



Revista Austral de Ciencias Sociales

ISSN: 0717-3202

ISSN: 0718-1795

revistaaustral@uach.cl

Universidad Austral de Chile

Chile

Arroyo, Mónica

Relación entre áreas rurales y metropolitanas en Brasil según la dinámica del mercado internacional

Revista Austral de Ciencias Sociales, núm. 38, 2020, pp. 213-226

Universidad Austral de Chile

Chile

DOI: <https://doi.org/10.4206/rev.austral.cienc.soc.2020.n38-11>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=45964032012>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org



Sistema de Información Científica Redalyc

Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Relación entre áreas rurales y metropolitanas en Brasil según la dinámica del mercado internacional

Relationship Between Rural and Metropolitan Areas in Brazil According to the Dynamics of the International Market

MÓNICA ARROYO*

Resumen

En la historia del capitalismo, la circulación en escala global ha provocado transformaciones en los mercados y en las interacciones espaciales. Uno de los resultados de ese proceso es una mayor profundidad en la división territorial del

trabajo, que se expresa tanto en la formación de lugares complejos como de lugares especializados. Estos últimos se organizan en torno de una producción que responde a una demanda mundializada, generalmente asociada a mercancías provenientes de áreas rurales y derivadas de la agricultura, pecuaria, minería, silvicultura. Los lugares complejos albergan una multiplicidad de actividades y de agentes que operan con diferentes ritmos e intenciones; situación directamente vinculada a áreas metropolitanas. Este trabajo analiza las formas de relación existentes en Brasil entre las áreas rurales especializadas en la producción de *commodities* y las áreas metropolitanas, donde generalmente se realizan las transacciones comerciales y financieras asociadas a esa producción. Estudiamos la acción de las empresas especializadas en comercio exterior, así como el papel que éstas desempeñan en el comando ejercido por las metrópolis en el territorio brasileño. Se trata de una discusión sobre las nuevas relaciones de dependencia establecidas entre el espacio urbano y rural en la historia contemporánea.

Palabras clave: globalización, comercio internacional, territorio.

Abstract

In the history of capitalism, circulation on a global scale has caused transformations in markets and spatial interactions. One of the results of this process is the deepening of the spatial division of labor, which expresses in the form of both complex as well as specialized places. The latter is organized around the production of commodities from rural areas

* Departamento de Geografia, Universidade de São Paulo. Av. Lineu Prestes, 338, Cidade Univesitária, Butantã, São Paulo, Brasil CEP 05508-000. e-mail: mmarrojo@usp.br

such as agriculture, livestock, mining, and forestry to satisfy the global demand, while the former shelters multiple agents and activities to operate different paths and intentions, a situation directly related to metropolitan areas. This work analyzes the form of current relations between rural areas specialized in commodity production and those metropolitan areas in Brazil where commercial and financial transactions related to that production are usually performed. We study the actions of companies specialized in foreign trade within the productive spatial circuits associated with globalized agriculture as well as their role in the metropolitan control of Brazilian territory. In other words, this article discusses the new dependency relations between urban and rural spaces in contemporary history.

Key words: Globalization, Foreign Trade, Territory.

1. Premisas básicas, preguntas iniciales

En la historia del capitalismo, la circulación en escala global ha provocado transformaciones en los mercados y en las interacciones espaciales. Uno de los resultados de ese proceso es una mayor profundidad en la división territorial del trabajo, que se expresa tanto en la formación de lugares complejos como de lugares especializados. Estos últimos se organizan en torno de una producción que responde a una demanda mundializada, generalmente asociada a mercancías provenientes de áreas rurales y derivadas de la agricultura, pecuaria, minería, silvicultura. A su vez, los lugares complejos albergan una multiplicidad de actividades y de agentes que operan con diferentes ritmos e intenciones; situación directamente vinculada a áreas metropolitanas. En el libro *Por uma*

economia política da cidade, Milton Santos elabora la siguiente distinción:

Los lugares especializados para responder a una demanda mundializada se consagran a una tipología limitada de actividades, exigentes de infraestructuras necesarias y también especializadas. Los lugares complejos son, habitualmente, las metrópolis y grandes ciudades, donde el medio humano permite el florecimiento de una multiplicidad de actividades localmente complementarias y, en los diversos subespacios metropolitanos, el medio técnico es diferenciado y adaptado para recibirlas (Santos 1994:19).

