a la telefonía. El DDN hizo posible, finalmente, nuevas formas de gerenciar empresas, al facilitar la integración y funcionamiento en cadena de distintos establecimientos industriales, comerciales financieros: agencias, sucursales, distribuidores, etc.

La red de circulación, en general, ha evolucionado espectacularmente. A comienzos de los años noventa existía, por ejemplo, más de 300 estaciones de radiodifusión sonora, pertenecientes, la mayoría, a cadenas de ámbito nacional, emplazadas en casi todo el país, cubriendo casi todos los estratos del sistema urbano. Paralelamente, ha sido sostenido y rápido el avance de la televisión, que cubre cerca de 95% de los hogares venezolanos. El avance fue más espectacular a finales del siglo XX, con la instalación de una red de fibra óptica a nivel nacional y una red satelital, lo cual ha hecho posible el acceso a la televisión por cable (o por satélite) a Internet y a la telefonía móvil: a finales del siglo cerca del 26% de la población tenía teléfono celular (gráfico 8) y cerca de 5% de los hogares venezolanos tenían conexión a Internet (gráfico 9)⁴⁰. Además, existe una proliferación de

sitios de Internet, tanto públicos y privados, en casi todos los centros urbanos del país, en forma *Infocentros-en* bibliotecas, escuelas, museos- así como en forma de *centros de comunicaciones* (Alvarez y Rodríguez, 2003)⁴¹. De allí, el desarrollo de una intensa red de circulación de información instantánea o teletransportación, que se concreta en el uso de correo electrónico, videoteléfonos, videotextos, tele y video conferencias, telefonía y videotelefonía móvil, lo cual ya se avizoraba a comienzos de los años noventa (Cunill, 1993).

De esta manera ocurre una nueva forma de interacción e integración en el sistema urbano. Sobre la red tangible, base de los flujos de transmisión, que se sustenta en la red de carreteras y autopistas, en la navegación aérea, fluvial, lacustre y marítima, en la red ferroviaria y telefónica -que se mantiene y se amplía, e incluso, se moderniza tecnológicamente- se superpone y opera una red intangible de comunicaciones, más abstracta, flexible, variable, móvil e impredecible, base de los flujos de conducción y radiación (Amaya, 2005).

Los flujos de conducción son hoy día más instantáneos en el sistema urbano venezolano. El sistema bancario, por ejemplo, si bien requiere un *umbral* -o cierto tamaño de población- para la localización de agencias y oficinas, está prácticamente extendido en todos los estratos del sistema urbano nacional. Y, al funcionar en red (dentro de un mismo banco) o en red de redes (interconexión bancaria), hace posible que las transferencias financieras ocurran instantáneamente (en tiempo real). El sistema de telecajeros, presente en casi todas las capitales municipales del país (cerca de 350 ciudades) permite y hace posible, por su parte, varios tipos de operaciones financieras las 24 horas del día.

Los cambios ocurridos en la estructura del sistema urbano han producido, en consecuencia, transformaciones en su funcionamiento básico. Si bien la estructura del sistema de asentamientos, desde el punto de vista de sus dimensión vertical, ha ido evolucionando desde una condición primada hacia una en la cual esa primacía se ha reducido considerablemente, con el fortalecimiento de estratos de ciudades relativamente grandes y de tamaño medio, el peso de Caracas en el funcionamiento del sistema urbano nacional sigue siendo abrumador. Más que Caracas, el peso lo tiene la Gran Caracas y, más aún, la megalópolis formada en la región centro norte- costera. Esta megalópolis se comporta, en muchos aspectos, como un *enclave* (Cunill. 1993): una región urbana con funciones de enlace extra nacionales que llegan a gran parte del norte de América del Sur (Barrios. 2000). La condición de enclave radica en que, funcionalmente. Caracas (o la megalópolis) es el puente de conexión de Venezuela con el exterior y que, al entrar en crisis el modelo de sustitución de importaciones, la capital de la República ya no depende del resto del país para su funcionamiento económico: el sector terciario, que domina la base económica de la ciudad -o de las ciudades de la región centro norte-costera- es cada vez más dependiente de la economía mundial; las grandes corporaciones mundiales y la banca internacional que han escogido como destino a Venezuela, por ejemplo, están localizadas mayoritariamente en Caracas y, ésta, aporta casi 50% del Producto Interno Bruto producido en Venezuela (Barrios, 2000).

La condición de enclave de Caracas ha dificultado la formación de verdaderos subsistemas urbano-regionales, con metrópolis de alcance nacional, que compitan con Caracas por la organización de extensos territorios. Esta condición, en general, es una expresión de la apertura neoliberal, que devino en un connotado *laissez faire*, dando como resultado un sistema de asentamientos de desarrollo espontáneo. El crecimiento de las ciudades en las dos últimas décadas fue muy

dependiente de las inversiones externas y del comercio exterior, siendo ejemplo de ello la apertura petrolera y las inversiones en la actividad turística, lo cual generó un desarrollo muy localizado, en forma de crecimiento selectivo. De allí que la tendencia en el funcionamiento general del sistema urbano nacional de Venezuela estuviera muy supeditado al papel de las inversiones destinadas para producir exportaciones no tradicionales o para el desenvolvimiento del sector terciario, produciendo, en consecuencia, competitividad y crecimiento y desarrollo selectivo. El sistema urbano nacional, en consecuencia, tendió a integrarse sólo en función de una economía terciaria, soslayando los sectores primario y secundario.

CAPITULO 3. EXPRESIONES CONCRETAS DE LA GLOBALIZACIÓN EN EL SISTEMA DE CIUDADES Y EN EL TEJIDO DE LAS PRINCIPALES AGLOMERACIONES URBANAS DE VENEZUELA: CENTROS COMERCIALES Y FRANQUICIAS

3.1. Nuevas formas de organización espacial en las principales aglomeraciones urbanas: el impacto de los centros comerciales.

Una de las más claras expresiones producidas por la modernidad -Revolución Industrial- en la ciudad capitalista fue, sin lugar a dudas, la tendencia a la concentración en el centro neurálgico de las urbes -por lo general en el núcleo histórico- de la mayoría de las actividades comerciales y de servicios. Como consecuencia de ello se generó un *Área Central de Comercios y oficinas -CBD-*, siguiendo distintos patrones espaciales: *concéntrico, sectorial y núcleos múltiples* (Johnson, 1975; Cárter, 1974).

El *CBD* fue posible al romperse el patrón pre-industrial de localización de usos, especialmente con el abandono de las élites residenciales del núcleo central y su ocupación por actividades con altos requerimientos de accesibilidad, generando en dicho núcleo central una gran valoración del espacio y una gran competencia por la localización de los usos más rentables. Esta concentración fue, asimismo, una expresión del modo de producción fordista, que tenía en la aglomeración espacial de funciones y establecimientos un requisito locacional fundamental. Dicha aglomeración tuvo distintas manifestaciones espaciales, bien sea en forma nuclear, de ordenaciones lineales o de áreas especializadas (Beavon, 1981).^e

La crisis del modelo fordista producida en los países capitalistas centrales a partir de la segunda mitad del siglo XX, y en el resto del mundo capitalista en las décadas finales del mismo siglo produjo distintos cambios en la forma de organización de las actividades productivas, especialmente en el sector terciario, ocasionando, a la vez, reajustes espaciales en la localización de los usos de la tierra. La descentralización productiva -una de las consecuencias espaciales del posfordismo- hizo posible una mayor dispersión de las aglomeraciones urbanas -la ciudad extendida- y una mayor fragmentación de los espacios productivos, especialmente de aquellos utilizados para el consumo de bienes y servicios.

Esta fragmentación fue consustancial, desde el punto de vista social, con una mayor fragmentación

de los grupos sociales formados en el mundo capitalista moderno, y desde el punto de vista espacial, con una tendencia a la obsolescencia del núcleo central o histórico de muchas ciudades; la fragmentación del espacio fue posible también, por el vertiginoso desarrollo de los medios de transporte y de los sistemas de información

La fragmentación de los espacios productivos y de consumo de bienes y servicios ha tenido distintas manifestaciones, siendo quizás, la más importante, aquella que adquiere forma de *desconcentración-selectiva*; la actividad productiva tiende a funcionar en forma de núcleos, ordenaciones lineales o áreas especializadas, ya no concentradas en el *CBD* sino dispersas en la ciudad extendida; privilegiando determinados espacios, el comercio tiende, a escala intra-urbana, hacia una concentración en áreas de mayor o menor dimensión, muchas veces unidos entre sí a lo largo de las principales arterias de circulación.

Expresión concreta de este fenómeno de *desconcentración-selectiva* es el *Centro Comercial* {*C.C.* o *Shopping Center*) hoy día globalizado en el mundo capitalista. El *Centro Comercial* es más que un lugar de compras y se ha constituido en un concepto urbano basado en el *Malí* estadounidense. Allí se conjuga una variada gama de actividades que no sólo implica la comercial, sino que ésta se complementa con la financiera y la empresarial.

El surgimiento de los centros comerciales es consustancial con las transformaciones que se producen en el comercio al por menor en gran número de ciudades desde el punto de vista de su estructura económica como de su organización espacial. A este respecto Cachinho (1995) señala que una gran parte de las alteraciones son comunes a las registradas por el sector en el conjunto de las ciudades europeas (por extensión del mundo occidental) y se inscriben en la reestructuración permanente del capitalismo: constituyen, antes que nada, un indicador de la integración progresiva de las ciudades en la economía mundial.

Para Cachinho, en un contexto global, la reestructuración del sector parece articularse alrededor de tres manifestaciones:

- 1 En primer lugar, se ha asistido a una progresiva concentración económica y a un cambio significativo de los patrones de organización del tejido empresarial, con una clara tendencia hacia el crecimiento de la cuota del mercado de las grandes cadenas nacionales e internacionales y a una reducción de la importancia de las pequeñas empresas y de los pequeños puntos de venta.
2. En segundo lugar, se modifican las técnicas de venta y los formatos de los establecimientos. El self-service abrió el camino a la difusión de los supermercados mientras los hipermercados y los centros comerciales dan otro sentido al abastecimiento de las familias y al acto de ir de compras.
3. En tercer lugar, otra faceta interesante de las transformaciones por las que ha pasado el aparato comercial detallista consiste en la alteración del tipo de establecimientos, y en este campo, la expansión de las grandes superficies constituye tal vez el aspecto con implicaciones estructurales más significativas. Se implantan en la ciudad nuevos formatos de tiendas.

El centro comercial es asimismo una manifestación de los nuevos espacios de consumo. La ciudad ha asumido los retos de la adaptación a la nueva economía flexible junto con el desarrollo de la llamada revolución terciaria. En este sentido, los centros comerciales han evolucionado desde el pequeño centro comercial, el cual es una forma intermedia entre el comercio tradicional y las nuevas superficies, pasando por las galerías comerciales hasta el *mall*. Con estos últimos se dio inicio al enfrentamiento con el comercio tradicional -cada vez más fragmentado- que hasta ahora ha cristalizado en la llamada batalla por la libertad de horarios -flexibilidad-. Los nuevos centros comerciales pretenden atraer una demanda más ligada al *ocio* que a la *necesidad* a la hora de satisfacer el deseo de consumo y no tiene en los precios su única y primaria explicación (Carrera, 1995).

3.1.1. Difusión de los centros comerciales en Venezuela

La actividad de los centros comerciales en Venezuela data de los años 50 del siglo XX, pero no es sino hasta finales de la década del 90 que adquiere un impacto definitivo, al cambiar de visión e incorporarse a las nuevas tendencias mundiales de "gerencia, operación, marketing y comercialización de este tipo de establecimiento (Top Shopping Centers, 2004),

En razón del tiempo de permanencia pueden ser discriminados en primera, segunda y tercera generación.

Los centros comerciales de primera generación -a partir de los años 50- constituyeron un hito en el desarrollo de las principales urbes venezolanas, gran parte de ellos localizados en los ejes de expansión de las ciudades como forma de desconcentración del CBD; esto es, en las áreas de expansión del centro terciario principal. Eran, por lo general, de reducido tamaño (menos de una hectárea de construcción). Incorporaban como novedad amplios estacionamientos y en ellos funcionaban, generalmente, un supermercado, una fuente de soda, cafeterías o restaurantes y pequeñas tiendas de formato nacional. Los CADA constituyeron en gran parte de las ciudades venezolanas, los centros comerciales de primera generación.⁴⁴

Estos centros no sólo jugaron un rol importante en el proceso de desconcentración de los CBD, sino que, además, constituyeron un conspicuo reflejo de nuevas formas de fragmentación social, pues sus usuarios pertenecían mayoritariamente a grupos económicos medios y altos.

Los centros comerciales de segunda generación proliferaron en la década de los 80, incorporando nuevas formas de organización y funcionamiento. Ocuparon mayor espacio que los de primera generación (entre una y dos hectáreas), ampliaron la capacidad de los establecimientos y estacionamientos, y lo más importante, incorporaron algunas innovaciones tecnológicas; escaleras eléctricas, aire acondicionado en casi todos sus ambientes, etc. Se diferenciaron, adicionalmente, por una expansión vertical (torres de oficinas) y una localización más periférica aún. Funcionalmente se caracterizaron por una ampliación de la gama de comercios y servicios, incluyendo bancos y cines, con un *target* más selectivo aún. Muchos de ellos asumieron, con frecuencia, forma de galería comercial. El C.C. Ciudad Tamanaco (C.C.C.T), en Caracas, y el C.C. Galerías, en Maracaibo, son ejemplo de este tipo de centro comercial.

Caracas, en todo caso, fue la pionera de los centros comerciales de primera y segunda generación. Al respecto, Barreira (2006; 2-1) señala lo siguiente:

"Los centros comerciales no son una idea nueva en los negocios del país. Los primeros que aparecieron lo hicieron de una manera tímida al finalizar los años sesenta. Pero no es sino hasta la

década del setenta cuando se empieza a ver mayor cantidad de esos locales. Así se construyen los centros comerciales Chacaito, Concreta, Los Chaguaramos, El Valle. Unicentro El Marqués, Centro plaza, Plaza Las Américas, Propatria. El Trébol, Ciudad Tamanaco. En los ochenta empezaron a crecer también los centros de comercio en el interior del país, en ciudades importantes como Valencia o Maracaibo'

Los centros comerciales de tercera (o nueva) generación son relativamente recientes. Son estructuras tipo *Malí*, de grandes extensiones horizontales (varias hectáreas) y distintos niveles (pisos). Tienen innovaciones adicionales a los de segunda generación tales como circuitos cerrados de televisión, equipos inalámbricos, sistemas de grabación de imágenes, estacionamientos controlados, etc.

Los centros comerciales de nueva generación tienen, entre sus requerimientos locacionales, una gran accesibilidad a los medios de transporte masivo: avenidas y autopistas, líneas de metro. De allí que su localización sea preferiblemente periférica a los CBD, aunque, en algunas ciudades venezolanas que experimentaron procesos de renovación de sus áreas centrales, es posible conseguirlos próximos, o en estas áreas centrales.

Por lo general, en estos centros comerciales todo está cuidadosamente planeado, desde el target, pasando por las tiendas *ancla* a los espacios de ocio.* La diversidad de funciones que congregan y su asociación con la imagen y el valor simbólico que difunden, hacen de estos lugares importantes polos de vida social. En ellos el consumidor moderno, con nuevos estilos de vida y niveles de instrucción e información más elevados, tiene deseos y necesidades que conducen a una adaptación permanente de las formas comerciales y de las estrategias de gestión de las empresas (Cachinho, 1995).

Los C.C. SAMBIL son, quizás, el ejemplo más representativo de los centros comerciales de nueva generación. El primero fue inaugurado en Caracas en 1999. Está localizado en el este de la ciudad y reúne más de 500 locales comerciales y de oficinas a lo largo y ancho de sus cinco niveles. Está

ubicado frente a la avenida Libertador, una de las de mayor tráfico de la capital y, en sus cercanías se ubica una estación del metro. Hoy día existen C.C SAMBIL en Valencia, Maracaibo y en la isla de Margarita (entre Porlamar y Pampatar), y se encuentran en construcción y/o proyecto, los de San Cristóbal, Barquisimeto y Ciudad Guayana y otro en Caracas, en el sector La Candelaria.

Los centros comerciales de primera y segunda generación coexisten en la ciudad con los de tercera generación y, debido a la obsolescencia de muchos de ellos, se han visto en la necesidad de remodelar sus espacios y cambiar estrategias de negocios, que les permitan sobrevivir, no sólo a las dificultades económicas, sino también a la competencia que representan los nuevos centros comerciales con sus modernas, seguras y bien iluminadas instalaciones, horarios extendidos y multiplicidad de ofertas y servicios.

Los centros comerciales están extendidos, o se han difundido, por casi todo el país, aunque, casi siempre, supeditados a un umbral de población. La mayoría de ellos, especialmente los de segunda y tercera generación, están afiliados a la Cámara Venezolana de Centros Comerciales, Comerciantes y Afines (CAVECECO), cuya publicación Top Shopping Centers suministra información sobre la ubicación y características de dichos centros comerciales. En total, los centros comerciales afiliados a CAVECECO supera la centena (tabla 12).

La mayor concentración de centros comerciales ocurre en el centro norte del país. En la región capital se localizan 12, de los cuales uno, ubicado en el Litoral Central (Maiquetía) no está localizado en la Gran Caracas. En la región central hay 9: 4 en Maracay y 5 en el área metropolitana de Valencia. En la región centro occidental hay 3: uno cada uno en Barquisimeto, Punto Fijo y Acarigua. En la región andina se ubican 5: 2 en San Cristóbal, 3 en Mérida y 1 en Valera. En la región nor-oriental hay 8: 2 en la conurbación Barcelona-Puerto La Cruz, 3 en Maturín y 3 en la isla de Margarita. En la región zuliana hay 7, todos ellos ubicados en Maracaibo (mapa 5).

La afiliación a CAVECECO permite conocer el proceso de expansión de los centros comerciales y, de alguna manera, conocer su estructura fundamental. Existen, de acuerdo a información

suministrada por la Cámara, cerca de unos 50 proyectos de tercera generación, incluidos los nuevos SAMBIL.

La distribución geográfica de los C.C muestra, además de una tendencia expansiva, el peso que el tamaño de la ciudad tiene para su localización -umbral- pues, sólo las ciudades ubicadas en los estratos grandes y medio del sistema urbano nacional tienen centros comerciales de tercera generación.

3.1.2. Estructura de los centros comerciales

Los centros comerciales son estructuras urbanas polifuncionales. Además de lugares de compra y prestación de servicios, "constituyen lugares de distracción por excelencia, tales como salas de cine, centros de exposiciones, ferias de comida rápida, parques infantiles, etc. La idea de estos desarrollos es que el usuario tenga todo al alcance de la mano y que a la hora de salir de su casa sepa que va a un solo lugar donde podrá comprar, comer, distraerse un poco, caminar, ir al banco, al gimnasio y dejar a los niños en un lugar seguro y apto para su diversión" (Yucra, 1995, página AE-8). Son, por lo general, heterogéneos en las formas y funciones, en la naturaleza de los establecimientos comerciales, en el tipo de bienes y comercios ofrecidos en el área de influencia, pero homogéneos en otros aspectos, como en la gerencia o en el ancla, de tal manera que acaban por configurar una red de centros comerciales de importancia diferente -susceptibles de jerarquizar-, en los que se movilizan miles de consumidores, quienes asignan prioridad a cada uno de ellos.

El concepto arriba citado refleja un nuevo tipo de lugar urbano de la posmodernidad en la urbe del mundo capitalista. Un espacio subrogado del *CBD* a una escala predeterminada, pero esparcida en distintos puntos de la ciudad. De allí la noción de "desconcentración-selectiva", pues en las metrópolis, donde éstos se ubican, esta forma espacial se multiplica en función del grado de fragmentación social y de la expansión física de la ciudad o del complejo urbano.

En el caso de los centros comerciales de tercera generación -tipo *Malí*- existe un pleno funcionamiento como lugar intra-urbano, que en la mayoría de los casos semeja una micro-ciudad: calles y avenidas -o caminerías- con un intenso tráfico peatonal, iluminación, sistemas de seguridad y vigilancia, plazas y zonas verdes, librerías, estacionamientos, bancos, restaurantes, cines, lugares de entretenimiento, centros de comunicación, etc. Semejan, en realidad, a una escala reducida, el *CBD* de grandes ciudades, no al aire libre, sino como lugares cerrados, climatizados paulatinamente sustituyen a los lugares públicos, en el funcionamiento y organización de las ciudades.

Según información suministrada por CAVECECO, en Venezuela, el tiempo de consolidación y maduración de un *Malí* es de dos a tres años hasta que se consolidan las tiendas o negocios. Cada centro comercial del grupo genera un promedio de 5 mil empleos directos y unos 7 mil empleos

indirectos. En todos los SAMBIL (Caracas, Valencia, Maracaibo, Margarita) hay alrededor de 22 mil empleos directos y unos 30 mil empleos indirectos, siendo el retorno de la inversión, sin embargo, muy lento, a largo plazo.

El recurso humano y tecnológico es fundamental en el funcionamiento de los *Malí*. El recurso humano es vital para las tareas de protección; por eso los centros comerciales tienen prácticamente dos cuerpos de seguridad. El primero se denomina orden público y su objetivo principal es controlar los accesos de entrada y orientar a las personas. El segundo, llamado cuerpo de reacción, está armado y viene a dar soluciones a problemas más graves de atracos o delitos, donde se requiere una solución inmediata. El *Malí* requiere, asimismo, un respaldo de alta tecnología, incluidos sistemas inteligentes: equipos inalámbricos, circuitos cerrados de televisión, sistemas de grabación de imágenes, etc. (Top Shopping Centers. 2004).

El centro comercial además de un lugar de compras es un centro de servicios altamente especializado, incluso con algunos de carácter público. Entre los factores que han influido en el crecimiento de los centros comerciales de Venezuela destacan: un adecuado balance o mezcla de tiendas, aperturas masivas y horarios extendidos. Pero entre otras razones de preferencia está también que los centros comerciales cuentan también con una buena ubicación, variedad de tiendas y servicios, seguridad, estacionamientos, mantenimiento, limpieza y rentabilidad. Además, es una respuesta a los cambios de hábitos de compra del consumidor venezolano y su adaptación a una nueva tendencia mundial. Es, en esencia, un lugar de estatus social en la era actual. Barreira (2006; 2-1) señala lo siguiente:

'Quienes aseguran ir a los centros comerciales lo hacen porque consideran que son lugares que ofrecen mayor seguridad y tranquilidad a la hora de comprar. El crecimiento de la economía informal en las zonas tradicionales de comercio ha hecho que muchas personas opten por los malí... Pero también existen preferencias entre un centro comercial y otro. El elemento más importante a la hora de elegir a cual local ir, es la cercanía al lugar. Le sigue la gran variedad y cantidad de tiendas que pueda ofrecer el centro comercial. La seguridad, los servicios, la comida, el cine, el estacionamiento y la amplitud de los pasillos, también cuenta a la hora de hacer la selección. El esparcimiento en un centro comercial o las diligencias que se puedan hacer en el mismo llevan a que (...) sus visitantes

se pasen vahas horas en un malí."

Los centros comerciales, en opinión de los directivos de CAVÉCECO, son fuentes generadoras de empleo. Señalan que en 1999, por ejemplo, el boom de construcción y comercialización de centros comerciales generó alrededor de 125 mil empleos directos y 143 mil empleos indirectos, para un total de 268 mil puestos de trabajo. La cifra representó 2,9% de la fuerza laboral no agrícola, generando más empleo directo que toda la actividad petrolera del país

Además de la generación de empleo, los centros comerciales generan una actividad económica importante. Según estudio elaborado por la empresa Datanálisis, citado por Barreiro (2006), en 2003 cerca de 84% de la población venezolana admitía visitar los centros comerciales y en 2005 esta cifra representaba cerca de 92% de los encuestados por la empresa. Estos números se traducen en dinero, y en 2005 los centros comerciales del país registraron ventas por 8.300 millones de dólares, 41% más que el año anterior.

El CC. SAMBIL de Maracaibo, inaugurado en el año 2004, localizado al norte de la ciudad, en la avenida Goajira, es un típico ejemplo de una estructura tipo *Mall*. Está abierto todos los días (365 al año) con un horario extendido desde las 10 am a las 11 pm. Su estructura organizativa semeja a cabalidad al de un *CBD* (figura 1). Tiene numerosas tiendas comerciales, entre ellas 55 de ropa (discriminadas en ropa deportiva, ropa íntima, ropa para niños, ropa en general). 17 de calzado y 13 de bisutería. Posee, además, varias tiendas de venta de accesorios, agencias de lotería, tiendas de artículos electrónicos, de carteras, computación, discos y dulcerías. Posee 9 agencias bancarias, varias salas de cine, un centro de entretenimiento, varias farmacias, una ferretería, jugueterías, foto-estudios, mueblerías, ópticas, peluquerías, perfumerías, relojerías, etc. Tiene, además, 10 restaurantes y 19 locales de venta de comida rápida (feria de comida), un hipermercado, varias tiendas de telefonía celular y 5 tiendas por departamento. En fin, una estructura funcional similar a la de cualquier *CBD* de una ciudad de tamaño medio: una ciudad dentro de una ciudad.

3.1.3. Rol de los centros comerciales en la organización y funcionamiento de las principales aglomeraciones urbanas.

La localización de los centros comerciales en la ciudad no es un hecho aleatorio. Responde a distintos factores y fuerzas locacionales, entre las que destacan aspectos como accesibilidad, seguridad pública, infraestructura comunicacional, etc. Pero, sobre todo, la existencia de un *target*⁶ que lo otorga la presencia en la ciudad, de una segmentación social y de patrones homogeneizados de consumo. De allí, que la mayoría de los CC, se localicen en zonas residenciales de ingresos

medios y altos, con urbanismos modernos que aseguren una demanda sólida, no obstante que a ellos puedan acceder consumidores de ciudades vecinas o de zonas residenciales de bajos ingresos.

La distribución geográfica de los centros comerciales en la Gran Caracas refleja, en cierta forma, este patrón de localización. Caracas está, desde el punto de vista de su espacio social, prácticamente dividida en dos grandes ejes sectoriales. En el este predominan segmentos de población de altos ingresos, aunque la mayor parte de la población se localiza en el sector occidental.

Casi todos los centros comerciales de segunda y tercera generación de Caracas están ubicados en el este de la ciudad (SAMBIL, Lagunita Malí, Lomas de la Lagunita, Boleita Center, Tolón, Galerías Los Naranjos, Prados del Este, Manzanares Plaza, Ciudad Tamanaco, San Ignacio, Santa Fé); algunos pocos en el centro-este (Metrocenter, El Recreo) y en el sur (Galerías El Paraíso), mientras que en el oeste se localizan apenas algunos pocos de primera generación (mapa 6).

La expansión de los centros comerciales ha sido consustancial con la expansión física de Caracas y la formación de La Gran Caracas. En el este de la aglomeración -La Gran Caracas- en dirección hacia Guarenas-Guatire, ciudades dormitorio, han sido construidos varios de nueva generación (Buenaventura Mall & Vista Place, Guatire Plaza, Center Plaza), mientras que en dirección suroeste, han sido construidos varios (La Casona I y II, La Cascada, Galenas Las Américas, Los Altos), que en conjunto constituyen una modalidad de centros comerciales suburbanos

Algo similar ocurre en Maracay, donde la mayoría de los centros comerciales de nueva generación están ubicados al norte de la ciudad (Las Américas, Las Delicias, Hyper Jumbo); en el norte de la ciudad predominan áreas sociales de elevado estatus socioeconómico. Este mismo patrón se reproduce en Valencia, donde con excepción del Malí Metrópolis, los restantes se ubican al norte de la ciudad, sector con predominio de estratos sociales de ingresos altos y medios.

Este patrón asociativo está presente en otras ciudades del país. En Barquisimeto, el C.C. Las Trinitarias, tipo Malí, se ubica al este de la ciudad, en la cercanías de un conjunto de urbanizaciones con un estatus socioeconómico elevado; en San Cristóbal, los más importantes -de tamaño reducido y de segunda generación- se ubican en las cercanías del sector Pirineos, especie de *zona rosa* de la ciudad. En Maracaibo, los más importantes, y de nueva generación, están ubicados al

norte (Lago Malí, SAMBIL), donde también se ubica la mayor parte de las urbanizaciones de estratos sociales altos y medios. En la conurbación Barcelona-Puerto La Cruz los dos más importantes centros comerciales (Plaza Mayor y Caribbean Malí) están ubicados en Lecherías y El Morro, en las proximidades de lujosos complejos residenciales.

En la isla de Margarita está ocurriendo una acelerada expansión de centros comerciales de nueva generación. Los más importantes, incluido el SAMBIL, están ubicados entre Porlamar y Pampatar, en las cercanías de espacios residenciales de viviendas secundarias resorts y hoteles de lujo, en el este de esta conurbación (mapa 4)

En la ciudad de Mérida, los centros comerciales, si bien están dispersos, casi todos se localizan en las cercanías de conjuntos residenciales de grupos económicos medios, consustancial con una ciudad, donde las disparidades en el espacio social no son tan acentuadas como en otras ciudades del país, incluidas las previamente consideradas.

La razón de ser de los centros comerciales de nueva generación es consustancial con el *target*. Su instalación obedece a un estricto criterio de mercadeo, sustentado en la capacidad adquisitiva de los grupos económicos de ingresos altos y medios; la localización de los centros comerciales, por consiguiente, depende, sobremanera, de la ubicación, en el espacio social de la ciudad, de estos grupos económicos. Los centros comerciales de tercera generación son el resultado, en consecuencia, de la fragmentación socio-espacial que ocurre en los espacios urbanos, proceso que se ha profundizado en la etapa de la globalización. En los espacios sociales de grupos económicos de ingresos altos y medios no sólo hay centros comerciales de nueva generación -Jo cual eleva el estatus espacial- sino, también, urbanizaciones cerradas, edificios inteligentes, vigilancia privada, lujo; en fin, un mundo social distinto del resto de la ciudad, altamente estratificado. En los espacios sociales de bajos ingresos predomina, por el contrario, el barrio, el mercado informal, la pobreza. Allí no hay centros comerciales modernos; si acaso, pequeños centros comerciales obsoletos o mini-centros -producto de una constante sustitución de usos, de la supervivencia económica, de la economía familiar-.

No obstante el *target*, el peso de los centros comerciales en el funcionamiento de la economía urbana y en el funcionamiento de la ciudad es inmensamente grande, pues su rol se extiende por toda el área urbana. Al respecto, otro estudio de Datanálisis señala que la población urbana del

país supera los 22 millones de habitantes y, de ellos, un poco más de 18 millones ha ido o va a los centros comerciales, lo que genera nada más que 1 millón 500 mil visitas al día a nivel nacional {Ramírez, 2006}.

Simultáneamente con la desconcentración selectiva emergen fuerzas de reconcentración selectiva, un fenómeno relacionado con los procesos de reestructuración, recuperación o renovación de los cascos centrales de las ciudades {Barata, 1995}, favorables a la localización central de ciertas actividades, principalmente las de dirección, control y gestión de empresas, que encuentran en los centros comerciales con localizaciones ideales. En Venezuela, algunos de ellos se multiplican en los *CBD* o en zonas subcentrales en proceso de recuperación, como es el caso del C.C. Galerías, en Maracay, y el C.C. El Recreo, en Caracas, este último ubicado en un área de renovación localizada a lo largo de la Avenida Casanova, en las cercanías de Sabana Grande, al este de la ciudad. Este fenómeno, sin embargo, es muy reciente en Venezuela, aunque existen proyectos de renovación en varias ciudades donde se espera construir varios centros comerciales de nueva generación (Top Shopping Centres, 2004).

Los procesos de reestructuración, recuperación o renovación de los cascos centrales de las ciudades, crean una revalorización del suelo urbano, originando, en consecuencia, nuevos tipos de espacios públicos, a tono con la modernización urbana. Gran parte del comercio formal, localizado en estructuras comerciales tradicionales muda a los nuevos centros comerciales, profundizando el fenómeno de sustitución de usos, ya que en las estructuras comerciales tradicionales tienden a ubicarse, como contraparte, algunos comerciantes que abandonan el sector informal. Esto explica, en gran parte, la tendencia a la fragmentación del casco central con fines de alojar nuevos establecimientos comerciales, que por lo general ocupan pequeños espacios en mini-centros comerciales -antiguos comercios o antiguas viviendas son subdivididos para alojar estos pequeños establecimientos.

Dado que los centros comerciales tienen un target definido -grupos económicos medios o altos- que consumen bienes y productos o hacen usos de servicios muy en la onda de la globalización, los comerciantes informales ocupan los cascos centrales de las ciudades, donde, por lo general, acuden las grandes masas de consumidores de los estratos de población con ingresos bajos. El comercio informal, de variada naturaleza, ocupa, en la mayoría de los casos, distintos tipos de

espacios

públicos -calles, avenidas, lotes de terrenos abandonados-, siendo la reubicación de estos comercios informales, una constante por parte de las autoridades o gobierno de la ciudad.

El mercado o comercio informal de la ciudad ha evolucionado espectacularmente en la mayoría de las ciudades venezolanas, incluso al ritmo del proceso de globalización. Los comerciantes informales de las ciudades venezolanas ya no necesariamente venden los productos típicos del circuito inferior de la economía urbana (fenómeno sistematizado por Santos. 2004), sino bienes y productos elaborados en todas partes del mundo, llegados al país por distintas vías de comercialización (incluso contrabando), aunque de dudosa calidad. Casi todos los comercios informales venden lo mismo (pero de todo), incluso productos ilegales -copias, imitaciones- que en la mayoría de los casos, provienen de distintos países asiáticos, especialmente de China; otra gran parte proviene de Colombia

3.2 El Funcionamiento en red del sistema urbano nacional: el rol de las franquicias y cadenas de tiendas comerciales y de servicios.

El avance de la globalización ha hecho posible, cada vez más, un proceso de integración en red de las actividades productivas, especialmente de aquellas relacionadas con el intercambio y abastecimiento de bienes y servicios. Se conjugan o fusionan, en este proceso, tanto en aspectos de la oferta -organización empresarial- como aspectos de la demanda -homogeneización del consumo-. La tendencia, en este sentido, es a un funcionamiento en red de las cadenas productivas, vía establecimientos que abastecen de bienes y servicios a una población cada vez más segmentada. con hábitos de consumo similares -globalizada-.El encadenamiento ocurre a través de un proceso de difusión de pautas de consumo, en las cuales las ciudades se comportan como nodos integradores de la red en forma horizontal, mientras que las empresas, a través de sus estrategias corporativas, la integran verticalmente, formando así cadenas bien articuladas (Amaya, 1997)

El consumo homogeneizado de bienes y servicios encuentra en las ciudades el espacio requerido para tal articulación, pues al existir en éstos masas de consumidores, con hábitos de consumo predefinidos, se constituyen en mercados ideales o proclives a este consumo homogeneizado. La ciudad -o la metrópoli- se convierte así en la máxima expresión espacial de este fenómeno de funcionamiento en red. Al ser las ciudades -especialmente las de tamaño medio o grande a escala

nacional- nodos integradores de una red altamente tecnificada, con fácil acceso a los medios

masivos de comunicación, la información sobre pautas de consumo llega con mayor facilidad. convirtiéndose el sistema urbano en el elemento articulador de la cadena productiva, en cuanto a bienes y servicios se refiere.

La globalización de los medios, junto a la globalización de la economía, ha contribuido a reorientar las fronteras culturales alrededor del mundo, lo cual contribuye a la distribución de productos, hecho que pudiera interpretarse como una *cultura global*, aparentemente homogénea, que penetra distintas culturas alrededor del mundo. Esta *cultura global* está compuesta por un infinito flujo de productos culturales, generados y distribuidos casi exclusivamente por una región del mundo, principalmente los Estados Unidos, la cual ha establecido los estándares mundiales (El Nacional, 5 de abril de 1997).

En el caso particular de Latinoamérica, y especialmente de Venezuela, ese flujo de productos es avasallante, lo cual ha contribuido, sobremanera, a la expansión en sus ciudades de empresas de bienes y servicios originarias, principalmente, de los Estados Unidos. La naturaleza de dichas empresas es variada: desde aquellas que expenden comida rápida, bebidas, calzado y ropa deportiva, hasta aquellas que prestan servicios técnicos especializados en telefonía y microelectrónica.

Estas empresas, en su proceso de expansión, demandan, cada vez más, espacio en las ciudades, bien sea a través de la modalidad de *franquicia*, los llamados concesionarios, lo cual es lo más común hoy día en el mercado mundial. La *franquicia*, en este sentido, se convierte también, en una expresión concreta de la globalización.

Para Cadena y Saab (2003), concebir las franquicias como evidencias de la nueva economía mundial se fundamenta en cómo funciona el formato de negocios. En opinión de los autores, el empleo de los nuevos patrones productivos, tecnológicos y administrativos, conduce a que la franquicia pueda ser vista o percibida como un objeto del sistema de objetos que se está construyendo durante el proceso de globalización.

La franquicia se adecúa a este fenómeno de difusión de la actividad productiva mundial, pues el sistema permite la expansión a esta escala, ya que disgrega la inversión entre miles de capitalistas independientes.

Entre otras maneras de entender la franquicia, en la actualidad, ésta es definida como un formato de negocios dirigida a la comercialización de bienes y servicios, en la cual una persona natural o jurídica concede a otra, por un tiempo determinado, el derecho de usar una marca o nombre comercial. Este proceso también incluye la transmisión de conocimientos técnicos y servicios con métodos comerciales y administrativos probados en diferentes mercados (Suárez, 2000, citado por Cadenas y Saab, 2005), lo cual, sin duda, hace de la franquicia un formato muy propio del proceso de globalización.

Cualquier duda quedaría despejada, según Cadena y Saab (op. Cit), en que los sistemas de franquicias se sustentan en tres pilares básicos:

1. Una marca exitosa, que otorga una objetiva confiabilidad dentro del mercado
2. Un elaborado know-how (saber hacer), que estructura el estilo de negocio y es lo que lo diferencia de cualquier otro sistema de distribución comercial
3. Una asistencia técnica brindada por el franquiciante que debe estar dirigida a mantener la red a la vanguardia de todos los demás comerciantes con compiten en el rubro.

Castells (2001 a) refuerza esta idea, al señalar que el sistema de franquicias puede caracterizarse por operar en el marco de una economía informacional. global y conectada en red. Al respecto señala lo siguiente:

1. Informacional, por el uso de la información y el conocimiento durante el proceso productivo: principalmente la venta de conocimiento.
2. Global, por el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación, así como la capacidad de operar a escala planetaria.
3. Conectada en red, por la descentralización y especialización de las actividades que conforman el negocio,

Lo más importante de todo, es que el sistema de franquicias se expande aceleradamente hacia las principales ciudades de Venezuela, dominando una parte importante del mercado nacional de bienes y servicios.