Es importante recordar que la especialización productiva, al ser una manifestación de la división del trabajo, depende de dos factores: a) uno más endógeno, vinculado a la productividad espacial, es decir, a las virtudes que los lugares ofrecen al proceso de producción; b) otro, asociado a un movimiento mayor, aquel de los circuitos espaciales de producción, que imprimen a los lugares una lógica sobre un comando muchas veces totalmente externo a ellos.

La productividad espacial sería resultado de una combinación específica de elementos técnicos y político-normativos vinculada a un determinado producto o actividad productiva (Santos 1996). O sea, elementos o ventajas que se combinan de una particular forma para autorizar una acción específica. Las exigencias de la actividad económica por determinadas condiciones técnicas y políticas tendrían una correspondencia con aquello que el lugar ofrece, siendo difícil muchas veces distinguir cuál de las dos partes de esa ecuación es la determinante. Habrá especializaciones que se explican sobre todo por la existencia de ciertas condiciones técnicas en un lugar, pero sin prescindir de condiciones políticas; en otros casos podrá ocurrir una situación inversa, donde

las condiciones políticas o normativas sean las determinantes.

Grandes áreas del Centro Oeste brasileño, por ejemplo, se especializan en la producción de soja desde los años 1970, cuando varias condiciones se combinaban con el fin de crear una productividad espacial para esa cultura. Al stock de recursos preexistentes (topografía, temperatura, distribución de lluvias y luminosidad) – traducido en abundante disponibilidad de tierras baratas –, se van agregando condiciones técnicas y políticas. Son introducidas, por un lado, diferentes prácticas como fertilización, irrigación, utilización de máquinas e implementos modernos y, sobre todo, aplicación de semillas mejoradas y de otros insumos (herbicidas, fungicidas e insecticidas) (Bernardes 1996); por otro lado, programas especiales, créditos, incentivos fiscales y subsidios proporcionados por los gobiernos estatales y federal (Giordano 1999), la política cambiaría en los años 70 y 80 y la agresividad de algunos empresarios provenientes de la Región Sur (Espíndola 1999).

Simultáneamente los lugares especializados forman parte de un circuito espacial de producción, es decir, de un movimiento circular motorizado por la dinámica del capital que se realiza en diferentes etapas: de la producción propiamente dicha, distribución y comercialización hasta el consumo (Santos, 1988). En ese movimiento, varios lugares son accionados para participar del proceso de acumulación y, al hacerlo, se articulan entre sí dentro de una misma lógica. Cuando se trata de una producción para el mercado internacional la relación local-global se concretiza de inmediato, sin dejar de operar ciertamente la mediación nacional. Flujos de diferentes

tipos (de mercancías, de dinero, de órdenes e informaciones) extrapolan fronteras y conectan espacios, pero al mismo tiempo imponen controles, comandos.

Las áreas productoras de soja, por ejemplo, están sometidas a constantes tensiones por el hecho de estar vinculadas principalmente a las oscilaciones del precio internacional, formado a partir de los valores de la Bolsa de Chicago. Esto ocurre, en realidad, con todas las áreas especializadas en *commodities* agrícolas o mineros (soja, trigo, algodón, azúcar, mina de hierro, cobre, oro, dentro de otras). Al ser negociadas en el mercado futuro, en bolsas de valores, estas mercancías dependen de decisiones tomadas por inversionistas que operan en bolsas como las de Chicago, Londres, Nuevo York, Shanghai o Tokio. O sea, los productores de cualquier uno de esos *commodities* están subordinados muchas veces por operadores localizados en lugares distantes, que definen la formación de precios. Las negociaciones cotidianas de compra y venta (inclusive aquellas que no pasan en bolsas) están influenciadas por las expectativas y oscilaciones de la demanda en las principales bolsas y centros de decisión, gracias a la facilidad de circulación y obtención de informaciones existentes en el período actual (Medeiros 2014).

Sobre la base de estas consideraciones, podemos decir que las relaciones campo ciudad están siendo permanentemente reformuladas, como resultado de la urbanización acelerada y de la expansión capitalista en el campo. ¿De qué manera se configuran las interacciones espaciales en un contexto de mayor profundidad de la división territorial del trabajo sobre los dictámenes del mercado mundial? ¿Cómo se establecen actualmente los nexos entre áreas

agrícolas y áreas urbanas o metropolitanas? Un camino para responder estas cuestiones puede ser explorado por medio del análisis de las empresas que operan en el comercio internacional, especializadas en la compra y venta de *commodities* que actúan en diferentes circuitos espaciales de producción.