En el proceso de expansión espacial, las empresas, en gran parte, corren con la compra y construcción de locales, creando sus propios mecanismos organizadores. Este hecho se conjuga con la acción de los agentes públicos locales -por lo general los gobiernos municipales- quienes alentados por la competitividad que genera el proceso de globalización, estimulan la inversión en forma de franquicias o concesiones. De esta manera, las ciudades abren vertiginosamente paso a un nuevo proceso de ocupación y producción del espacio, que tiene en las grandes empresas su motor, su razón de ser. En este proceso, las ciudades muestran un nuevo *rostro*, en el que el caleidoscopio de empresas globalizadas tiende a sustituir el mosaico de empresas locales que otrora servían de referencia a la estructura espacial de los comercios y servicios. Muchas de estas empresas globalizadas se convierten hoy día en puntos de referencia urbana, con logos y estandartes que se repiten en todas las ciudades, restando importancia, en muchos casos, a puntos de referencia tradicionales, como son los espacios públicos, por ejemplo (Amaya, 1997).

3.2.1. Proceso de difusión de las franquicias en Venezuela.

La demanda y ofertas de franquicias en el mercado venezolano han experimentado un crecimiento notable desde principios de los años 90 del siglo pasado, de forma tal que los planes de inversión de los pequeños y medianos empresarios han sido reorientados hacia la asociación con grandes corporaciones extranjeras, dedicadas a abastecer consumo masivo globalizado. Las franquicias son contratos de licencias de uso, en los cuales una corporación autoriza a un particular a comercializar sus productos y servicios, al tiempo que le permite disponer de su método de operación, marcas y patentes.

Al estar saturado el mercado de los países de lugar de origen de las grandes corporaciones, su expansión al resto del mundo es cada vez más acelerada. Es el caso de las franquicias norteamericanas que se expandieron rápidamente por todo el mundo, no sólo por la saturación de su mercado, sino porque allí la competencia es muy reñida. La onda expansiva de esta explosión recaló fuertemente en Venezuela, por lo que los inversionistas locales trataron de obtener franquicias principalmente de origen estadounidense (El Nacional, 2-2-1997). Pero inmediatamente después de la llegada de esta innovación, el formato fue adoptado por empresarios locales, de tal manera que hoy día tienden a predominar las franquicias de origen venezolano. En el país, después de las franquicias de origen nacional dominan las de origen norteamericano y las de origen europeo (tabla 13).

En Venezuela, algunas franquicias están presentes desde la década del 70 del siglo pasado, pero el crecimiento de esta forma de relación corporativa vino a incubarse en los años 80. con el surgimiento de los centros comerciales de segunda generación, y es a comienzos de los años 90 que se manifestó con mayor claridad, especialmente a raíz de proceso de reforma orientada a la apertura económica.⁴⁷

A partir de 1997 el crecimiento de las franquicias se aceleró considerablemente, aunque la tasa de crecimiento anual ha disminuido recientemente. En 1997 existían a nivel nacional 61 enseñas o marcas franquiciadas, aumentando, progresivamente, hasta alcanzar 273 en el año 2001 (tabla 14).

Las franquicias pueden ser discriminadas según sea matrices (marcas de franquicias o enseñas) o establecimientos franquiciados (unidades operativas). La primera forma determina el peso que una ciudad tiene en el funcionamiento de la red en el sistema urbano, mientras que la segunda muestra el proceso de difusión de las franquicias en la jerarquía urbana. Las primeras, en todo caso, muestran la articulación que se genera con el mundo exterior, mientras que las segundas muestran el grado de integración dentro de la red.

La distribución geográfica de las centrales de franquicias {marcas, enseñas o matrices} muestra una fuerte concentración espacial, ya que cerca de 80% de las mismas se ubica en la región capital (Distrito Capital y estado Miranda), concretamente en el área metropolitana de Caracas: 87% en 1997. 91% en 1998, 85% en 1999, 87% en 2000 y 83% en 2001 (tabla 15). Este hecho de por sí refleja no sólo el gran peso específico que tiene la Gran Caracas en el funcionamiento del sistema urbano nacional, sino a la vez, el inmenso grado de apertura de la capital del país, en la estrategia global de funcionamiento de la economía mundial

El proceso de difusión de las centrales de franquicias, sin embargo, ha abarcado otras regiones del país, especialmente a aquellas vecinas a la región capital: estados Aragua (Maracay) y Carabobo (Valencia), así como la isla de Margarita. En el estado Carabobo apenas existía 1 matriz de franquicia en el año 1997. mientras que en el año 2001 existían 19; en Aragua aumentó de 1 a 5, mientras que en la isla de Margarita pasó de 1 a 8 entre 1997 y 2001, respectivamente.

La evolución de las unidades operativas ha sido igualmente acelerada: 1971 establecimientos en 1999 y 2846 y 4558 en 2000 y 2001 respectivamente, lo que arroja, en este último año, una media de 17 establecimientos por enseña (Guía Franquicia de Venezuela, 2002, pp.73).

El desarrollo y difusión de las franquicias tiene mucho que ver con la naturaleza de las mismas. No todas se difunden en las mismas condiciones y algunas de ellas tienen distintos umbrales de población para poder penetrar en el sistema urbano

Las franquicias pueden ser agrupadas según su tipo. Cadenas y Saab (2003), distinguieron tres tipologías, a saber:

1. Según el rubro del producto, agrupados de acuerdo a la función económica que realiza la franquicia: alimentación, automotriz, construcción, consultoría, enseñanza, entretenimiento. hotelería, inmobiliaria, ropa, calzado y accesorios, salud, estética, servicios postales. tiendas especializadas, tintorerías, etc.
2. Según la estrategia de cobertura del mercado o distribución del producto, la cual se basa en los objetivos de penetración y expansión de los productos en el mercado: exhaustiva, selectivas, exclusiva.
3. Según destinatario del producto: empresarial, individual, mixto.

Para propósitos del presente trabajo se presta especial atención a la primera tipología: según rubro del producto. Sin embargo consistente con la fuente de información, se considera la tipología suministrada por Guía Franquicias de Venezuela, la cual agrupa el rubro de productos por sectores. reconociendo un total de 38, que van desde prestación de servicios hasta el expendio de bienes (tabla 16).

El tipo de franquicia más difundido, tanto a nivel de enseñas como de establecimientos es el de comida rápida. Para el año 2000. de un total de 185 enseñas, 45 eran de comida rápida (24,3 % del total de enseñas), existiendo en el país 624 establecimientos (21,9 % del total de unidades operativas); para el año 2001 el total de enseñas era de 59 (21,6 % del total), con 793 establecimientos (17,4 %). La disminución del valor relativo tanto de enseñas como de establecimientos puede ser atribuido, quizás, a una tendencia a la saturación de este tipo de franquicias, pero también al auge y penetración del formato por parte de otros negocios en

expansión. En el caso de las enseñanzas le siguen, en importancia, aquellas relacionadas con la confección y moda (13 y 7,0 %, respectivamente), adelgazamiento, estética, peluquería y productos dietéticos (9 y 4,8 %) y tintorerías, lavandería y arreglo de ropa (9 y 4,8 %),

Estas últimas enseñanzas, sin embargo, no son de difusión masiva en el sistema urbano, como si lo son los de comida rápida, los de servicios de correo y centros de copiado (8 enseñanzas y 286 establecimientos), telecomunicaciones (3 enseñanzas y 153 establecimientos) y tiendas por departamento (2 enseñanzas y 131 establecimientos). Para el año 2001 se amplió el rango de difusión a otras enseñanzas, como alimentación y bebidas (15 enseñanzas y 294 establecimientos), heladerías (12 y 171, respectivamente), entre otras.

La difusión de enseñanzas en el sistema urbano es un asunto de umbral, esto es, de demanda potencial. La adopción de una enseñanza tiene mucho que ver con el grado de aceptación que ésta tenga en la población en general, mientras que su difusión depende de límites establecidos para su comercialización u operatividad. En otras palabras, la localización de un establecimiento, en determinada ciudad del sistema urbano, depende, sobremedida, del umbral de población, esto es, de un tamaño, o rango de población. Eso explica, en parte, la variación en el número de establecimientos de las distintas enseñanzas, pues la población mínima requerida (mercado) para que exista un establecimiento varía en función de la naturaleza de la franquicia, según sea el rubro del servicio o producto franquiciado.

La información obtenida en el directorio de franquicias (Guía de Franquicias de Venezuela, 2002) permite establecer algunos ejemplos. Dentro del sector *adelgazamiento, estética, peluquerías y productos dietéticos*, hay marcas como **Biogenics**, que realiza actividades en cosmetología y estética, original de Francia y establecida en 35 países, que para el año 2001 sólo tenía 2 establecimientos operativos (ambos en Caracas), requiriendo un umbral mínimo de 500.000 habitantes. En el caso de *alimentación y bebidas*, la marca **Dr. Chicha**, con 13 establecimientos. Tenía un umbral de 50.000 habitantes, al igual que otra marca similar, **Dr. Chichero**, con 67 establecimientos operativos. En el rubro de *calzado* la marca **Bass**, con 11 establecimientos operativos, tenía un umbral de 700.000 habitantes.

Las franquicias de comida rápida son de las más difundidas en el país, aunque su grado de aceptación es muy variable. Cinnarolls, en la categoría de dulces, por ejemplo, tenía 23

establecimientos operativos, con una población mínima requerida de 60.000 habitantes, mientras que **McDonald's**, de origen estadounidense, era la que tenía mayor número de establecimientos en el sector (114), con un umbral cercano a los 100.000 habitantes

El sector más extendido o difundido, sin embargo, corresponde al de *telecomunicaciones*. Es el caso de los **Centros de Comunicación CANTV** (nacional), con 310 establecimientos para el año 2001, y un umbral de 50.000 habitantes. Le sigue el de *farmacias*, en el cual marcas como **Farmahorro** tenía 226 establecimientos operativos, exigiendo como umbral sólo una población urbana de alta densidad; la marca **SAAS**, por su parte, tenía 86 establecimientos, con un umbral de 20.000 habitantes, mientras que **LOCATEL** tenía 20 establecimientos y un requerimiento de 100.000 habitantes, convirtiéndose en una franquicia de mayor rango que las anteriores.

El rango y el umbral son, asimismo, una función de la naturaleza de la inversión requerida para la localización de una franquicia. Las más costosas, por lo general, requiere de un umbral a nivel de metrópoli nacional o regional, siendo, por lo tanto, de mayor rango. Marcas como **Hands Care Center**, en el sector de *adelgazamiento y estética*, por ejemplo, requiere de una inversión de unos 60.000 US\$ (tenía en Venezuela 27 establecimientos con un umbral de 100.000 habitantes); **Chicha Croquer**, en el sector de *alimentación y bebidas*, requiere 15.000 US\$ (38 establecimientos); Farmacias **SAAS** requiere 12.000 US\$ y **FARMAHORRO** unos 31.000 US\$. **LOCATEL** requiere 100.000 US\$, siendo por consiguiente, una enseña de mayor rango que las anteriores.

Las franquicias más globalizadas, consecuentemente de muy alto rango, son de muy alto valor. Requiriendo inversiones de gran magnitud; **McDonald's** (USA), 600.000 US\$; **SUBWAY** (USA), entre 20.000 y 160.000 US\$; **WENDYS** (USA), entre 450.000 y 1.000.000 de US\$. Su umbral, además de la demanda mínima requerida, depende, fundamentalmente, en estos casos, de las estrategias corporativas de estas transnacionales.

3.2.2. Distribución espacial de los establecimientos tipo franquicia en el sistema urbano nacional: funcionamiento en red.

El sistema urbano nacional se estructura según distintos principios organizativos. Es decir, funciona de acuerdo a la suma de distintos agentes funcionales, organismos u organizaciones (Simmons, 1978). Los distintos estamentos sociales, económicos y políticos -actividades militares y educativas, salud, gobierno, religión, comercio- funcionan en el sistema de ciudades de acuerdo a un principio

organizativo, bien sea de naturaleza vertical (jerarquizado) o horizontal (independiente). En el caso de los formatos de negocios ocurre algo similar, pues algunos, como los comercios locales, funcionan horizontalmente, mientras que otros, como las cadenas de tiendas, funcionan en forma vertical, siendo el funcionamiento en red, "un ejemplo de principio organizativo de tipo vertical.

El umbral o requisito mínimo de población para la localización de un establecimiento franquiciado rige o determina, el funcionamiento en red de este tipo de negocio en el sistema urbano. En este sentido, las franquicias, como expresión concreta de la globalización, predominan en un estrato claramente definido del sistema de ciudades, no exento de altos niveles de concentración

El análisis de la distribución geográfica de los establecimientos agrupados selectivamente, permite apreciar esa afirmación. En el caso venezolano, la mayor parte de las franquicias, en este caso de los establecimientos, se ubica en los estratos superiores del sistema urbano, especialmente en las ciudades grandes. Se estructura, en consecuencia, una red fuertemente jerarquizada, con altos niveles de concentración. A este efecto, de un total de 765 establecimientos seleccionados, La Gran Caracas (incluyendo el litoral central), tenía 407, esto es, 53% de ese total: 58% de los de comida rápida, 48% de servicios varios, 43% de educación y 54% de los de tiendas. Estos valores son elevados, en el entendido de que La Gran Caracas tenía, en el año 2001, cerca de 20% de la población del país (tabla 17).

El segundo lugar en número de franquicias lo ocupaba Maracaibo, con 96 establecimientos (12,54 %). Maracaibo contaba con 6,84 de la población del país, por lo que, evidentemente, concentraba establecimientos tipo franquicia. Es notorio, en el caso de esta ciudad, la existencia de 56 establecimientos en el sector servicios varios, lo cual representaba 21,87% del total de estos establecimientos en todo el país, valor indicativo de una alta concentración.

Seguían en orden Valencia con 64 establecimientos, equivalentes a 8,3% del total nacional, Barcelona-Puerto La Cruz, con 43 y 5,62%, Maracay con 30 y 3,92%, Ciudad Guayana-Ciudad Bolívar con 28 y 3,66%, Barquisimeto con 22 y 2,87%, Porlamar-Pampatar con 17 y 2,22% y Maturín con 16 y 2,09, respectivamente.

La población de Valencia equivale al 5,18% del total del país, mientras que la de Barcelona-Puerto-La Cruz representaba 2,07%; Maracay tenía el 2,88%, Ciudad Guayana-Ciudad Bolívar el 4%,

Barquisimeto el 3,67, Porlamar-Pampatar el 0,43% y Maturin el 1.47% del total de población del país, respectivamente. Esta relación porcentual muestra una estrecha asociación entre la concentración de franquicias y la jerarquía urbana, ya que con pocas excepciones, los valores porcentuales del número de establecimientos eran superiores a la participación porcentual de la población de las ciudades o aglomeraciones urbanas con respecto al país.

El grado de concentración puede ser visto de otra manera. Las principales aglomeraciones urbanas del país -La Gran Caracas, Maracaibo, Valencia, Barquisimeto. Maracay, Ciudad Guayana-Ciudad Bolívar y Barcelona-Puerto La Cruz- que tenían en conjunto unos 9,5 millones de habitantes, esto es, cerca de 40% de la población total y cerca de 45% de la población urbana de Venezuela, poseían 690 establecimientos franquiciados, esto es, casi un 90% del total de establecimientos distribuidos en el país. El 10% restante de los establecimientos se distribuía en distintas ciudades, que agrupaban, en conjunto, 55% de la población urbana del país.

Esta estructura altamente concentrada o jerarquizada- tiene su razón de ser, además del umbral de población, en la existencia de ciertos requisitos locacionales. La franquicia es un fenómeno típicamente posmoderno (globalizado), con un *target* altamente segmentado, lo cual hace de este formato de negocios una novedad selectiva, que requiere lugares especiales. En este sentido, va de la mano con los centros comerciales, principalmente los de nueva generación, que tienen, en las franquicias gran parte de su existencia, ya que las franquicias constituyen una de las *anclas* de los centros comerciales. Y, como se vio con anterioridad, existe una fuerte concentración geográfica de los centros comerciales en el estrato superior del sistema urbano, lo que a su vez, coadyuva en el proceso de concentración de las franquicias.

La distribución geográfica de los establecimientos tipo franquicia determina la naturaleza del funcionamiento espacial de este formato de negocios. En general, funcionan en red o en cadena, bajo la coordinación de una casa matriz, que en el caso de las franquicias de origen foráneo, sirve de puente con el mundo exterior.

El establecimiento no sólo vende, distribuye o comercializa una marca, sino también un modelo o forma de operar. Todos los establecimientos de una franquicia son iguales (o casi iguales) -de allí el término formato- indistintamente de su localización; vende y comercializa el mismo producto y

opera simultáneamente con otros, desde el punto de vista empresarial. Por eso funciona en red, con el mismo horario, los mismos días, con un solo circuito publicitario, y, en línea. De allí, que en la mayoría de los casos, utilizan Internet, con una página web y un directorio común

En el funcionamiento de la red operan distintos principios organizativos, que dependen de la naturaleza de la marca y de su umbral. Se estructuran, por consiguiente, distintas jerarquías, siendo la suma de ellas, la que determina el funcionamiento de la red de franquicias en el sistema urbano. Así, por ejemplo, se puede estar en presencia de franquicias que operan en el estrato superior del sistema urbano -ciudades grandes-, en el estrato medio -ciudades medias- y en el estrato inferior -ciudades pequeñas-; o en algunos casos, en todos los estratos del sistema urbano a la vez.

Esta última consideración obliga a ejemplificar casos muy particulares. Algunas franquicias, como las telecomunicaciones, son de difusión masiva extendidas en la mayor parte del sistema urbano. por lo general, en las capitales municipales: Los *Centros de Comunicación CANTV*, por ejemplo. cuya central está en Caracas, para el año 2001 tenía 310 establecimientos franquiciados con un umbral de unos 50.000 habitantes. Estos operan en todos los estratos o niveles del sistema urbano.

En el caso de las franquicias de *comida rápida*, las más extendidas eran las de **McDonald's**, que operaba 114 establecimientos; **Subway** con 59 establecimientos y **Wendy's** con 58 establecimientos. Las tres son cadenas norteamericanas, y su umbral está cerca de los 100.000 habitantes. Corresponde a franquicias menos extendidas geográficamente que en el caso de las de *telecomunicaciones*; es decir, en los estratos medio y alto del sistema urbano. En este mismo caso se incluye las franquicias de salud como **SAAS y Farmatodo**.

En el estrato superior del sistema urbano, por su parte, operan las franquicias más selectivas, que cuentan con pocas tiendas o establecimientos; en este caso están ubicadas en la capital del país y en las metrópolis más importantes, principalmente las de la región centro-norte. Es el caso, por ejemplo, de las franquicias orientadas a la confección y alta moda, diversión, librerías, hotelería

Todo esto comprueba, de alguna manera, una premisa manejada a lo largo del trabajo, sustentada en que la globalización, como proceso de difusión, opera en forma selectiva y jerarquizada, no en forma universal. El estudio de algunas expresiones concretas de la globalización así lo confirma.

aunque sin duda, el proceso globalizador, en este caso entendido como la expansión geográfica de

una de sus manifestaciones -las franquicias- tienda, paulatinamente, en forma directa e indirecta, a abarcar la mayor parte de un territorio (o país).

El funcionamiento en red no es exclusivo de las franquicias. Otros formatos de negocios también lo hacen, aunque a diferencia de aquellos, en éstos se da una distribución geográfica de establecimientos mucho más autónoma. Es el caso de los *concesionarios*, en los cuales el negocio o establecimiento no se establece a través de un contrato tan rígido como el de las franquicias, aunque el producto o servicio sea el mismo. Los concesionarios de automóviles, por ejemplo, son independientes unos de otros y quien recibe la concesión tiene mucho más libertad organizativa -no depende del producto en sí mismo sino de su capacidad gerencial-. El funcionamiento en red está determinado igualmente por un umbral, que lo establece no el formato de negocios, sino la empresa que recibe la concesión.

Otro ejemplo de funcionamiento en red es el de las distribuidoras, las cuales venden o comercializan un producto por decisión independiente. El negocio puede, sin embargo, vender o comercializar otros productos. En este caso, el umbral del negocio depende fuertemente del producto a ser distribuido - de alto o bajo rango

Existen, finalmente, otros formatos de negocios que funcionan en red -agencias, distribuidores autorizados- aunque en definitiva, la franquicia es el más conspicuo en estos tiempos de globalización, gracias a la tendencia a una mayor homogeneización del consumo y al desarrollo de los medios de comunicación e información que permiten su rápida difusión.