2. Los agentes que operan en el comercio internacional

El comercio internacional puede ser analizado por medio de la actuación de diversos agentes. En el capitalismo contemporáneo, cobra relevancia el intercambio realizado entre compañías multinacionales independientes o dentro de un mismo grupo empresarial – entre las filiales o de estas con la matriz. Esta última modalidad, llamada de comercio “intrafirma”, “intragrupo” o “intracorporativo”, implica la existencia de flujos organizados dentro del espacio internalizado de la empresa y regulados, fundamentalmente, a partir de sus propias normas. En el inicio de la década de 1990 ya se perfilaba este cuadro. En 1993, según la UNCTAD, 33,3% del comercio mundial fue realizado de forma intracorporativa por las matrices y filiales extranjeras de las multinacionales; otro 32,6% fueron exportaciones de las matrices y filiales extranjeras de las multinacionales para firmas no-conectadas y 34,1% se constituían de exportaciones de otras firmas (Laplane e Sarti 1999).

Los flujos de intercambio intragrupo adquirieron importancia coincidiendo con la profundización de una estrategia global efectuada en gran parte de las corporaciones: la segmentación espacial del proceso de producción. La implementación de fábricas o unidades productivas en diferentes

países promovió un comercio de productos finales o semi acabados entre esas filiales, fortaleciendo los flujos transfronterizos. Por ejemplo, en 1991, 38% de las exportaciones y 40% de las importaciones japonesas fueron intercambios intragrupo, en especial en los sectores electrónico y automovilístico, siendo el caso de la Toyota paradigmático en este sentido (Chesnais, 1996).

A su vez, el comercio intragrupo puede ser de tipo inter o intrasectorial, creando una variedad significativa de flujos, de exportación o de importación, de materias primas de base, materias primas transformadas, productos semi acabados, componentes, hasta productos finales. Ese tipo de intercambio es acompañado, también, por flujos cada vez más importantes de suministros en el exterior con base en tercerización. O sea, a la comercialización propia del grupo y de sus filiales se suman una serie de relaciones con otras empresas situadas en otro país, a través de acuerdos de cooperación.

Dicken (2010) confirma esa tendencia de una mayor integración económica organizada dentro de y entre redes de producción transnacionales geográficamente extensas y complejas. Según el autor, esto ocurre a través de diversos mecanismos, dentro de ellos el comercio internacional. “Hubo un gran aumento en el comercio intraindustrial e intraempresarial, que son claros indicadores de procesos de producción más funcionalmente fragmentados e geográficamente dispersos” (Dicken 2010: 27).

En Brasil, en el periodo de 1995 al 2005, se verificó un aumento expresivo de la participación de las empresas de capital extranjero en el comercio exterior del país (Marcato 2014). Ese aumento puede, en parte, ser explicado

por el crecimiento del comercio intrafirma. La investigación de Marcato hace una distinción entre empresas de capital extranjero con participación total extranjera en la propiedad (ECE-total) y empresas de capital extranjero con participación mayoritaria (ECE-mayoritarias).

Tratándose de las ECE-total, las importaciones intrafirma sufrieron una variación positiva en el período de 1995-2005 de 197%, mayor que los 174% de crecimiento de las ECE-mayoritarias, ambas variaciones significativamente superiores al total de las compras realizadas por empresas extranjeras (135% y 139%, respectivamente) y, principalmente, de otras firmas (86% e 102%, respectivamente). Por otro lado, las exportaciones intrafirma de las ECE-total crecieron 337% e de las ECE-mayoritarias crecieron 379%. O sea, las exportaciones intrafirma crecieron más que el doble de las importaciones intrafirma en el período de 1995-2005. Fuera de las diferencias de magnitud, las observaciones realizadas arriba para las importaciones pueden ser aplicadas para las exportaciones (Marcato 2014:112).

Esta autora explica que, en Brasil, el comercio intracorporativo presenta una tendencia de creciente participación en el comercio internacional por causa tanto de las estrategias internas de las empresas transnacionales establecidas en el país, como también por las condiciones macroeconómicas e institucionales favorables.

Otro agente que actúa en los flujos mercantiles internacionales son las llamadas *trading companies*, que pueden ser definidas como empresas comerciales formadas con el objetivo de comprar y vender mercancías, especialmente en el ámbito del mercado externo. Según las demandas identificadas, pueden aplicar nuevos servicios al producto exportado, más allá del financiamiento y del transporte. A partir de una investigación permanente, estas empresas seleccionan sus propios mercados y productos y realizan todas las operaciones

en lo que concierne a precios, documentación, almacenaje, etc. En algunos casos ellas llegan a realizar transacciones por cuenta propia, sea en la comercialización interna, creando grandes tiendas de autoservicio, sea asociándose o dominando industrias pequeñas o grandes, en su propio país o en otro.

Las *trading* son, muchas veces, empresas independientes, pero, en reiteradas otras, son parte de un grupo económico. Muchas empresas multinacionales industriales, por ejemplo, crean su propia *trading* para el suministro de materias primas y para la comercialización de sus productos. De esa manera, al garantizar su presencia en el mercado internacional, ellas pueden conservar mayor control sobre el respectivo circuito espacial de producción.

Su presencia en la historia económica es muy antigua, asumiendo diferentes características a lo largo del tiempo. En el siglo XX las *trading* son consideradas como el instrumento básico de la estrategia de inserción externa del Japón. Los grupos japoneses se benefician de los servicios privilegiados que le son ofrecidos por los grandes *sogo shosha* (las *trading* japonesas) para el suministro de materias industriales de base y para la comercialización de muchos productos. “Los grandes grupos japoneses insertos en la explotación de materias primas también desarrollaron su propio comercio internacional (*Pechiney World Trade* en el comercio de metales sin hierro, *Elf Trading* en el comercio de petróleo duro, *Usinor Sacilor* en el comercio de aceros planos y especiales)” (Chesnais 1996: 190).

China, a su vez, en 1998 creó la *China General Technology Holding* para operar en el área de tecnología, grupo que transforma en su

subsidiaria la *China National Technical Import and Export Corporation* (CNTIC), una empresa estatal que operaba en el comercio internacional desde 1952. Esta última es reformulada, conforme los planes del gobierno en aquel momento, para la constitución de las *shosha* siguiendo el modelo japonés. Hoy la CNTIC actúa en más de 100 países, teniendo sus principales negocios en comercio de tecnología, contratación de proyectos y servicio integrado de gerenciamiento de proyectos (Sino-Swedish Coporate Social Responsibility Website 2017)¹.

En América Latina las *trading* también están presentes desde la segunda mitad del siglo XX. “El efecto demostración de la *trading* japonesa se ha extendido por el mundo, y el concepto ha penetrado en América Latina, donde desde hace dos décadas ha sido materia de discusión por académicos, formuladores de políticas y empresarios” (Colaiacono e Cendoya 1989:7). En Brasil ese agente empresarial existe desde 1972 cuando, a través del decreto ley n° 1.248, el gobierno federal instituyó el régimen especial de la *trading*, denominándola Empresa Comercial Exportadora, y regularizó su forma de operación. Fue concebida, en principio, para ampliar la base exportadora brasileña por medio de la inclusión de empresas de pequeño tamaño y de exportaciones de productos manufacturados.

Derivada de esa propuesta, su actividad comercial se caracteriza por la operación de adquisición, en el mercado interno, de mercancías vendidas y exportadas, posteriormente, por ella;

inicialmente es considerada una exportación indirecta, puesto que, después de la adquisición de las mercancías, la *trading* asume los riesgos financieros y comerciales de la actividad, sin ninguna participación del productor. Sin embargo, según Pereira y Boavista (2010), la asociación del término *trading* no cabe más exclusivamente a la exportación indirecta, pues actualmente esas empresas operan tanto en la compra de mercancías para exportación, como también en el auxilio a otras empresas que pretenden exportar directamente, ofreciendo diversos servicios (prospección comercial, soporte logístico, promoción comercial, servicios financieros). De este modo, ellas dejan de tener la única función de intermediación comercial y pasan a ser caracterizadas como facilitadoras, o mismo consultoras, de exportación. Los autores también observan que en Brasil la mayoría de los productos comercializados por las *trading* son *commodities* agrícolas o minerales.