El formato de negocios tipo franquicia avanza a una gran velocidad, lo cual es indicativo de una fuerte penetración en la estructura comercial y de servicios, pero a la vez, señal de la propia transformación de la estructura del sector terciario de la economía urbana. Más aún, un resultado del proceso de concentración de la población en los estratos medios y superiores de la jerarquía urbana, en los cuales los mecanismos de la globalización llegan con mayor fluidez, pues estos estratos forman los nodos más conspicuos de la red urbana. El mayor impacto, sin embargo, está en el efecto *demonstración* que genera la proliferación de las franquicias, especialmente en el comercio minorista y en los servicios. Gran número de establecimientos comerciales y de servicios imitan el formato de negocios tipo franquicia. No necesariamente por el funcionamiento en red, sino más bien por el tipo de producto que se expende o servicio que se presta, como es el caso de la proliferación de establecimientos que venden comida rápida al estilo McDonald's.

La comida rápida ha venido sustituyendo, paulatinamente, antiguas formas criollas de consumo alimenticio -como las areperas, por ejemplo- hecho que explica, en buena parte, la proliferación de ventas de hamburguesas, pizzas, pollo a la brasa, etc., tanto en el sector formal como informal. Esta forma de producción y consumo constituye una expansión de la economía urbana venezolana y, al mismo tiempo, un elemento intrínseco del paisaje urbano actual, presente en casi todas las ciudades, desde las más grandes hasta las más pequeñas. Es una consecuencia de la homogeneización del consumo, de fuerte arraigo en el proceso productivo, algo novedoso, que se extiende a casi todos los centros urbanos del país.

Los centros comerciales y las franquicias están teniendo un gran peso en el proceso de transformación de la economía urbana de Venezuela. No sólo por su proliferación, asunto ya discutido, sino además, por el impacto en la expansión del aparato productivo. La construcción de centros comerciales de nueva generación- incluso de mini centros- ha revitalizado la industria de la construcción, pues en casi todas las ciudades se construyen centros comerciales o hay planes para construirlos.

Un mayor impacto en la economía urbana tiene el formato de negocios tipo franquicia. Este constituye una forma de interconexión entre la economía global y la economía nacional y local; y, a medida que aumenta el número de franquicias nacionales, constituye una forma de articulación de diversos sectores de la economía del país: materia prima, tecnología, circulación y ventas. Adicionalmente, ha producido un gran impacto en la división del trabajo y en la definición y estructura de los sectores y actividades económicas, pues el formato de franquicias puede interconectar, al mismo tiempo, actividades del sector primario y de los sectores secundario y terciario. Es el caso por ejemplo de las franquicias relacionadas con la alimentación, ya que dentro de las franquicias se articula el suministro de materia prima, el procesamiento de la misma y la venta del producto final, en forma de prestación de servicios: una verdadera innovación en el proceso productivo.

3.3. De las franquicias a los núcleos de desarrollo endógeno

La elección del presidente Hugo Chávez, en diciembre de 1998, constituye un punto final y un punto de partida de los modelos de desarrollo de Venezuela. En diciembre de 1999 fue aprobada una nueva Constitución y, sobre la base de la nueva Carta Magna fue elaborado el Plan de Desarrollo

2007-2007, que *da*, en líneas generales, un nuevo rumbo al modelo económico y social del país.

El plan tiene como finalidad, de acuerdo con los dirigentes gubernamentales y los organismos de planificación del Estado, superar la crisis estructural producida en el país y generada por la apertura económica, expresada en grandes desajustes económicos, políticos, sociales, territoriales e internacionales. El plan, precisamente, plantea superar los desajustes producidos dentro del marco de una economía neoliberal. Se centra en cinco ejes de equilibrio, a saber (<http://www.mpd.gov.ve>):

1. Económico, el cual tiene como propósito ampliar la democracia económica que enfatice la cultura del trabajo y la producción, eliminando progresivamente la dependencia del rentismo petrolero. Se persigue diversificar la economía no petrolera y estimular la economía social, equilibrando la heterogeneidad de los intereses económicos y sociales con la participación autogestionaria, convergiendo diversas formas de propiedad y de relaciones de producción en un marco de consumo urbano-rural.
2. Social, basado en la incorporación de nuevos actores, destacando la acción comunitaria, para formular ejecutar y evaluar políticas públicas y rendición de cuentas. Una clave la constituye el control social de las intervenciones del Estado. Para tal fin se plantea universalizar los derechos sociales con garantías de equidad, disminuir las brechas sociales de riqueza, ingreso y calidad de vida, y apropiarse de lo público como espacio de interés y acción ciudadanos
3. Político, en el cual los esfuerzos se dirigen a consolidar la estabilidad política y social. desarrollar un marco jurídico institucional, y contribuir al establecimiento de la democracia participativa y protagónica. Todo esto involucra una profunda reestructuración del Estado para que el pueblo disponga de las capacidades de regulación y gestión, para ampliar y profundizar la democracia política.
4. Territorial, mediante el cual se busca modificar el patrón de poblamiento, a través de la diversificación y consolidación de las actividades económicas en todos los espacios de la república que tengan potencial de desarrollo. Como apoyo a esta política se busca potenciar las tres fachadas de integración regional (amazónica, andina, caribeña), los tres ejes de desconcentración (occidental. Orinoco-Apure y oriental) y cada dinámica regional de acuerdo a su vocación y potencial productivo y de servicios. Para esto se han formulado tres sub-objetivos: incrementar la superficie nacional ocupada, mejorar la infraestructura física y social y aumentar la población y las actividades productivas en las áreas de desconcentración, 5.

Internacional, tendiente a ampliar y profundizar la democracia, la solidaridad y la paz internacional. Se plantea como punto de partida fortalecer la soberanía nacional y promover un mundo multipolar; asimismo, fortalecer la OPEP y la participación protagónica en el mercado petrolero mundial

La síntesis de estos cinco ejes de *equilibrio* sustentan un nuevo modelo de desarrollo, denominado *Endógeno*. El modelo de desarrollo endógeno está plasmado en los siguientes términos (<http://vuelvancaras.gov.ve/content31.htm>):

1. *Es una forma de llevar adelante la transformación social, cultural y económica (de nuestra sociedad), basada en la reconquista de las tradiciones, el respeto al medio ambiente y las relaciones equitativas de producción que (nos) permita convertir (nuestros) recursos naturales en productos que (podamos) consumir, distribuir y exportar al mundo entero.*
2. *Es darte poder a las comunidades organizadas para que desarrollen las potencialidades agrícolas, industriales y turísticas de sus regiones.*
3. *Es incorporar a las y los compatriotas que hasta ahora habían sido excluidos del sistema económico y social*
4. *Es construir redes productivas donde todos participemos en igualdad de condiciones y accedamos fácilmente a la tecnología y el conocimiento*
5. *Es poner al servicio de la gente toda la infraestructura del Estado que había sido abandonada (campos industriales, maquinarias, tierras ociosas, entre otros) para generar bienes y servicios.*
6. *Es, en definitiva, transformamos nosotros mismos para transformar la sociedad.*

Los objetivos y estrategias del plan nacional van dirigidos, en consecuencia, a consolidar este modelo de desarrollo. Desde el punto de vista económico se persigue, como objetivo central, desarrollar una economía productiva, y como estrategia la diversificación productiva. El eje de equilibrio social tiene como objetivo alcanzar la justicia social y como estrategia la incorporación progresiva de la población al bienestar social (inclusión). El político postula construir la democracia bolivariana y como estrategia la participación protagónica. El territorial, por su parte, ocupar y

consolidar el territorio y lograr la descentralización-desconcentrada, respectivamente. Finalmente, el internacional, tiene como objetivo fortalecer la soberanía nacional y promover un mundo multipolar

El plan contempla, además, un conjunto de subobjetivos y subestrategias. Gran parte de ellos han sido puestos en marcha. Si bien no es el propósito de este trabajo ahondar en cada uno de ellos y analizar su impacto, es posible señalar algunas tendencias que se originan, que de alguna manera pudieran ser interpretadas como resultado del propuesto *desarrollo endógeno*, que, como postulado central, busca frenar aquellos impactos producidos por el modelo de *transición hacia el capitalismo petrolero* (neoliberalismo). En otras palabras, contrarrestar los efectos perversos de la globalización.

Estas tendencias apuntan en la dirección de las tres escalas geográficas consideradas en los capítulos precedentes:

1. A escala nacional, las propuestas buscan un reordenamiento espacial que permita la desconcentración de la población y de las actividades productivas en función del potencial geo-económico de las regiones. El planteamiento central estaba en que mientras la población y las actividades están concentradas en el arco costero-montañoso. específicamente en la región centro norte-costera, gran parte del país está despoblado y los recursos potencialmente productivos están localizados al sur de los peidemontes (andino-llanero y Caribe-llanero), en las áreas de presencia y vacío demográfico. Hasta el presente, las propuestas han tendido a eliminar o disminuir el latifundio, a reorientar la producción hacia aquellas actividades deficitarias, especialmente en la agricultura y, por ende, disminuir la dependencia de las importaciones.
2. A una escala del sistema urbano, las propuestas apuntan hacia una mayor articulación interna. En primer lugar, el desarrollo de un sistema de transporte multimodal, que permita la articulación del sistema de ciudades existente con los grandes ejes de desconcentración propuestos. Dos estrategias concretas apuntan en esa dirección. En primer lugar, el desarrollo de una nueva red ferroviaria con énfasis en la zona norte llanera y sur del país y, en segundo lugar, la reactivación del canal de navegación de los ríos Apure y Orinoco. Dentro de las estrategias de descentralización-desconcentrada, fueron originalmente propuestos un conjunto de ocho *corredores de desarrollo sustentable* que tenían como propósito articular internamente el funcionamiento de los ejes de desconcentración. Estos ejes propenderían al desarrollo integral de unidades territoriales -ejes- sobre la base de

potencialidades y restricciones. La idea de los corredores fue, sin embargo, posteriormente sustituida por la de *Zonas Especiales de Desarrollo Sustentable (ZEDES)* que, en esencia continúan más o menos con las mismas estrategias que las anteriores. 3. A escala interurbana e intraurbana, gran parte de las propuestas giran en torno a un desarrollo auto sostenido de los centros urbanos, sobre la base, igualmente, de los potenciales locales y de la capacidad autogestionaria de la población. Hasta ahora, la más sólida de las propuestas propugna la creación de *núcleos de desarrollo endógeno*, con la finalidad de propulsar el desarrollo local. A nivel interurbano, el gobierno nacional ha constituido una red de abastecimiento de la cadena alimentaria, con la creación de mercados populares *-Mercal-* en casi todos los centros urbanos del país, independiente del umbral de población, con el fin de disminuir el impacto de los intermediarios en la cadena de comercialización, y, por consiguiente, reducir los precios de los bienes y productos. A nivel intra-urbano, la creación de núcleos de desarrollo endógeno busca potenciar la producción y el consumo local de bienes y servicios y la creación de cooperativas, con el fin de contrarrestar la dependencia por los productos importados y la homogeneización masiva del consumo.

Los núcleos de desarrollo endógeno tienen una importancia crucial en el modelo económico, por su impacto en la estructura funcional del sistema urbano así como en la base económica de las ciudades. Se conciben de la siguiente forma ([http://www. yuelvancaras.gov ve/conten32.htm](http://www.yuelvancaras.gov.ve/conten32.htm)):

1. *Se pone en marcha cuando la comunidad organizada descubre potencialidades que pueden ser aprovechadas en beneficio de la colectividad. Un trapiche abandonado, un campo industrial desmantelado, una tierra sin sembrar, un silo que lleva años sin almacenar un grano, una hermosa playa que no puede ser disfrutada por carecer de vías de acceso (...) hace de una zona un Núcleo de desarrollo Endógeno.*
2. *Cuando la colectividad tenga conciencia de bienestar común, trabajando unida en beneficio de todos, a través de un esquema cooperativo y democrático*
3. *Cuando los recursos de la zona permitan generar un conjunto de actividades productivas donde participe la colectividad en pleno, sin que nadie quede afuera.*
4. *Cuando una vez presentes todas esas condiciones, la comunidad reciba un espaldarazo del Estado a través del apoyo financiero, capacidad para el trabajo y la adopción de valores cooperativos y participativos*

Si bien es aún temprano para evaluar el impacto del nuevo modelo de desarrollo impulsado por el gobierno del presidente Chávez (*Desarrollo Endógeno*), algunas tendencias apuntan hacia cambios sustanciales en la organización del espacio nacional de Venezuela, en las tres escalas geográficas señaladas.

A nivel nacional es posible reconocer la reactivación de las grandes obras de infraestructura con el fin de reorientar el proceso y el aparato productivo, dando privilegio a los sectores primario y secundario de la economía. La idea central es consolidar el desarrollo económico del país sobre la base de los ingentes recursos naturales, especialmente los hidrocarburos y sus derivados -gas-. En ese sentido se ha procedido a reactivar la construcción de las principales autopistas que contribuirían a integrar los grandes ejes de equilibrio propuestos, y, a disminuir la condición de enclave de Caracas; por ende, a desconcentrar actividades y población de la región centro norte-costera. Las autopistas en proceso de construcción, ya avanzadas, son la de Oriente, de unos 300 kilómetros de recorrido, la cual unirá Caracas con Puerto La Cruz y Cumaná; la de los llanos (José Antonio Páez), igualmente de unos 300 kilómetros de longitud, que unirá a Barinas con San Carlos de Cojedes; y la autopista San Cristóbal- La Fría, de unos 70 kilómetros, localizada en la región sur-occidental. La construcción de estas autopistas había sido abandonada al entrar en crisis el modelo de sustitución de importaciones y la política de desconcentración plasmada en el VI Plan de la Nación, a mediados de los años 70 del siglo pasado. La idea del actual gobierno es utilizar los recursos provenientes de la renta petrolera con estos propósitos, y no a través de créditos externos como se tenía pensado anteriormente.

El desarrollo de estas autopistas, además de constituir un paso para acelerar la desconcentración, serviría para consolidar los procesos de integración con países y regiones vecinos. La autopista San Cristóbal-La Fría es clave para el comercio con Colombia y los países de la Comunidad Andina de Naciones, mientras que la autopista a oriente permitiría, además de desconcentrar las funciones portuarias de la región centro norte-costera, facilitar las exportaciones e importaciones destinadas y/o provenientes de los países del Caribe. Las autopistas señaladas podrían estar concluidas en el año 2.010, aproximadamente.

La construcción de otras obras de infraestructura apunta en esa misma dirección. Es el caso de los puentes (2 y 3) que se construyen sobre el río Orinoco con el fin de mejorar la eficiencia del transporte pesado en la región de Guayana, necesario para integrar las industrias básicas al

proceso productivo endógeno y facilitar, además, el comercio con los países del MERCOSUR. En la misma línea de este proceso de integración fue construido un largo tendido para suministrar energía eléctrica a la región norte de Brasil, en los límites con Venezuela

A nivel intrínseco del sistema urbano es posible percibir algunos cambios, principalmente en las redes de comercialización de productos y en las redes de circulación de información, esto es, en la estructura funcional del sistema urbano. En el primer caso es notorio un cambio en los mecanismos o canales de distribución, con el fin de eliminar los intermediarios y disminuir el precio final de bienes y productos. Esto forma parte de una estrategia de comercialización denominada Misión Distribución, que consiste en la localización de mercados (Mercal) que funcionan en red. vendiendo bienes y productos a precios solidarios Casi todas las ciudades venezolanas, desde las de mayor tamaño a las más pequeñas, tienen uno o varios Mercal (Mercado de Alimentos C.A.). La Misión Mercal es definida así (http://www.cadela.gov.ve/misión_mercal.htm):

El objetivo fundamental de Mercal es la comercialización y el mercadeo de productos alimenticios y de otros de primera necesidad para ser colocados al mayor o al detalle. en centros de venta fijos o móviles, previa captación de comercios individuales, colectivos o familiares. Tiene como misión efectuar el mercadeo y comercialización, permanente, al mayor o al detalle de productos alimenticios y otros productos de primera necesidad, manteniendo la calidad, los bajos precios y el fácil acceso. para mantener abastecida a la población venezolana y muy especialmente a la de escasos recursos económicos, incorporando al grupo familiar, a las pequeñas empresas y a las cooperativas organizadas, mediante puntos de comercio fijo y móviles: desarrollando una imagen corporativa en todos sus procesos y con apego a las normas que rigen la materia: para garantizar la seguridad alimentaria. El organismo promotor de esta misión es el Ministerio de Agricultura y Tierras

El programa Mercal se estructura en distintos tipos de módulos, a saber (<http://cadela.gov.ve//descargas/misiónmercald.pdf>):

Módulo Mercal Imagen o Tipo I: punto de venta de modelo de Mercal al detalle. Su estructura guarda un formato estándar en todas las localidades, al concebirse su construcción a nivel nacional a partir de un proyecto con dos modelos de acuerdo a su tamaño: modelo ampliado (274 m²) y modelo básico (154 m²).

Módulos Mercal tipo II: puntos de venta al detalle cuya estructura y capacidad son dimensiones variables dado que provienen de la recuperación y acondicionamiento de recursos de infraestructura del Estado o privado. Pueden ser especializados, es decir, pueden expendirse líneas específicas de alimentos, tales como líneas de embutidos y otros

Bodegas Mercal: puntos de venta al detalle, previamente inscritos en el registro Mercal, ubicados en zonas de mayor densidad poblacional (sic) en riesgo de inseguridad alimentaria. Se corresponde con la bodega tradicional venezolana. Permite la integración de las familias al programa Mercal.

Bodegas Móviles: unidades de vehículos destinados a cubrir diferentes rutas y determinados puntos de venta, para suministro de alimentos al detalle a la población en riesgo de inseguridad alimentaria ubicados en zonas de difícil acceso.

Mega mercado a cielo abierto: venta al detalle o por combos (paquetes de alimentos variados) de productos alimenticios y otros de primera necesidad, en sectores populares de las principales ciudades y municipios, al aire libre o bajo toldos/techo.

Mercal ha venido cambiando la estructura de distribución de alimentos en Venezuela de tal manera que entre junio de 2.003 y diciembre de 2.004 se transformó de una pequeña red estatal de puntos de venta, en el principal actor de la distribución del país, desplazando a varias empresas nacionales y extranjeras. Para marzo de 2,005 existían más de trece mil puntos de venta y más de cuatro mil casas de alimentación, en los que se vendía un promedio de cuatro mil toneladas mensuales de alimentos a unos diez millones de consumidores (Boza, 2005).

Si bien en los actuales momentos el programa Mercal funciona mayoritariamente sobre la base de productos importados, la tendencia es a la incorporación de productos nacionales que serán suministrados una vez que aumente la producción de los núcleos de desarrollo endógeno, una forma de producción local, integrada, fundamentalmente por cooperativas, establecidas en gran parte del país. Para producir alimentos y bienes industriales o semi-elaborados, con mano de obra local y tecnología nacional. El impacto en la estructura funcional del sistema urbano radica en la recuperación de las funciones propias de los lugares centrales de gran número de ciudades pequeñas, que antiguamente abastecían de bienes y servicios a sus entornos, función que tendió a desaparecer con la apertura neoliberal.

En el segundo caso es notorio un proceso de intervención del Estado venezolano en el funcionamiento de las redes de circulación de información, a través de la instalación de *infocentros* (centros de comunicaciones) públicos, con acceso a Internet. Si bien no se dispone de información pertinente relacionada con el número de infocentros instalados en las ciudades, éstos están distribuidos en la mayoría de las ciudades, localizados en escuelas e instituciones públicas, coordinado por el Ministerio de Ciencia y tecnología. La idea central de este programa es facilitar el acceso de la población de menos recursos a Internet sin duda, una forma de integración de las redes informáticas como contraparte a las franquicias y pequeñas empresas privadas. Este hecho, por consiguiente, fortalece la condición de lugares centrales de las ciudades pequeñas.

En estos momentos es difícil evaluar el impacto de los programas y proyectos en las restantes estructuras del sistema urbano: en la distribución espacial de las ciudades y en la jerarquía urbana. Pero, de consolidarse el proceso de desconcentración, sin duda que estas estructuras se verán afectadas en el mediano plazo.

A nivel del espacio interno de la ciudad es notorio, en el funcionamiento de la economía urbana y en la naturaleza de los usos del suelo, los efectos producidos por las *misiones* dentro del marco de los programas sociales del modelo de desarrollo endógeno. Además del impacto de los establecimientos Mercal en la base económica de las ciudades y en el tejido urbano, surgen otras actividades y, por ende, otros usos de la tierra, sustentados en dichas misiones. La misión Barrio *Adentro*, por ejemplo, en el campo médico asistencial, no sólo ha hecho posible nuevas formas de prestación de servicios en los barrios pobres, sino, adicionalmente, la construcción o adaptación de espacios para su funcionamiento.

La misión Barrio *Adentro* tiene como objetivo general garantizar el acceso a los servicios de salud a la población excluida, mediante un modelo de gestión de salud integrado orientada al logro de una mejor calidad de vida, mediante la creación de Consultorios y Cínicas populares, además de los hospitales del pueblo, dentro de las comunidades de poco acceso a los ya existentes y la ubicación de médicos en las comunidades, quienes van a las comunidades haciendo mucho más accesible la salud a cada venezolano (<http://venezuelasite.com/portal/detalles/11837.htm>). De acuerdo con este objetivo, dentro de pocos años la misión Barrio *Adentro* pudiera tener un gran impacto en el funcionamiento de la ciudad, a través de una reorientación del uso de la tierra.

Igual ocurre con el programa de empleo *Vuelvan Caras*, cuyo propósito final deviene en la formación de cooperativas, las cuales ocupan un espacio concreto en el paisaje urbano, adquiriendo, por consiguiente, la ciudad, formas endógenas de organización espacial. El programa de la misión consta de tres partes fundamentales, las cuales, sin duda, tendrán el impacto antes señalado. Estas son (<http://www.vuelvancarass.gov.ve/home.htm>):

Objetivo: garantizar la participación de la fuerza creativa del pueblo en la producción de bienes y servicios, superando las condiciones de exclusión y pobreza generadas en las cuatro últimas décadas.

Alcance: ser capaces de producir la semilla que sembramos, la comida que comemos, la ropa que usamos, los bienes que requerimos, y así romper la dependencia económica, cultural y tecnológica que ha frenado nuestro desarrollo, desde adentro, tomando en cuenta nuestra historia, nuestras vivencias, costumbres y tradiciones; lo que nos enseñaron nuestros abuelos, las formas como nos relacionamos con el ambiente, defendiendo el legado de nuestros libertadores .es decir, poner en marcha un modelo de desarrollo endógeno a nuestro estilo, nacionalista, bolivariano

Lineamientos estratégicos: Convertir mediante el trabajo, el potencial creador del pueblo en poder popular; articular el proceso educativo al proceso productivo para incrementar el empleo, orientar la formación de los recursos humanos y asegurarla participación de cada ciudadano en la producción de bienes y servicios; orientar los esfuerzos hacia las actividades económicas con mayor capacidad generadora de empleo y potencial, especialmente los sectores agrícola, turístico y construcción; promover la animación productiva de las comunidades en situación de pobreza; orientar el modelo productivo hacia la economía social. Priorizando la formación de cooperativas y otras formas asociativas de participación económica: poner el empleo en el centro de la política económica y social, en los niveles nacional, regional y local: impulsar una nueva institucionalidad para el desarrollo de las políticas de promoción de empleo y seguridad social

Hasta el momento, la expresión más concreta de la Misión *Vuelvan Caras* son las cooperativas. En el año 2003 fueron creadas en todo el país 8.067 cooperativas; en el año 2004 fueron creadas 42.097. En 2005 fueron censadas un total de 74.205 cooperativas, las cuales, en total, tenían 709.044 trabajadores (<http://www.sunacoop.gov.ve>). La mayoría de ellas se encuentran localizadas en ciudades pequeñas, muchas en barrios populares.

CONCLUSIONES

El desarrollo del objetivo general del trabajo, que tenía como propósito *realizar una reflexión sobre los efectos de la globalización en la organización del espacio geográfico, con énfasis en el impacto que esta tiene en la organización y funcionamiento del sistema urbano y en la estructura interna de las principales aglomeraciones urbanas en Venezuela*, permite profundizar en las conclusiones. Es posible señalar las siguientes:

1. El fenómeno de la globalización, que se ha acelerado en las últimas décadas, en la denominada tercera ola, tiene varias aristas, siendo la naturaleza económica -la integración de los mercados- y la naturaleza técnica -la formación de redes técnicas y una etapa técnica centrada en la informática- dos de las más importantes. El mundo tiende a integrarse en un circuito único de producción y consumo, liderado por las grandes empresas multinacionales y a funcionar en red, bajo la égida de Internet.
2. El sistema urbano, tiende, desde el punto de vista espacial, a dirigir el funcionamiento de la economía mundial, estructurada en forma de red: las grandes ciudades se comportan como los nodos articuladores de la red (o de las redes), dando origen a una estructura jerarquizada conformada por ciudades globales, metrópolis nacionales, metrópolis regionales y centros urbanos locales. Cada uno de ellos cumple un papel bien definido en la red, dentro del proceso de articulación de la economía mundial.
3. Las expresiones concretas de la globalización tienen eco en las aglomeraciones urbanas, siendo la homogeneización del consumo y del paisaje urbano un aspecto conspicuo, que se evidencia en casi todo el mundo.
4. La globalización no está exenta de contradicciones, generando, en los espacios geográficos, altos niveles de concentración y, a la vez, fragmentación. La concentración -económica y técnica- se evidencia en los rangos superiores de la jerarquía urbana y en los países desarrollados; la fragmentación, por su parte, se manifiesta en las desigualdades sociales, en la segmentación de los patrones de consumo, en el espacio social de las ciudades, siendo los estratos económicos altos los más beneficiados por el proceso de globalización.

5. La globalización genera resistencias. Los procesos de integración regional es una consecuencia de la globalización. pero, a su vez, un ejemplo de resistencia, para en la mayoría de los casos, frenar las imposiciones que los organismos multilaterales impone en la producción y circulación de bienes y servicios
6. La globalización, como proceso, se expande a casi todo el mundo, a países pobres y ricos, generando impacto en los espacios geográficos, en sus distintas escalas; Venezuela no escapa del proceso de globalización, siendo posible analizar su impacto, en las distintas dimensiones de su espacio geográfico

El desarrollo de los objetivos particulares, permitió, precisamente, estudiar el impacto de la globalización en el espacio nacional de Venezuela en tres escalas distintas: espacio nacional, sistema urbano nacional y principales aglomeraciones urbanas.

El primer objetivo particular, que tenía como propósito *realizar una reflexión teórica sobre los efectos de la globalización en la organización del espacio geográfico, con énfasis en el impacto que se genera en el sistema urbano nacional y en las principales aglomeraciones urbanas del país*, permitió articular las ideas principales para comprender la inserción de Venezuela en el proceso de globalización. El segundo objetivo particular, cuyo propósito era *analizar, desde el punto de vista empírico, los cambios más trascendentales que se producen en el espacio urbano nacional: en el sistema de ciudades y en las principales aglomeraciones urbanas*, permitió, por su parte, desentrañar el impacto concreto que la globalización produce en Venezuela, en las escalas geográficas seleccionadas. Este análisis hizo posible llegar a las siguientes conclusiones:

1. La inserción de Venezuela en el proceso de globalización devino en un cambio del modelo de desarrollo. El modelo típicamente rentista, sustentado en un proceso de sustitución de importaciones, dio paso a un modelo centrado en exportaciones no tradicionales: este modelo, de corte neo-liberal, redujo sustancialmente el peso del Estado en el proceso productivo, como resultado de un reajuste o apertura económica. Como consecuencia de la apertura cambiaron varias variables macroeconómicas, resaltando, además, un intenso proceso de terciarización de la economía.
2. A nivel del sistema urbano también ocurrieron cambios importantes. Se acentuó el proceso de concentración, derivando, sin embargo, un fenómeno de concentración selectiva, que desde el punto de vista morfológico, produjo aglomeraciones y conurbaciones. El cuanto a la dimensión vertical del sistema urbano, ocurrieron importantes modificaciones, siendo el

surgimiento de ciudades medias, una de ellas. El sistema urbano, adicionalmente, tendió a articularse, sobremanera, sobre la base de los nuevos medios técnicos de circulación, especialmente con la expansión de la telefonía celular e Internet. El proceso de globalización tiene expresiones concretas en el tejido urbano de las principales aglomeraciones urbanas de Venezuela. Una de ellas tiene que ver con los centros comerciales de nueva generación -tipo mall- los cuales, paulatinamente, se expanden a las principales ciudades del país; otra está relacionada con las franquicias, formato de negocios que ha producido cambios en la economía urbana y en el paisaje urbano, y, que, a manera de efecto de demostración, se expande al resto de los circuitos de comercialización y prestación de servicios.

RECOMENDACIONES

El estudio del impacto del proceso de globalización. más que una moda, es una necesidad. Los aspectos de estudio que de él se derivan, sin embargo, son numerosos. Resulta complejo, en un trabajo de esta naturaleza, estudiarlos todos. Esa fue la razón por la que el trabajo se redujo a apenas unos aspectos particulares de la globalización. Un trabajo más profundo, en consecuencia, necesita ser abordado con mayor intensidad

Hubiese sido posible, en otras circunstancias, profundizar en cada aspecto estudiado. especialmente en lo relacionado con las evidencias empíricas o expresiones concretas de la globalización. Discriminar, por ejemplo, la naturaleza de los centros comerciales y las franquicias - tipologías-; en estas últimas, profundizar en el análisis empírico, tanto desde el punto de vista del alcance funcional, como de la distribución geográfica. Esta, en consecuencia, es una recomendación para continuar con el tema.

Sería posible, adicionalmente, profundizar en el impacto de tal globalización en una de las dimensiones de la estructura del sistema urbano. Por falta de información no fue posible tratar a profundidad los cambios producidos en la estructura funcional. Habría sido interesante, por ejemplo, analizar la base económica de las ciudades, con el fin de establecer, con mayor propiedad, el peso de los distintos sectores y ramas de la economía, en la función regional de las ciudades.

Aunque es temprano aún para evaluar el impacto de las políticas del gobierno nacional del presidente Chávez, esta es una necesidad insoslayable, pues, la gran mayoría de esas políticas - nacionalistas, revolucionarias, anti-neoliberales- están siendo enfocadas para frenar algunos aspectos perversos de la globalización. Resultaría por ello interesante evaluar, en un futuro cercano, su impacto en el modelo de desarrollo que propugna, el cual apunta hacia lo endógeno; evaluar, en consecuencia, el impacto en las principales estructuras espaciales. Igualmente el impacto en el tejido urbano de las principales aglomeraciones, especialmente en el uso de la tierra, en el espacio social y en los circuitos básicos de la economía urbana.

NOTAS ACLARATORIAS

Capítulo 1.

¹ Baró Herrera (1997), plantea que en la literatura más reciente en materia de relaciones económicas internacionales, es posible encontrar las nociones de *globalización* y *mundialización*. Aunque unos pocos autores han tratado de presentar una distinción entre ambas, en este trabajo, al igual que lo hace el autor arriba citado, ambas nociones se utilizan simultáneamente, debido a que al revisar las fuentes consultadas, se aprecia un empleo de la noción de *globalización* en autores anglosajones y latinoamericanos, mientras que la de *mundialización* es más comúnmente utilizada por autores franceses

² Para Krygier (2000), el siglo XXI, que recién comienza, promete ser uno de transformaciones espectaculares, sin precedentes, por sus efectos en la calidad de vida personal, profesional, local y mundial, ya que se esperan cambios acelerados en la tecnología de la información y de la comunicación, la nanotecnología, la genética, la biotecnología y la robótica; esto es, de cambios cuánticos que desafían las antiguas ideas y formas de hacer las cosas.

³ En opinión de Cornish (1999), esta "tercera ola" comenzó hace unos diez años con la llegada de nuevas tecnologías, como Internet y las redes de información multimedia. Sostiene además, que la información se convertirá rápidamente en el recurso mundial más precioso para crear riqueza y sustituirá a la tierra, la energía, el trabajo y el capital. Al mismo tiempo generalizará el comercio electrónico, dando lugar a una nueva geografía mental del comercio, eliminando las distancias físicas, sustituidas por el "teletrayecto", pero trayendo consigo nuevas formas de dependencia, empujando a las personas abandonar sus responsabilidades profesionales y familiares para refugiarse en el universo de ciberespacio; toda una revolución, hasta ahora desconocida.

⁴ El resultado de ello es la configuración y consolidación de potencias económicas privadas cuyas cifras de negocios sobrepasa al Producto Interno Bruto (PIB) de naciones medianas: General Motors mueve más dinero que toda Dinamarca, Exxon más que Noruega, Toyota más que Portugal y cualquiera, entre una docena de firmas, más que Venezuela (Márquez, 2000).

⁵ Jean Baudrillard (2000) distingue entre mundialización y universalidad, como dos procesos que se excluyen mutuamente. La mundialización sería la de las técnicas, del mercado, del turismo, de la información, proceso cada vez más irreversible. La universalidad sería la de los valores, de los derechos humanos, de las libertades, de la cultura, de la democracia. Esta última estaría más asociada a la localización o la lugarización, por la singularidad de sus formas (las lenguas, las culturas, los individuos, los caracteres, etc.), proceso que pudiera estar en vías de desaparición.

⁶ El proceso de globalización no está exento de contradicciones. Por un lado ha traído aparejada una mundialización de la crítica y la disidencia que ya se insinúa. Las fuerzas políticas del mundo comienzan a reaccionar ante la globalización, existiendo rechazo nacionalista a sus imposiciones a través de protestas y movimientos para adversar los efectos de la expansión financiera, empresarial, comercial y laboral, agrupados en dos frentes: los antiglobalistas propiamente dichos, esto es, aquellos que toman la antiglobalización como una ideología; y los que se oponen, en mayor o menor grado, a determinados efectos y excesos que surgen de la globalización, pero que no son antiglobalistas (Rodnes, 2001). Por otro lado, como lo señala Márquez (2000), en paralelo, todos los países buscan aprovechar los flujos de capital que acompañan el proceso, explotando sus ventajas comparativas para atraer inversiones extranjeras y obtener auxilios de los organismos financieros multilaterales; al mismo tiempo que, con el propósito de fortalecerse internamente y a la vez insertarse en la economía globalizadora, se adelantan procesos de integración regional y subregional.

⁷ Para Ramonet (1997), la globalización es un proceso esencialmente económico - revolución económica sustentado en la interdependencia cada vez mayor de la economía en un gran número de países, debido a las exigencias que plantea el libre intercambio comercial; pero concomitante e interconectada con otras dos revoluciones: la revolución tecnológica gracias a la cual la globalización atañe al sector financiero que controla actualmente y por bastante margen la vida económica; y la revolución sociológica que ha hecho posible poner en duda el concepto tradicional de poder y en especial del poder político, de tal manera que la

economía está cada vez más desconectada de lo social y se niega a asumir la responsabilidad de las consecuencias (desempleo masivo, depauperación, exclusión, ruptura) derivados de la adopción de la lógica de la globalización de los mercados.

⁸ Luttwak (2000) le da el nombre de *Turbocapitalismo* a los procesos de ajuste realizado por las naciones que gradualmente transforman sus economías, anteriormente controladas a través de medidas proteccionistas y de bienestar social.

⁹ El "toyotismo" es una forma de organización productiva, característica de estos tiempos, arquetipo de la flexibilización del trabajo y la subcontratación, que se extiende a todas las filiales de la empresa Toyota en el mundo y que ha sido adoptada por el resto de la actividad empresarial. El toyotismo permite la descentralización de la actividad productiva, el trabajo fuera de la fábrica, la conexión en red de los concesionarios y proveedores, creando nuevas formas de Localización espacial de las actividades de las empresas: fragmentada y discontinua ([http: wyAv.qtobal.tovota.com](http://wyAv.qtobal.tovota.com)).

¹⁰ El proceso de apertura no es necesariamente bidireccional. Mientras los países pobres, por ejemplo, abren sus mercados, algunos países desarrollados aplican barreras a los productos provenientes de los primeros, e incluso de otros países desarrollados, escudándose en supuestas protecciones al medio ambiente, defensa de los derechos humanos, violaciones a las leyes de protección al derecho intelectual, bajo control de calidad, etc. (Giannetto, 1998).

¹¹ La Localización transnacional de las "maquiladoras" es un ejemplo de ello. Mientras la proximidad a los grandes mercados es un importante factor de localización, los salarios bajos explican primariamente el crecimiento de la industria de la maquila", especialmente en las regiones o países en desarrollo. Por lo general son industrias o plantas subsidiarias (o subcontratistas) de grandes empresas multinacionales, que crean, en consecuencia, enclaves industriales en estas regiones o países, con un alto nivel de dependencia económica, social y tecnológica (South, 1990).

¹² Para Thurow (1996), pasar de las economías nacionales a una economía mundial única es un salto demasiado difícil. Como resultado de ello están surgiendo grupos o bloques comerciales regionales como escalones naturales en proceso de evolución hacia una verdadera economía global. Sin embargo, estos bloques conducen a algunas tendencias contradictorias. Los grupos se están orientando hacia un comercio más libre dentro de cada bloque, pero al mismo tiempo se están desarrollando más gestiones comerciales entre los gobiernos de los bloques.

¹³ Para Ettliger (1999), el concepto de ventaja comparativa difiere sustancialmente del de ventaja competitiva. La ventaja comparativa es aquella que tiene una región en un determinado bien o producto, si lo puede producir más eficientemente que otra región. La ventaja competitiva, por su parte, se refiere al éxito relativo de un sistema productivo (al nivel local, regional o nacional) como una función del más apropiado contexto institucional. Mientras que las ventajas comparativas diferencian a las regiones cuantitativamente en el corto plazo, las ventajas competitivas diferencian los sistemas de producción regional, cualitativamente, en el largo plazo.

¹⁴ El concepto de competitividad ha generado controversias. Paúl Krugman cuestiona la analogía entre un país y una empresa para referirse a la competitividad, sobre la base de la línea de flotación, la cual sólo existiría para las empresas, que si no son competitivas, es decir, cuando su posición de mercado es insostenible - a menos que mejore su funcionamiento- dejaría de existir. Lo mismo no sería igual para un país, que independientemente de su situación económica no deja de existir, pues no tiene una línea de flotación bien definida. En consecuencia, el concepto de competitividad nacional sería engañoso. Leonardo Vivas, por su parte, sostiene que el desempeño de una economía nacional no depende exclusivamente del comercio con el mundo, sino principalmente de un hecho interno, una medida de desempeño y de logro de bienestar y calidad de vida, que depende no sólo de las empresas que compiten en mercados particulares y que se mueven en mercados financieros más globales, sino del conjunto global, institucional, que lo hace posible, lo cual validaría el uso del concepto para referirse a un Estado o nación (El Nacional, Caracas, 21 de septiembre de 1997, páginas H6 y H7)

¹⁵ En esencia, Internet es más que una revolución tecnológica. Lo es, además, en los negocios, pero también en lo social, ya que ha conectado a las personas y a las organizaciones, creando un nuevo tipo de poder; en realidad, una herramienta de la globalización (Da Silva, 2001).