¿Cuál es la situación reciente de las empresas en Brasil? En primer lugar, cabe apuntar algunas características que distinguen ese universo (tabla 1). En 2016 suman un total de 21.712 empresas, entre las cuales 8.249 micro y pequeñas exportadoras (38%), 7.130 medianas empresas (42,8%) y 5.415 grandes empresas exportadoras (24,9%). Se trata de una distribución relativamente equilibrada, pero que presenta un fuerte contraste cuando se observa el valor total exportado, en 2016, por cada una de esas categorías: mientras las medianas empresas, bastante numerosas, son responsables por 7% de las ventas externas, las grandes empresas responden por más de 90% del total. Este cuadro extremadamente concentrado también queda en evidencia al examinar el valor medio exportado por cada tipo de empresa: ese valor es de US\$ 31,3

¹ Sino-Swedish Corporate Social Responsibility Website, “China National Technical Import and Export Corporation (CNTIC): Strengthening Environmental Protection and Achieve Win-Win Development”, 02-11-2017, <http://csr2.mofcom.gov.cn/article/bp/ep/201711/20171102671523.shtml>

millones entre las grandes empresas, y solo de US\$ 1,9 millón entre las medianas empresas. El desempeño presentado en 2016 se repite, con leves oscilaciones, en los años anteriores.

Resta considerar la bajísima participación de las micro y pequeñas empresas en el total de las exportaciones brasileñas, del orden de 0,5% y el reducido valor medio exportado por esas firmas. Según explica la publicación del SEBRAE,

las microempresas y empresas de tamaño pequeño tienen características que vuelven más difícil su actuación en la exportación: (i) se concentran en sectores intensivos en trabajo, que son los que más han sufrido con la competencia de terceros países que pagan salarios relativamente bajos, como los del sudeste asiático; (ii) son menos internacionalizadas; (iii) poseen grado relativamente bajo de integración a las cadenas globales de valor; y (iv) tienen mayor dificultad de acceder a mercados más distantes y, por lo tanto, de diversificar los destinos de sus ventas (SEBRAE 2017:14).

Tabla 1. Brasil: Número de empresas y valor exportado por empresas exportadoras, clasificadas según tamaño (2013-2016)

TAMAÑO	Número de empresas			
	2013	2014	2015	2016
Micro	2.021	2.058	2.426	2.841
Pequeña	4.545	4.726	4.933	5.408
Media	6.411	6.614	6.883	7.130
Grande	5.347	5.355	5.353	5.415
No clasificada	33	66	327	918
Total Empresas Exportadoras	18.357	18.819	19.922	21.712
	Valor (US\$ Millones)			
	2013	2014	2015	2016
Micro	68,6	65,5	66,5	75,3
Pequeña	904,7	924,9	873,4	922,3
Media	10.263,8	11.765,1	12.207,2	13.571,8
Grande	230.484,8	211.992,7	177.486,7	169.383,2
No clasificada	4	21	185	1.044
Total Empresas Exportadoras	241.725	224.770	190.819	184.997
	Valor medio de la exportación por empresa (En US\$ Mil)			
	2013	2014	2015	2016
Micro	34,0	31,9	27,4	26,5
Pequeña	199,1	195,7	177,1	170,5
Media	1.601,0	1.778,8	1.773,5	1.903,5
Grande	43.105,4	39.587,8	33.156,5	31.280,4
No clasificada	106	324	566	1.138
Total Empresas Exportadoras	13.168	11.944	9.578	8.520

Disponible en: SEBRAE 2017 (anexo 2, tabla 1a). Fuente: SECEX/MDIC, RAIS/TEM E IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

Conforme lo expuesto arriba, distinta es la situación de las grandes empresas que tienen una posición consolidada en los flujos internacionales de mercancías, fuertemente concentrados en sus manos. La lista de las principales empresas exportadoras publicado por la revista *Exame* (2016) permite identificar nexos con circuitos vinculados a la producción de soja, celulosa, minería de hierro, aluminio, cobre, dentro de otras mercancías (tabla 2). Aparecen grupos económicos extranjeros y de origen nacional que ampliaron su inserción en el comercio internacional, beneficiados por el comportamiento de los precios de los *commodities*. Para muchos de ellos, la participación de las exportaciones en las ventas totales de la empresa alcanza más de 90% en 2015. La concentración de la pauta exportadora en productos primarios, que poseen ventajas comparativas en el mercado mundial, ha sido una tendencia acentuada por esos agentes en las últimas décadas.