¹⁶ Santos y Silveira (1998), interesadamente, señalan que en la aurora de la historia existían tantos sistemas técnicos como lugares, mientras que hoy día, en todas partes, predomina un sistema técnico, que es la base material de la globalización.

¹⁷ Está surgiendo una nueva división del mundo basada en la tecnología. Una pequeña parte del globo genera casi todas las innovaciones tecnológicas. Otro grupo, que abarca casi la mitad de los habitantes del mundo, puede adoptar estas tecnologías al producirlas y consumirlas. El resto, es decir, casi un tercio de la población mundial, no guarda conexión alguna con esas tecnologías: no innova, ni las produce ni las consume (Sachs, 2000).

¹⁸ En opinión de Requiez (2000), la globalización tiene dos caras. Por un lado se nos ofrece como sinónimo de progreso, de camino seguro hacia los bienes de consumo que los más desarrollados producen, hacia el confort, el bienestar y la productividad económica, justicia mundial, con una promesa de disfrute de la vida, lo cual conlleva nada menos que la masificación planificada del goce, asociada a una oferta de libertad individual. Pero ocurre que hay otra cara de la globalización; una cara oculta que se manifiesta a niveles subjetivos. Junto a sus bondades coexiste un lado ominoso que tiene sus efectos en la subjetividad contemporánea. Esto plantea incongruencias puesto que el ideal de la globalización es la adaptación del sujeto a un sistema, que se erige en sistema universal y define lo anormal con criterios de adaptabilidad a dichos sistema. De allí que la adaptación, la igualdad, la masificación, se topan con un punto irreductible e infranqueable, esto es un principio de diferenciación, de desigualdad estructural, que en algunos casos genera segregación, discriminación, racismo. Ambas caras de la globalización, en consecuencia, coexisten tanto en la vida cotidiana, como en los espacios donde habita el hombre, especialmente en sus grandes metrópolis.

¹⁹ La fusión puede, incluso, adquirir una forma concreta de asociación, en la que cada parte mantiene su independencia, como la que se da entre las salas de cine y las empresas de refrescos (Coca Cola, Pepsi Cola), mediante la cual estas últimas mantienen exclusividad en la venta y publicidad de sus productos en las redes de cines, una de las tantas formas de integración de los servicios en las ciudades, y por consiguiente, del funcionamiento de los sistemas urbanos. Igualmente se da una asociación entre las estaciones de servicio y cadenas de comida rápida, asociación cada vez más visible en el paisaje urbano y peri-urbano del mundo occidental.

²⁰ Fómica define a las tecnópolis como asentamientos altamente organizados de producción intelectual, en los cuales el proceso de producción inmaterial encuentra un ambiente propicio, que equivalen a las zonas industriales equipadas para el proceso de producción material. La "ciudad tecnopolitana", en este sentido. Pone en práctica estrategias de desarrollo económico basadas en la valoración de su potencial universitario, de investigación industrial y se articula en polos tecnológicos, parques científicos, centros de enlace universidad-industria, alrededor de los cuales gira la vida económica de la ciudad. Las tecnópolis son, por lo tanto, un ambiente de competitividad.

²¹ La actividad productiva del presente ha cambiado sustancialmente la distinción clásica entre industrias y servicios, cada día más interdependientes y agrupadas en el mismo esquema productivo de las grandes corporaciones; el desarrollo tecnológico ha hecho posible una mayor productividad de la actividad industrial, liberando mano de obra y nuevas necesidades en el sector terciario; trayendo como consecuencia, una mayor terciarización de las actividades industriales y productivas en general y un cambio sustancial en la estructura funcional de las ciudades- base económica- cada vez más terciarizada.

²² El desarrollo de redes modernas de transporte es un elemento crucial en el proceso de integración de los sistemas urbanos nacionales en un sistema mundial. Uno de los ejemplos más interesantes de este proceso es el auge del transporte marítimo vía contenedores, que no sólo permite la articulación entre los puertos internacionales, sino de éstos con el interior de los continentes y países a través de la conexión de dichos contenedores al transporte carretero por autopistas y a los ferrocarriles (Comtois, 1999; Ridolfi, 1999; Slack, 1999). Esta integración ha sido igualmente posible gracias al gran desarrollo del transporte aéreo, el cual permite una movilización rápida y masiva de pasajeros entre los grandes centros urbanos del mundo, que crea una red de interdependencias, que con mayor facilidad supera las barreras físico naturales (Cattan, 1995). La reactivación del transporte ferroviario, especialmente con el desarrollo de los trenes super-rápidos (bala), que permite una más rápida interconexión y movilización terrestre a nivel continental y nacional, ha permitido y acelerado, también, el funcionamiento en red de los espacios geográficos y de los sistemas urbanos.

⁷³ El desarrollo de nuevas tecnologías en el área de las telecomunicaciones ha permitido la conexión financiera en red de las ciudades a nivel mundial y a toda hora, a través de los cajeros automáticos de los bancos. Y las innovaciones en los transportes han permitido una mayor circulación de bienes entre los puertos y el resto de las ciudades, gracias al invento de los 'contenedores' que fluyen a través de las carreteras y autopistas de un país y en su red ferroviaria.

^M La franquicia puede ser considerada como una relación comercial básica, elemental y subordinada, en la que simplemente se otorga un privilegio especial a un individuo o grupo para la explotación de un nombre, insignia o marca. Si bien los antecedentes de la franquicia puedan remontarse siglos atrás, su auge es reciente, impulsada por los avances tecnológicos y las comunicaciones en red, que facilitan su concesión. Uno de los ejemplos más conspicuos de franquicia es el de la cadena de comidas rápidas McDonald's, presente en casi todas las metrópolis del mundo occidental.

²⁵ La cultura pop es un ejemplo de masificación universal, con grandes repercusiones en el funcionamiento de los sistemas urbanos y de la organización interna de la metrópoli, por su gran capacidad de inserción en los medios de comunicación y en el mercado, lo cual ha dado origen a la creación de tiendas en red, locales o globales, pero que expenden productos fundamentalmente globales. La cultura pop no quiere tribus, cofradías, pequeños grupos que proclamen su diferencia, al menos por los momentos. Ha comenzado a dar señas de que busca un ciudadano casi único, de que promueve la homogeneización, de que no gusta de las individualidades, ni las divisiones. Quiere que todos nos confundamos en la masa (Osio, 1999), bajo el liderazgo de las grandes empresas multinacionales de la industria del entretenimiento.

²⁶ Esta visión homogeneizadora es, sin embargo, cuestionada por algunos. Para los arquitectos Félix Bordes y Cesar Portella, esta pareciera ser una visión catastrófica de ver la concentración y la dispersión. En su opinión, las particularidades regionales rompen con este orden, y muchas, pero muchas ciudades del mundo reflejan, por el contrario, una gran heterogeneidad en su interior, órdenes yuxtapuestos de su arte urbanístico -lo contrario del caos- y una relación con la naturaleza, es decir, distintas escenografías (Maneiro, 2001).

²⁷ En algunos centros urbanos, especialmente en las grandes metrópolis, ocurre, sin embargo, un proceso de renovación urbana, que revitaliza el centro, donde en muchos casos se localizan las unidades de comando de las grandes empresas, dejando en la periferia las funciones estrictamente productivas, a lo largo de las principales vías de comunicación o en parques especialmente diseñados.

²⁸ Para Ruth Auerbach y William Niño, la ciudad ha perdido sus límites. Antes se pensaba que los términos de la ciudad eran muy concretos: giraban alrededor de un centro histórico, al que rodeaba un anillo de modernidad y luego las fábricas que quedaban como marginadas. En su opinión, hoy día la ciudad es todo. La ciudad es todo y es borde, con los suburbios y las áreas suburbanas. La verdadera ciudad histórica ahora es la ciudad periférica, el verdadero paisaje de la ciudad (Rivera, 2001).

Capítulo 2.

²⁶ López Maya y Lander (1997) señalan que si bien los expertos en economía petrolera habían afirmado que el modelo de desarrollo "petrolero - rentista" de Venezuela había comenzado su declive en 1978, las expresiones inequívocas del desencadenamiento de una crisis global de la sociedad sólo se dieron unos años más tarde sobre la base de dos hechos principales: primero, fue el Viernes negro" de febrero 1983, cuando el gobierno se vio en la obligación de establecer un control cambiario y una devaluación del bolívar. luego, sobrevino la explosión social del 27 de febrero de 1989 y los días siguientes, cuando la masas urbanas empobrecidas y defraudadas por el mensaje presidencial de Carlos Andrés Pérez, quien informó sobre la voluntad de su gobierno de someterse al programa económico del Fondo Monetario Internacional. Finalmente, la crisis política alcanzaba su máximo con los golpes de Estado fracasados de 1992 y la suspensión del cargo del presidente Pérez en 1993.

³⁰ Aranda (1997), considera que la creciente globalización de la economía mundial ha hecho más exigente los requerimientos de competitividad para acrecentar las exportaciones no tradicionales. Señala que es probable que uno de los elementos más dinámicos para producir el fenómeno de la globalización sea el que el mundo entero, con la sola excepción de China, Cuba, Corea del Norte y algunos países africanos, ha consolidado el modo de producción capitalista y que virtualmente todos los países han llegado a una etapa

en que para proseguir el crecimiento y la transformación sea ineludible entrar al mercado mundial! con exportaciones distintas a las que procuraban las ventajas comparativas naturales. En consecuencia, ello implica no sólo exigencias internas, sino la adaptación a los mecanismos que favorecen ese tipo de exportaciones y en las reglas que regulan el intercambio mundial de bienes y servicios a través de ventajas competitivas, como empezó a ocurrir en Venezuela en las décadas más recientes.³¹ Esta comparación expresa *grosso modo*, que todos aquellos centros urbanos con tasas de crecimiento interanual superiores a 2,53%, pueden considerarse como núcleos de atracción de población, vía inmigración, nacional o internacional. El peso de esta relación, sin embargo, por efecto de tamaño demográfico, es mucho más acentuado en las ciudades grandes y medias que en las ciudades pequeñas.

³² Pulido (2004) considera a Maracay y Ciudad Guayana (dentro de un conjunto de cuatro ciudades que incluye además a Barquisimeto y Puerto Cabello), como centros privilegiados para inversiones de origen extranjero, dada su condición de ciudades "intermedias". En opinión de la autora constituyen, adicionalmente, puntos canalizadores de intercambios de inversiones, mercancías y población, y lucen como los centros del sistema urbano nacional con mayor autonomía relativa financiera y política, con respecto a la capital nacional, para tomar decisiones que conciernen a su desarrollo, a la vez que muestran una gran capacidad para polarizar el espacio y erigirse en líderes de sus regiones.

³³ Las ciudades emergentes se corresponden *grosso modo* con aquellas que experimentan altas tasas de crecimiento y alcanzan, en el corto y mediano plazo, un rol intermedio en la jerarquía urbana (Pulido, 2004) La Enciclopedia Océano de Venezuela (2001), distingue, adicionalmente una categoría de ciudades medias emergentes, distintas de las ciudades medias capitales de estado. Las emergentes compiten fuertemente con las capitales de estado y, en la mayoría de los casos organizan sus propias órbitas regionales: Puerto Cabello, Valera, El Tigre, Carúpano, Punto Fijo, La Victoria, Ciudad Ojeda, Carora, Manara, Valle de la Pascua, Porlamar, Anaco, Villa de Cura, Rubio, El Vigía, entre otras, son ejemplo de ciudades medias emergentes

³⁴ El crecimiento natural de la población venezolana se redujo sostenidamente en las dos últimas décadas del siglo XX. Para 1980 la tasa bruta de natalidad fue de 32‰ y la tasa bruta de mortalidad fue de 4,9‰ dando como resultado un crecimiento natural de 2,71% Para 1990 la tasa bruta de natalidad se redujo a 27,9‰ y la de mortalidad a 4,4‰, originando un crecimiento natural de 2,35%. Para el año 2000 estas tasas fueron de 21,7‰ 4,3‰ y 1,74% respectivamente (INE, Anuarios Estadísticos de Venezuela).

³⁵ Factores como la escasez de terrenos en Caracas para construir, el alto costo de los inmuebles en la capital y el bajo poder adquisitivo de algunos compradores, se conjugaron hace unos años e hicieron que los asentamientos más cercanos a la ciudad se convirtieran en la salida a esa demanda inmobiliaria insatisfecha. Hoy zonas como Guaremas, Guatire, Los Valles del Tuy, San Antonio de los Altos, entre otras, son las ciudades *dormitorio* de Caracas. Allí, una gran cantidad de caraqueños trasladó sus residencias, pero continúa trabajando, estudiando, y, en muchos casos, dimitiéndose en Caracas (Alfonso, 2005).³⁶ La *megalópolis* concentraba en 1995 cerca de 65% de los establecimientos industriales y 67% del personal ocupado en la misma actividad, a la vez que generaba cerca de 53% del valor agregado industrial nacional (Negrón, 2001).

" Jungemann (2002), señala que el caso de Caracas (y por extensión de la megalópolis) es un ejemplo claro de la tendencia de metropolización socio territorialmente fragmentada y segregada donde se confrontan la sociedad global a través de fragmentos interconectados (social, cultural, económico y territorialmente) y los espacios locales como espacios territorialmente diferenciados de reproducción socioeconómica de grupos sociales específicos que desarrollan actividades de sobre vivencia. A esta fragmentación y complejidad socio territorial se agrega la institucionalidad, dada por la simultaneidad y falta de coordinación entre los distintos niveles o escalas de gobierno.

³⁶ Para Cunill (1993), el complejo urbano integrado por la *megalópolis* funciona como un *enclave* privilegiado que está hipertrofiado, al succionar la mayor parte de sus recursos del resto del país. Considera que esta macrocefalia ha logrado constituir un gran conjunto de población que con su capacidad de consumo ha posibilitado la instalación de gran cantidad de comercios, servicios e industrias medianas y livianas, pero a la vez por ausencia de eficaces políticas de ordenamiento territorial, ha desencadenado un alto grado de caos urbano, que está dañando irreversiblemente espacios y calidad de vida.

¹⁹ Barrios (2000), sostiene que si bien Caracas ha experimentado un proceso de desindustrialización -perdió cerca de 45000 empleos entre 1989 y 1997-, el hecho de que la región metropolitana de Caracas mantenga

un alto valor agregado generado por la industria, ratifica su condición productiva. Señala, adicionalmente que un análisis más profundo de los sectores líderes de la economía del Área Metropolitana de Caracas, permiten conocer, que la capital absorbe una alta proporción de la población ocupada con algún nivel de educación superior, y que los subsectores restantes se ubican consistente y preferentemente en la ciudad capital, lo cual demuestra su indiscutible centralidad económica y ratifica su condición de lugar privilegiado para la legalización de las actividades más directamente relacionadas con la dinámica global, como el caso del sector financiero

* El mercado de la información en Venezuela, sin embargo, está muy desigualmente distribuido desde el punto de vista geográfico. En el caso de Internet, por ejemplo, para el año 2002, el 71% de los usuarios se ubicaba en Caracas, seguido de Maracaibo (5,7%) y Valencia (3,5%). Desde el punto de vista social existía una gran diferenciación, pues cerca de 48% de los usuarios -casi la mitad- eran profesionales universitarios (Álvarez y Rodríguez, 2003)

⁴¹ Venezuela cuenta con dos redes públicas de acceso a la super autopista de la información: Reacciun y platino. La primera conforma la red Académica Cooperativa de Centros de Investigación y Universidades Nacionales y fue creada a principios de la década de los ochenta del siglo XX para atender a la comunidad científica venezolana, formando hoy día parte de la red de la CANTV A ella están conectadas las principales empresas de telecomunicación del país, incluidas las que prestan servicios de telefonía fija y móvil e Internet. Platino, por su parte es un proyecto especial del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) que tiene como objetivo el mejoramiento de las actividades comunicacionales del Estado venezolano (Álvarez y Rodríguez, 1998).

Capítulo 3.

¹² Johnson (1975), señala que el centro de una ciudad moderna exhibe rasgos especiales del uso de la tierra con funciones distintivas lo cual hace de él el más conocido de los sectores que se encuentran dentro de las áreas urbanas. Indica el autor que en la literatura geográfica, particularmente en Norteamérica, el centro de la ciudad es comúnmente llamado Distrito *Central de Comercios y Oficinas (CBD)*, definido como un área de la ciudad donde domina el comercio minorista y los servicios. Estos usos se consiguen en otras partes de la ciudad, aunque no al mismo nivel de intensidad y ocupando áreas menos extensas. Cárter (1981), por su parte, señala que el *CBD* es considerado el centro organizador, alrededor del cual la ciudad se estructura, identificando un área típica de la ciudad donde las actividades dominantes corresponden al sector terciario de la economía urbana (comercio y servicios).

⁴³ Beavon (1981) considera que la estructura comercial de una ciudad, especialmente de las ciudades del mundo occidental, pueden adoptar diversas formas dentro de un patrón aglomerado, siguiendo en todo caso una estructura jerarquizada en el marco de las pautas de la teoría del lugar central. En forma nuclear: centros convencionales, vecinales, locales, regionales y metropolitanos; en forma de ordenaciones lineales: calle comercial, arterias urbanas, vías suburbanas y autopistas; y, en forma de zonas especializadas: calles de automóviles, barrios de imprentas, barrios de diversión, mercados exóticos, barrios de ventas de muebles y centros médicos, bien sea planificados o no planificados. El *CBD* de las grandes ciudades adopta, por lo general, una forma nuclear de tipo metropolitano, pero puede contener las otras formas de aglomeración. ^u Los centros comerciales CADA tuvieron una amplia difusión en las ciudades venezolanas. Tenían, por lo general, una localización periférica al centro de la ciudad, en avenidas circunvecinas a éste, llegando, en muchos casos, a constituir una forma de nucleación y, tener un rol significativo en la desconcentración del *CBD* Tal es el caso de la ciudad de Mérida Allí el C.C. CADA se convirtió en el primer centro comercial de la ciudad (en los años sesenta del siglo XX) localizándose en el sector Glorias Patrias, el cual se constituyó en un núcleo sub-central, con funciones de menor rango que las del casco central o *CBD*, pero de mayor rango que el de las restantes nucleaciones de la ciudad (Amaya, 1989)

⁴⁵ El ancla es una estrategia comercial y publicitaria que revaloriza el rol de los centros comerciales, como puede ser un hipermercado, cines, farmacias, bancos o franquicias ampliamente conocidas.

* El target puede ser considerado como un objetivo que sustenta un determinado bien, producto o establecimiento En el caso de los centros comerciales, la clase media es su principal objetivo

¹Cadenas y Saab (2003) consideran que las franquicias construidas o establecidas durante este periodo tienen elementos o características que permiten reconocerlas como elementos del momento actual. Señalan

que este mecanismo de comercialización cobra fuerza, porque se asocia con la necesidad de expansión de las industrias de los Estados Unidos, y su uso como sistema de distribución comercial lo inician grandes empresas como **General Motors, Coca Cola, Texaco, Standard OH**, y se ha extendido a distintas tipologías comerciales como la comida rápida, y hoy a cualquier categoría de negocio.

⁴⁸ Existen distintos tipos de interpretaciones del término *red*. Aquí se utiliza el dado por la Gran Enciclopedia Espasa (2005, Tomo 16, pp. 9.907) que define una red como *un conjunto de establecimientos...distribuidos por varios lugares y pertenecientes a una sola empresa o sometido a una sola dirección*.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y HEMEROGRÁFICAS

Acosta, Maruja (1973). *Urbanización y clases sociales en Venezuela*. **Revista Interamericana de Planificación**. 7; 3-40.

Alessandri, Ana Fani (1994). *A Naturaleza do Espaço Fragmentado*. En: Santos. Milton; De Sousa, Adelia y Silveira. María (Organizadores). **Territorio, Globalizacáo e Fragmentacáo**. Editora Hucitec-Andur, Sao Paulo; 15-20.

Alfonso, Carmen Sofía (2005). *Guarenas - Guatire en crecimiento*. **El Nacional**, cuerpo D pagina 1. 17 de julio

Almaraz, Francisco (1996). *Urbes Que Asfixian* **El Nacional**. Caracas, 14 de Marzo.

Alvarez, Víctor y Rodríguez, Davgla (1998) **De la sociedad rentista a la sociedad del conocimiento**. Maracaibo. ediciones Fundacite

Alvarez, Víctor y Rodríguez, Davgla (2003). **Del sector ciencia y tecnología a la sociedad del conocimiento**. Caracas, Centro Gumilla

Amaya, Carlos (1979). **The Development of the Venezuelan National Settlement System** University of Toronto, Departmenet of Geography. (M:A. Thesis).

Amaya, Carlos (1986). *Estabilidad de la jerarquía urbana en el sistema de ciudades de Venezuela*. **Revista Geográfica Venezolana**. 27; 35-62.

Amaya, Carlos (1988). *Metropolización del sistema de ciudades venezolano*. **Revista Geográfica Venezolana**. 29; 65-92.

Amaya, Carlos (1989) **Geografía urbana de una ciudad: el caso de Mérida**. Mérida. Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.

Amaya, Carlos (1990) **Dinámica de Crecimiento de las Ciudades Venezolanas**. Mérida. Colegio de Geógrafos de Venezuela- Capitulo de Mérida

Amaya, Carlos (1992). *Metropolización en la organización del espacio venezolano En: Panadero. Miguel te al (editores)*. **América Latina: La Cuestión Regional**. Castilla La Mancha, Colección Estudios; 171-192.

Amaya, Carlos (1993) **Difusión espacial en Venezuela**. Mérida. Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.

Amaya, Carlos (1997). *Globalización, homogeneización del consumo y cambios en la estructura interna de las ciudades: la experiencia venezolana*. **Espacio y Desarrollo**. 9.168-176.

Amaya, Carlos (1999). *Desarrollo histórico del sistema urbano venezolano: modelos de organización*. **Revista Geográfica Venezolana**. 40(2); 167-199

Amaya, Carlos (2005). *De las redes tangibles de transporte a las redes intangibles de información en el sistema urbano venezolano. X Encuentro de Geógrafos de América Latina- EGAL-*. Sao Paulo- Brasil, 20-25 de marzo de 2005

Aranda, Sergio (1992) **La economía venezolana**. Caracas, editorial Pomaire

Aranda, Sergio (1997). *La apertura externa y el desarrollo económico*. En: Sergio Aranda, Víctor Fajardo y Luis Mata Mollejas (coordinadores), **El desarrollo económico como problema**. Caracas, CENDES, serie Foro al Día, No. 2.

Arraiz, Rafael (1998). *El Desafío de la Globalización*. **El Nacional**. Caracas, 27 de Mayo. Página A4.

Asociación Pro-Venezuela (1971). **Un programa para Venezuela**. Caracas, Senda Ávila C. A.

Barata, Teresa (1995). *Nuevos productos inmobiliarios y reestructuración urbana*. **Revista Geográfica**, XXIX: 53-67

Baró Herrera, Silvio (1997) **Globalización y Desarrollo Mundial**. La Habana, editorial de Ciencias Sociales.

Barreiro, Raquel (2006). *Centros comerciales para todos*. **El Universal**. Caracas, 22 de enero. 2-1.

Barrios, Sonia (1976). *Urbanización y crecimiento regional en Venezuela: etapa petrolera inicial (1920-1950)*. **Cuadernos de la Sociedad venezolana de Planificación**. 144-145, 7-103

Barrios, Sonia (2000). *Áreas metropolitanas: ¿qué ha cambiado?. La experiencia de la Caracas metropolitana*. **Cuadernos del CENDES**, 43: 51-84

Baudillard, Jean (2000). *En un Mundo Virtual los Valores son Cada Vez Menos Universales*. **El Nacional**, Caracas, 18 de Junio Páginas H4-H5.

Beavon, K.S.O. (1981) **Geografía de las actividades terciarias**. Barcelona, Oikus-tau, S.A

Boesner, Demetrio (2001). *Globalización: Autoritaria o Democrática*. **El Nacional**, Caracas, 6 de Septiembre. Página A7.

Boza, María Eugenia (2005). *Mercal en perspectiva, superdescuento y competencia de formatos comerciales* **Debates IESA**. Caracas. Vol. X: 4: 23-27.

Cachinho, Herculano (1995). *El comercio al por menor en la ciudad de Lisboa: Reestructuración económica y dinámicas territoriales* **Revista de Geografía**. Vol. XXIX; 79-96

Cadena, Gloria y Saab, Carlos (2003). **Aproximación a algunas manifestaciones territoriales de la globalización en el Distrito Metropolitano de Caracas: Las franquicias como su expresión concreta**. Mérida. Universidad de Los Andes, Escuela de Geografía (Trabajo Especial de Grado).

- Camdessus, Michel (2000) *Sobre Dios, la Globalización y el FMI*. El Nacional, Caracas. 21 de Agosto. Páginas A6 y A7
- Carrera, Carlos (1995). *Los nuevos espacios de consumo en Barcelona*. Revista geográfica.
- Cárter. Harold (1974) *The study of Urban Geography*. Londres. Edward Arnold (publishers) Ltd.
- Castells, Manuel (2001 a) *La era de la información*, vol. 1. La sociedad red. Madrid, Alianza Editorial
- Castells, Manuel (2001 b) *La galaxia Internet*. Madrid, Arete.
- Cattan Nadin (1995). *Attractivity and Internationalization of Major European Cities The Example of Air Traffic*, Urban Studies. 32:2; 303-312
- Chaves, Luis F. (1963). *Tendencia a la formación de una agrupación urbana múltiple en el centro norte de Venezuela* Revista Geográfica Venezolana. 4-5; 31-49
- Chaves, Luis F (1992). *Geografía Humana de Venezuela*. Mérida, Escuela de Geografía, Universidad de Los Andes.
- Cheshire, Paúl (1995). *A New Phase of Urban Development in Western Europe: The Evidence for the 1980s* Urban Studies. 32:7:1045-1063.
- Claval. Paúl (1998). *Globalization and the Practice of Geography in France*. **GeoJournal**. 45:1-2; 69-75.
- Cohén, Richard (1981). *The New International Division of Labour: Multinational Corporations and Urban Hierarchy* En. Dear, M y Scott A J (Editores), *Urbanization and Urban Planning in Capitalist Society*. Methuen. London.
- Cohén, Saúl (1991). *Global Geopolitical Change in the Post Cold War Era*, **Annals of the Association of American Geographers**. 8:14; 551-580
- Comtois, Claude (1999). *The Integration of China's Port System into Global Container Shipping*. **GeoJournal**. 48; 35-42.
- Córdova, Armando (1993). *La Economía Mundial y Las Opciones de Venezuela*. En: Paredes, Edgar et. al. (Editores), *Venezuela; Opciones Para una Estrategia Económica*. Copre- Ediciones Nueva Sociedad. Caracas
- Cornish, Edward (1999). *La Información es la Nueva Riqueza de las Naciones* **El Nacional**. Caracas, 22 de Diciembre. Página B7.
- Cortinas, Juan Ignacio (1999) *Éxodo Peligroso*. Primicia, Caracas; 28-29.
- Cuchinho, Herculano (1995). *El comercio al por menor en la ciudad de Lisboa: reestructuración económica y dinámicas territoriales*. **Revista de Geografía**, XXIX; 79-96

Cunill, Pedro (1993). **Venezuela: opciones geográficas**. Caracas, Grijalbo.

Da Silva, Lidia (2001). *Internet No Es Un Negocio Por Si Sola, Sino una Herramienta de la Globalización*. **El Nacional**, 7 de Julio. Página F2.

Dabat, Alejandro (1994) *Globalización Mundial y Alternativas de Desarrollo*. **Nueva Sociedad**. 132; 146-155.

Dávalos, Lorenzo (1996), *Competitividad Regional: un Punto de Partida* **Debates IESA**. 3; 30-34.

De Terán, Fernando (1969). **Ciudad y Urbanización en el Mundo Actual**. Editorial Blume. Madrid

Del Castillo, Juan C (2001), *Región Metropolitana Polinuclear: Un Futuro Posible Para Bogotá y La Sabana*. En: Universidad Nacional de Colombia. Red de Estudios de Espacios y Territorios. Reí. **Espacio Y Territorios: Razón. Pasión e Imaginarios**. Universidad Nacional de Colombia, Bogotá: 699-716.

Domingo, Carlos (1998) *El cambio estructural*. **Revista del Banco central de Venezuela**. Vol. XII; 2; 51-87.

Dory, Daniel (1996). *Geografía Aplicada y Ordenamiento Territorial en el Contexto Actual* **Reunión nacional de Geografía Boliviana**. La Paz, 25-29 de Septiembre de 1995; 105-125.

El Nacional, 2-2-1997. Pp.E-4

El Nacional, 5-4-1997, pp.E-7

España, Luis P. y Manzano, Osmel (1995). **Venezuela y su petróleo: el origen de la renta**. Caracas, Fundación Gumilla. Temas de Formación Sociopolítica. No. 10.

Espasa (2005). **Gran Enciclopedia Espasa, Tomo 16**, Bogotá, Espasa Calpe S A

Ettingen Nancy (1991). *The Roots of Competitive Advantage in California and Japan*. **Annals of the Association of American Geographers**. 8:13- 391-407.

Fajardo, Victor y Lacabana, Miguel (1993). *Ajuste estructural y mercado de trabajo* **Cuadernos del Cendes**, 23:95-130.

Fernández, Ramón (1996). **La Explosión del Desorden. La metrópoli como Espacio de la Crisis Global**. Editorial Fundamentos, Madrid.

Fórmica, Piero (1995). **Tecnópolis. Lugares y Senderos de la Innovación**. Editorial Galac. Caracas.

Fossi, Victor (1984). *Desarrollo urbano y vivienda la desordenada evolución hacia un país de metrópolis* En: Naim, Moisés y Piñango, Ramón (Compiladores). **El Caso de Venezuela: Una ilusión de Armonía**. Caracas, Ediciones IESA

Francés, Antonio (2000) *La Globalización Su Historia y sus Mitos Debates IESA*. 6 (1): 26-28.

Fernández Duran, Ramón (1998) **La explosión del desorden: la metrópoli como espacio de la crisis global**. Madrid, editorial fundamentos.

Friedman, Thomas (2000). *La Globalización no es una Moda Sino el Reemplazo de la Guerra Fría*. **El Nacional**. Caracas. 3 de Abril Página A8

Friedmann, John (1963). **Economic growth and urban structure in Venezuela**. Caracas. Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planificación.

Friedmann, John (1986) *The World City Hypothesis* **Development and Change**. 17; 69-84.

Geraiges de Lemos (2004). *La globalización y su impacto en las áreas urbanas de América Latina*. **Anales de geografía**, 24,107-121.

Giannetto, Giuseppe (1998). *Globalización. Proteccionismo y Orimulsión*. **El Nacional**. Caracas, 6 de Julio. Página A7.

Giddens, Anthony (2000) **Un Mundo Desbocado: Los Efectos de la Globalización en Nuestras Vidas**. Taurus, Madrid

Giddens, Anthony y Hutton, Will (2001). **Conversaciones Entre Anthony Giddens y Will Hutton**. En: Anthony Giddens y Will Hutton (Editores), **En el Límite: La vida en el capitalismo Global**. Criterios TusQets, editores, Barcelona-España.

Godfrey, Brian y Zhou, Yu (1999). *Ranking World Cities: Multinational Corporations and the Global/Urban Hierarchy*. **Urban Geography**. 20: 30; 268-281

Gómez, Emeterio (1990). *Las transformaciones ocurridas en la economía de Venezuela a partir de 1983*. En: Banco Central de Venezuela, **La economía contemporánea de Venezuela**. Ensayos escogidos, tomo IV; 307-352.

González, Francisco (2001) **Lugarización y Globalización**. Universidad Valle de Momboy-CIEPROL, Mérida- Venezuela.

Gorostiaga, Xavier (1996). *El Sistema Global*. **SIC**. 587; 331-334

Graham, Daniei y Spence, Nigel (1995). *Contemporary the industrialisation and Terciarisation in the London Economy*. **Urban Studies**. 32:6; 885-911

Gritsai, Olga (1997). *Moscow Under Globalization and Transition: Paths of Economic Restructuring*. **Urban Geography**. 18: 2; 155-165

Grupo editorial Océano (2001). **Enciclopedia Océano de Venezuela**, Barcelona (España).

Guía Franquicias de Venezuela (2002). Caracas, Bobadillo Asociados.

Hagett Peter (1972). **Geography. A modern synthesis**. New York, Harper & Row

Hardoy, Jorge E. (1983). *El Futuro de la Ciudad Latinoamericana Medio Ambiente y Urbanización*. 10(43-44); 147-166.

Johnson, James H. (1975). **Urban Geography: an introductory analysis**. Oxford, Pergamon International.

Junjemann, Beate (2002). *Transformaciones territoriales y socio territoriales en la globalización Cuadernos del CENDES*, 50; 155-164

Knigth, David (1998). *Extending the Local: The Small Town and Globalization*. *Geojournal*. 45:1: 145-149.

Knigth, Richard (1995). *Knowledge Based Development: Policy and Planning implication for cities Urban Studies*. 32:2; 225-260

Krause, Martin (1998). *Globalización y Crisis Contribuciones*. 3 (59); 7-42.

Krygier, Alberto (1998). *Oportunidad de Competir*. **El Nacional**. Caracas, 9 de Junio, Pagina E4.

Krygier, Alberto (2000). *Un Siglo de Oportunidades (i)*. **El Nacional**. Caracas, 12 de Diciembre. Página A6.

Krygier, Alberto (2001). *Un Cambio Paradigmático de la Globalización*. **El Nacional**, Caracas. 14 de Agosto. Página A6.

Larragaña. Enrique (1999). *La Recontraperifería*. **El Nacional**, Caracas, 21 de Junio Página A6

Liscano, Juan (1996). *Por Fin*. **El Nacional**, Caracas. 23 de Agosto Página A-6.

Liscano, Juan (1997). *Cuan Frágil la Artificialidad del Planeta*. **El Nacional**. Caracas, 5 de Septiembre, Página A6

López Maya, Margarita y Lander, Eduardo (1997). *La transformación de una sociedad petrolera-entista. Desarrollo económico y viabilidad democrática en Venezuela*. En: Sergio Aranda. Víctor Fajardo y Luís Mata Mollejas. *El desarrollo económico como problema*, Caracas, CENDES, serie Foro al Día, No. 2.

López, José E. (1968). *Tendencias recientes de la población venezolana*. Mérida, Universidad de Los Andes, IGCRN.

Luttwak. Edward (2000). *Turbocapitalismo Quiénes ganan y quienes pierden en la globalización*. Barcelona, Editorial Crítica.

Malavé (1974). *Formación histórica del anti desarrollo en Venezuela*. Caracas, Fondo Editorial Salvador de la Plaza. Ediciones Rocinante.

Maneiro, Sara (2001). *Foro con Félix Juan Borges y Cesar Portelia*. **El Nacional**. Caracas. 28 de Julio.

Márquez, Humberto (2000). *Globalización el Mundo Es un Mercado* **El Nacional**. Caracas, 3 de Enero. Páginas A4-A5.

Mauroy, Pierre (1996). *La Mundialización Va por Mal Camino* **El Nacional**, Caracas, 25 de Agosto
Página A-7.

Maza Zavala, Domingo (1966) **Condiciones generales del Área Metropolitana de Caracas para su industrialización**. Caracas. Ediciones del Cuatricentenario de Caracas

Maza Zavala, Domingo (1997). *Del Estado Benefactor a la Empresa Benefactora*. **El Nacional**, Caracas, 25 de Junio. Página A6.

Méndez A., Carlos E. (2003). **Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación**. Me Graw Hill. Bogotá.

Mires, Fernando (1996). **La Revolución que Nadie Soñó o La Otra Postmodernidad** Editorial Nueva Sociedad. Caracas

Mommer, Bernard (1993). *Análisis estructural de una economía petrolera: Venezuela 1999*. **Cuadernos del Cendes**, 22; 229-260.

Moulaert, Frank y Shachar, Arie (1995). *Introduction* **Urban Studies**. 32:2; 205-212.

Negron, Marco (2001). **Ciudad y modernidad: el rol del sistema de ciudades en la modernización de Venezuela, 1936-2000**. Caracas, Universidad Central de Venezuela -FAU.

Nijman, Jan (1996). *Breaking the Rules Miami in The Urban Hierarchy*. **Urban Geography**. 17(1); 5-22.

Osio, Rafael (1999). *La Masa Está de Moda*. **El Nacional**, Caracas, 30 de Agosto. Página B10.

Portáis, Michel (1997). *Ecuador y las redes internacionales*. En: Juan León (editor), **Ecuador, espacio y sociedad**. Quito, Proyecto Orellana.

Precedo, Andrés (1990). **La red urbana**. Madrid, editorial síntesis.

Pulido, Nubis (2004). *Globalización y surgimiento de ciudades intermedias en América Latina y Venezuela*. **Revista geográfica Venezolana**, 45(1); 91-121.

Pulido, Nubis (1999) **Las tendencias recientes de l'urbansation au Venezuela: role des villes moyennes**. Tesis doctoral en geografía y ordenamiento de la Universidad de Toulouse -Le Mirail-Francia, 354 p, (inédito).

Savio, Roberto (1996). *Globalización: El nuevo mundo es inquietante*. **El Nacional**. Caracas, 6 de Julio. Página A5.

Shachar, Arie (1994). *Randstad Holland A World City?* **Urban Studies** 31:3; 381-400.

Silva Michelena, Agustín (1993). *Diagnóstico y perspectiva de la integración y del sector externo venezolano*. En: Edgar Paredes et al (editores). **Venezuela, opciones para una estrategia económica**. Caracas. COPRE- Nueva Sociedad.

Simmons, James (1978). *The organization of the urban system*. En James Simmons y Larry Bourne: **Urban Systems**, New York. Prentice Hall

Simmons, James (1995). *El Comercio Exterior y el Crecimiento Diferencial en los Sistemas de Ciudades*. En: Garocho, Carlos y Sobrino, Jaime (Coordinadores). **Sistemas Metropolitanos: Nuevos Enfoques y perspectivas**. El Colegio Mexiquense, Toluca; 208-243

Slack, Brian (1999). *Across the Pond: Container Shipping on the North Atlantic in the Era of Globalization*. **Geojournal**. 48-9-14.

Smith, David y Timberlake, Michael (1995). *Conceptualising and Mapping The Structure of the World Systems City System*. **Urban Studies**. 32:2; 287-302.

Soros, George (2002) **Globalización**. Bogotá. Planeta.

South, Robert (1990). *Transnational "Maquiladora" Location*. **Annals of the Association of American Geographers**. 80:4; 549-570

Thrift, Nigel (1994). *Globalisation, Regulation. Urbanization The Case of the Netherlands*. **Urban Studies**. 31:3; 365-380.

Thurow, Lester (1996). **El Futuro del Capitalismo**. Javier Vergara Editores, Buenos Aires.

Top Shopping Centers (2004) **Directorio 2004**. Caracas, Cámara Venezolana de Centros Comerciales. Comerciantes y Afines (CAVECECO).

Travieso, Fernando (1972) **Ciudad, región y subdesarrollo**. Caracas, Fondo Editorial Común.

Trinca, Delfina (1997). **Modernizacáo, espago e novos conteúndos do presente na Venezuela**. Universidad de Sao Paulo (Tese Douctorado en Geografía Humana).

Von Bertalanffy, Ludwin (1976). **Teoría General de los sistemas**. México, fondo de Cultura económica.

Yasuf, Shahid (1999). *El Cambiante Panorama del Desarrollo Finanzas & Desarrollo*. Diciembre; 15-18.

Yeates, Maurice y Garner, Barry (1976) **The North American City**. New York, Harper & Row. publishers.

Yucra, Janet (1995). *Inversión segura en locales comerciales*. **El Nacional**. Caracas, 22 de abril, pp. AE/8.

Yulong, Shi y Hammett. Chris (1994). *The Potential and Prospect for Global Cities in China: in the Context of the World City*. **Geoforum**. 33; 121-135

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

<http://www.global.tovota.com>

<http://www.mpd.QQv.ve>

<http://www.vuelvancaras.gov.ve/conten31.htm>

http://www.cadela.gov.ve/mision_mercal.htm

<http://www.cadela.gov.ve/descargas/misiórimercal.pdf>

<http://www.venezuelasite.com/portal/detalles/11837.htm>

<http://vuelvancaras.gov.ve/home.php>

<http://rebelegion.org/noticiaphp?id=22981>

ANEXO 1 (Tablas)

Tabla 1. Comercio exterior de Venezuela, valor de las exportaciones.

Años	Tipo de Intercambio						Importaciones
	Total de exportaciones (millones US\$)	%	Exportaciones petroleras (millones US\$)	%	Exportaciones no petroleras (millones US\$)	%	
1970	2.640	100	2.380	90,15	260	9,85	1.713
1971	3.152	100	2.905	92,16	247	7,84	1.896
1972	3.202	100	2.929	91,47	273	8,53	2.222
1973	4.803	100	4.450	92,65	353	7,35	2.626
1974	11.290	100	10.762	95,32	528	4,68	3.876
1975	8.982	100	8.493	94,56	489	5,44	5.462
1976	9.342	100	8.802	94,22	540	5,78	7.337
1977	9.661	100	9.225	95,49	436	4,51	10.194
1978	9.174	100	8.705	94,89	469	5,11	11.234
1979	14.360	100	13.673	95,22	687	4,78	10.004
1980	19.275	100	18.301	94,95	974	5,05	10.877
1981	20.185	100	19.094	94,59	1.091	5,41	12.123
1982	16.516	100	15.659	94,81	857	5,19	13.584
1983	14.759	100	13.667	92,60	1.092	7,40	6.409
1984	15.878	100	14.627	92,12	1.251	7,88	7.246
1985	14.283	100	12.761	89,34	1.522	10,66	7.501
1986	8.535	100	7.049	82,59	1.486	17,41	7.866
1987	10.437	100	8.927	85,53	1.510	14,47	8.870
1988	10.082	100	8.023	79,58	2.059	20,42	12.080
1989	12.992	100	9.862	75,91	3.130	24,09	7.134
1990	17.444	100	13.912	79,75	3.532	20,25	6.688
1991	14.892	100	12.122	81,39	2.770	18,61	10.042
1992	14.008	100	11.242	80,25	2.716	19,75	12.671
1993	14.297	100	11.024	77,10	3.273	22,90	11.271
1994	17.090	100	12.668	74,12	4.422	25,88	8.277
1995	18.630	100	13.631	73,16	4.999	26,84	11.396
1996	22.802	100	17.724	77,73	5.078	22,27	8.902
1997	23.871	100	18.282	76,58	5.589	26,83	13.159
1998	17.707	100	12.111	68,40	5.296	22,27	14.251
1999	20.963	100	16.420	78,32	4.543	23,41	12.669
2000	33.529	100	26.671	79,54	6.858	29,91	14.584
2001	26.667	100	20.309	76,15	6.358	21,67	16.436

Fuente: BCV.

Tabla 2. Valor de las exportaciones no tradicionales de Venezuela por sectores, en U.S dólares, 1990 – 2000.

Exportaciones no tradicionales (por sectores)	1990	1992	1994	1996	1998	2000
Productos del reino animal	106	79	115	126	88	152
Productos del reino vegetal	79	103	135	171	201	110
Productos de las industrias alimentarias	157	182	241	302	354	197
Productos minerales	141	131	446	250	276	720
Productos de las industrias químicas	247	371	505	684	859	723
Materias plásticas	169	89	185	287	315	367
Pasta de madera	86	59	81	115	128	92
Materias textiles y sus manufacturas	130	48	75	86	83	62
Manufacturas de piedra, cemento, vidrio	50	11	118	115	108	81
Perlas finas, metales preciosos	25	31	302	146	261	32
Metales comunes	1677	1282	1599	1778	1635	1816
Maquinas y aparatos; material eléctrico	242	87	96	107	192	126
Material de transporte	80	125	441	396	399	225
Otros	152	332	83	65	67	88
Total	3341	2718	4422	4628	4966	4791

Fuente: INE, Anuarios de Comercio Exterior de Venezuela, exportaciones.

Tabla 3. Valor de las exportaciones no tradicionales de Venezuela según aduana, en U.S dólares, 1990 – 2000.

Exportaciones no tradicionales (por aduanas)	1990	1992	1994	1996	1998	2000
La Guaira y Maiquetía	686	356	678	489	529	224
Maracaibo	347	233	710	564	866	582
Puerto Cabello	691	521	644	903	1152	1320
Puerto Ordaz	105	73	99	125	141	80
Matanzas	734	648	893	928	836	1110
San Félix	102	77	137	191	185	317
Guanta (Puerto La Cruz)	206	300	393	542	432	1263
Las Piedras (Paraguana)	156	105	66	86	126	10
Ureña	7	26	121	130	155	111
San Antonio del Táchira	237	320	607	607	449	219
Paraguachon	---	---	---	---	---	173
Otros	70	59	74	63	95	96
Total	3341	2718	4422	4628	4966	5505

Fuente: INE, Anuarios de Comercio Exterior de Venezuela, exportaciones.

Tabla 4. Venezuela: Porcentaje del Producto Interno Bruto según sectores y ramas de actividad económica (%), precios corrientes, 1980 - 2001.

Ramas y sectores de actividad económica	1980	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Sector I	30,02	25,04	25,99	23,07	21,05	20,03	20,08	20,71	20,72	25,14	17,66	21,01	33,11	32,12
Agricultura	5,70	6,09	5,07	5,47	5,31	5,04	5,11	5,29	4,08	4,13	4,69	4,60	4,86	4,86
Petróleo y derivados	24,0	18,07	20,12	17,53	14,94	14,31	14,08	14,61	15,75	20,19	12,24	15,85	27,38	26,40
Minería	0,50	0,88	0,80	0,70	0,80	0,95	0,89	0,81	0,89	0,82	0,73	0,56	0,87	0,86
Sector II	22,09	27,01	25,37	27,06	27,20	26,14	24,58	23,49	23,69	19,00	19,77	16,93	21,11	21,18
Industria	16,20	20,81	19,33	19,60	18,71	17,22	17,07	17,29	18,10	11,89	11,56	10,01	14,18	13,69
Electricidad y agua	1,00	1,50	1,79	2,08	1,91	2,66	2,71	2,01	1,38	1,51	1,65	1,49	1,87	1,89
Construcción	5,7	4,70	4,25	5,38	6,57	6,26	4,80	4,19	4,21	5,60	6,56	5,43	5,06	5,60
Sector III	46,09	47,46	47,99	49,19	51,47	52,95	53,19	49,92	50,88	52,43	53,22	53,11	35,96	36,28
Comercio	8,2	18,26	16,57	18,62	19,48	19,09	18,51	18,72	18,35	15,45	16,72	15,66	10,56	10,63
Transporte	9,9	4,85	4,30	5,69	6,86	7,36	7,44	7,97	8,19	8,57	9,32	9,14	6,18	6,55
Finanzas	13,2	11,97	10,58	12,37	11,97	13,05	15,85	11,56	11,84	18,97	15,05	14,59	9,24	9,15
Servicios	15,6	12,38	16,54	12,51	13,16	13,45	11,39	11,67	12,50	9,44	12,13	13,72	9,98	9,95
Otros (IVA)	0,00	0,49	0,65	0,05	0,28	0,11	2,15	5,88	4,71	3,43	9,35	8,95	9,82	10,42
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: INE. Anuario Estadístico de Venezuela: 1982, 1994, 1997, 2002.

Tabla 5. Venezuela: Población ocupada, distribuida según sectores y ramas de actividad económica. Años censales 1981, 1990 y 2001.

Ramas y sectores de actividad económica	1981		1990		2001		Tasa de crecimiento	
	Población ocupada	%	Población ocupada	%	Población ocupada	%	1981-1990	1990-2001
Sector I	584.289	13,83	718.803	13,46	986.760	10,19		
1. Agricultura, caza y pesca	530.675	12,56	635.799	11,91	934.109	9,65	19,81	46,92
2. Hidrocarburos, minas	53.614	1,27	83.004	1,55	52.651	0,54	54,82	-36,57
Sector II	1.053.308	24,92	1.209.382	22,64	2.084.946	21,54		
3. Industrias manufactureras	620.263	14,67	801.447	15,00	1.222.385	12,63	29,21	52,52
4. Electricidad agua y gas	51.898	1,23	63.147	1,18	57.435	0,59	21,68	-9,05
5. Construcción	381.147	9,02	344.788	6,46	805.126	8,32	-9,54	133,51
Sector III	2.587.830	61,25	3.412.144	63,90	6.603.239	68,27		
6. Comercio	715.665	16,93	997.262	18,67	2.191.289	22,65	39,35	119,73
7. Transporte, almacenamiento y comunicación	270.412	6,41	339.795	6,36	676.863	6,99	25,66	99,20
8. Finanzas, seguros, bienes inmuebles y servicios a las empresas	189.707	4,49	339.957	6,38	830.520	8,58	79,20	144,30
9. Servicios comunales sociales y personales	1.412.046	33,42	1.735.130	32,49	2.904.567	30,05	22,88	67,40
Total	4.225.427	100	5.340.331	100	9.674.945	100		

Fuente: INE. Censos nacionales, 1981, 1990, 2001

Tabla 6. Destino y valor de las exportaciones en millones de U.S dólares (1980-2000).

Área económica y país	Exportaciones										
	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000
Total	17595	16472	14346	4603	3671	18044	14206	17090	23926	16780	21287
ALCA	4929	6028	6294	2307	1613	9190	7857	8744	14121	8087	12999
Canadá	176	1369	808	162	84	476	150	212	294	337	453
USA	4726	4636	5483	2140	1527	8534	7152	8262	13666	7532	12256
México	27	23	3	5	2	180	193	270	161	218	290
MCCA	488	343	519	126	76	145	278	327	472	449	1012
MERCOSUR	812	1015	443	59	59	350	283	575	1274	687	1293
Argentina	56	13	5	7	7	—	22	—	46	55	—
Brasil	675	914	434	48	49	350	261	575	756	632	1143
Paraguay	—	—	1	1	1	—	—	—	—	—	—
Uruguay	81	88	3	3	2	—	—	—	—	—	150
Chile	241	234	201	61	43	178	116	108	208	190	156
CAN	308	372	369	156	82	487	657	1691	2934	1914	1615
Bolivia	—	1	1	1	1	—	—	—	—	—	—
Colombia	267	324	318	113	57	377	498	1433	1290	1417	890
Ecuador	15	29	3	7	5	78	40	156	1329	215	211
Perú	26	18	47	35	20	32	119	102	315	282	514
Resto de América	6010	4460	3595	606	756	1605	1078	2263	1141	1275	1109
Europa	3636	3066	2088	645	741	2502	1308	1226	1595	2397	1472
Asia	840	715	593	303	187	752	362	289	161	198	527
Otros países	331	239	244	340	114	2938	2585	1580	2020	1583	1114

Fuente: BCV. Series Estadísticas de Venezuela de los Últimos 50 Años. Tomo III; INE, Anuarios Estadísticos de Venezuela, 1982, 1994, 2002.

Tabla 7. Origen y destino y valor de las importaciones en millones de U.S dólares (1980-2000).

Área económica y país	Importaciones										
	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000
Total	10648	11644	7015	3996	5078	6373	10645	8233	8845	14160	14578
ALCA	5654	5828	3530	1954	2178	3291	6393	4326	4626	7764	6511
Canadá	495	458	267	94	124	191	283	244	295	376	403
USA	5079	5291	3205	1825	1989	3001	5859	3896	3974	6778	5481
México	80	79	58	35	65	99	251	186	357	610	627
MCCA	8	20	8	4	6	73	201	100	118	198	281
MERCOSUR	312	618	500	189	291	387	768	468	700	944	954
Argentina	85	133	103	23	37	126	226	201	292	324	226
Brasil	223	468	365	173	251	261	496	267	362	620	728
Paraguay	—	13	24	1	1	—	46	—	46	—	—
Uruguay	4	4	8	2	2	—	—	—	—	—	—
Chile	62	52	43	23	39	—	69	66	116	172	242
CAN	265	348	174	76	124	205	590	496	781	895	1315
Bolivia	3	5	2	—	1	—	—	—	—	—	—
Colombia	171	239	121	47	78	147	487	418	682	794	1083
Ecuador	38	56	3	2	2	—	—	—	—	—	111
Perú	53	48	48	27	43	58	103	78	99	101	121
Resto de América	457	385	375	157	172	138	118	—	—	—	—
Europa	2681	2777	1809	1200	1742	1568	1531	1738	1528	2705	2674
Asia	1061	1431	515	368	464	372	509	639	510	1158	1314
Otros países	138	185	61	25	62	339	466	400	466	324	1287

Fuente: BCV. Series Estadísticas de Venezuela de los Últimos 50 Años. Tomo III; INE, Anuarios Estadísticos de Venezuela, 1982, 1994, 2002.

Tabla 8. Tasas de crecimiento de los centros urbanos 1981 - 1990, por grupos de tamaño, según población del año 1981.

	CiC (%)	σ	CIA (%)	σ	Nº Centros
Todos los centros urbanos	29,58	23,86	3,29	2,65	337
2.500 - 9.999	30,98	26,27	3,44	2,92	202
10.000 - 49.999	30,78	18,31	3,42	2,03	96
50.000 - 99.999	22,39	13,39	2,49	1,49	21
100.000 - 199.999	9,85	30,75	1,09	3,42	12
200.000 - 499.999	33,37	3,87	3,71	0,43	2
500.000 - 999.999	42,31	9,54	4,70	1,06	2
> 1.000.000	14,71		1,63		1

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9. Tasas de crecimiento de los centros urbanos 1990 – 2001, por grupos de tamaño, según población del año 1990.

	CiC (%)	σ	CIA (%)	σ	Nº Centros
Todos los centros urbanos	32,92	26,94	2,99	2,45	427
2.500 – 9.999	33,71	28,03	3,06	2,55	257
10.000 – 49.999	33,33	27,36	3,03	2,49	121
50.000 – 99.999	30,07	20,15	2,73	1,83	27
100.000 – 199.999	24,40	18,23	2,22	1,66	11
200.000 – 499.999	30,75	13,42	2,80	1,22	6
500.000 – 999.999	26,78	3,69	2,43	0,34	3
> 1.000.000	6,69	27,63	0,61	2,51	2

Fuente: Elaboración propia a partir del cuadro 10.

Tabla 10. Población y Tasas de Crecimiento Inter-censal (CIC) e Interanual (CIA), Período Censal 1990-2001

Rango	Ciudad	Estado	Población 2001	Población 1990	Crecimiento Absoluto	%CIC	%CIA
1	Caracas	Distrito Capital	2625453	2985969	-360516	-12,85	-1,17
2	Maracaibo	Zulia	1571885	1207513	364372	26,22	2,38
3	Valencia	Carabobo	1193075	903621	289454	27,61	2,51
4	Barquisimeto	Lara	846008	625450	220558	29,98	2,73
5	Maracay	Aragua	663376	527908	135468	22,74	2,07
6	Ciudad Guayana	Bolivar	633988	453047	180941	33,29	3,03
7	Barcelona	Anzoategui	348988	228803	120185	41,60	3,78
8	Ciudad Bolívar	Bolivar	287954	225340	62614	24,40	2,22
9	San Cristóbal	Táchira	246954	220675	26279	11,24	1,02
10	Cumana	Sucre	273644	212432	61212	25,19	2,29
11	Maturín	Monagas	339936	206654	133282	48,77	4,43
12	Merida	Mérida	201294	170902	30392	16,33	1,48
13	Barinas	Barinas	238761	153630	85131	43,39	3,94
14	Los Teques	Miranda	178702	140617	38085	23,85	2,17
15	Puerto Cabello	Carabobo	162341	134742	27599	18,58	1,69
16	Guarenas	Miranda	183506	134158	49348	31,07	2,82
17	Sta Ana de Coro	Falcón	160285	124506	35779	25,13	2,28
18	Cabimas	Zulia	209180	117755	91425	55,93	5,08
19	Acarigua	Portuguesa	135680	116551	19129	15,17	1,38
20	Valera	Trujillo	110803	115143	-4340	-3,84	-0,35
21	Ciudad Ojeda - Lagunillas	Zulia	160291	103689	56602	42,88	3,90
22	Catia La Mar	Vargas	116290	100104	16186	14,96	1,36
23	El Tigre	Anzoategui	145743	93229	52514	43,95	4,00
24	Carúpano	Sucre	117896	92307	25589	24,35	2,21
25	Sta Tereza del Tuy	Miranda	61934	88865	-26931	-35,72	-3,25
26	Punto Fijo	Falcón	123177	88681	34496	32,57	2,96
27	Puerto la Cruz	Anzoategui	205866	86175	119691	81,97	7,45
28	Guarecure	Portuguesa	114531	84904	29627	29,71	2,70
29	Calabozo	Guárico	100676	79578	21098	23,41	2,13
30	Guatire	Miranda	120259	78010	42249	42,62	3,87
31	La Victoria	Aragua	99660	77326	22334	25,24	2,29
32	Ocumare del Tuy	Miranda	92549	76880	15669	18,50	1,68
33	Guacara	Carabobo	141762	75658	66104	60,81	5,53
34	Cagua	Aragua	97873	73495	24378	28,45	2,59
35	San Fernando de Apure	Apure	97607	72216	25391	29,90	2,72
36	Carora	Lara	89417	70715	18702	23,36	2,12
37	S.J. de los Morros	Guárico	92491	67791	24700	30,82	2,80
38	Valle de la Pascua	Guárico	85817	67100	18717	24,48	2,23
39	San Felipe	Yaracuy	85455	65511	19944	26,42	2,40
40	Cua	Miranda	93461	62836	30625	39,19	3,56
41	Maiquetía	Vargas	65345	62834	2511	3,92	0,36
42	Porlamar	Nueva Esparta	84534	62732	21802	29,61	2,69
43	Anaco	Anzoategui	95265	61386	33879	43,25	3,93
44	Araure	Portuguesa	85011	55299	29712	42,35	3,85
45	Charalleve	Miranda	54650	54939	-289	-0,53	-0,05
46	Villa De Cura	Aragua	65924	51096	14828	25,34	2,30
47	Palo Negro	Aragua	75271	50718	24553	38,98	3,54
48	San Carlos	Cojedes	71075	50708	20367	33,45	3,04
49	Turnero	Aragua	74932	50605	24327	38,76	3,52
50	Cabudare	Lara	59671	49790	9881	18,05	1,64
51	Mariara	Carabobo	94775	48496	46279	64,60	5,87
52	Yaritagua	Yaracuy	59646	48433	11213	20,75	1,89
53	S Antonio de los Altos	Miranda	60723	47847	12876	23,72	2,16
54	El Vigía	Mérida	64692	47784	16908	30,07	2,73
55	Tinaquillo	Cojedes	67975	43427	24548	44,07	4,01
56	La Dolorita	Miranda	59966	42583	17383	33,90	3,08