Grandes empresas como Cargill, Bunge, Louis Dreyfus participan del circuito de la soja, siendo

dominantes en la fase de comercialización del grano y de la harina. Gracias a la complementariedad de los cultivos, por ser el calendario agrícola dividido en hemisferios sur y norte, las empresas multinacionales tienen la ventaja de atender el mercado mundial a lo largo de todo el año, con grandes volúmenes y dilución de costos fijos. Por su lado, Fibria se destaca en el circuito de la celulosa; se trata de una empresa brasileña creada a partir de la adquisición de la Aracruz por la *Votorantim Celulosa e Papel* en 2009, con la participación activa del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES). Este circuito presentó un gran crecimiento en Brasil durante las últimas décadas, especialmente con el avance del monocultivo de eucalipto. En el comercio internacional de productos minerales operan grandes grupos empresariales como Samarco, en el circuito de la minería de hierro, y Salobo en el circuito de cobre. La Samarco es una minera brasileña fundada en 1977 y actualmente controlada a través de una *joint-venture* entre la Vale y la anglo-australiana BHP

Tabla 2. Brasil: empresas exportadoras por valor de exportación y participación en las ventas (2015)

Empresa	Sede	Total de las Ventas Líquidas (US\$ millones)	Valor de la Exportación (US\$ millones)	Participación en las Ventas (%)
Cargill	São Paulo (SP)	8.552,3	6.285,1	73,5
Bunge	São Paulo (SP)	7.790,1	5.043,5	64,7
Louis Dreyfus	São Paulo (SP)	3.604,5	3.069,5	85,2
Samarco	Belo Horizonte (MG)	1.737,7	1.687,3	97,1
Fibria	São Paulo (SP)	1.521,1	1.461,0	96,0
Salobo	Rio de Janeiro (RJ)	900,9	882,8	98,0
CGG Trading	São Paulo (SP)	491,6	473,0	96,2

Fuente: Revista *Exame* "Melhores & Maiores. As 1000 maiores empresas do Brasil", 2016.

Observación: los datos de las empresas aquí seleccionadas fueron extraídos de la tabla "50 maiores exportadoras por receita de exportação", pag. 208.

Billinton, cada una con 50% de las acciones de la empresa. La Sabalo también pertenece a la Vale, con una minera localizada en el sureste del Estado de Pará que entró en operación en 2012. El proyecto envuelve la operación integrada de extracción a cielo abierto, transformación, transporte y embarque, por el terminal marítimo de *Ponta da Madeira (Maranhão)*. Por fin, la CGG trading es una exportadora brasileña del segmento agrícola, que moviliza principalmente soja, maíz y algodón. En 2013, se creó la CGG Trading Argentina que opera con soja, maíz, trigo y sorgo (tabla 2).

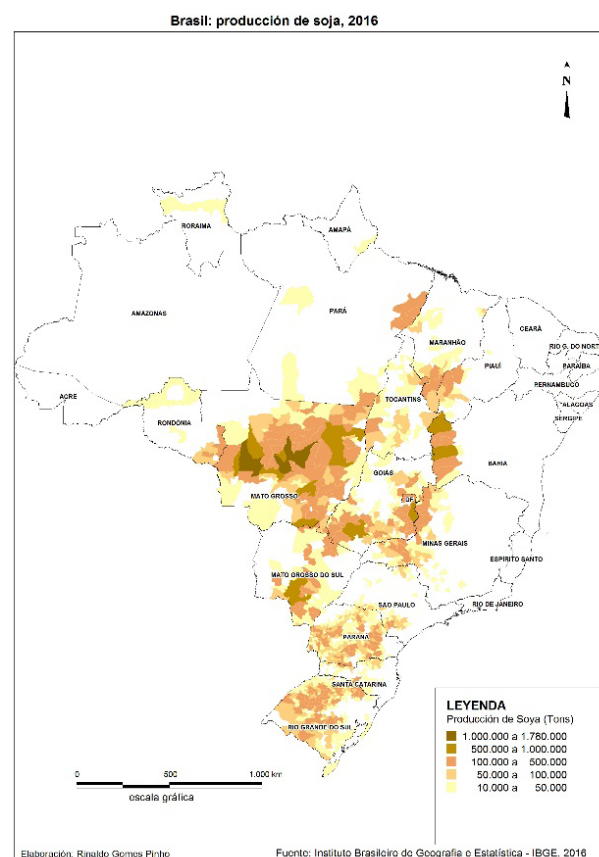
¿De qué manera los territorios entran en esa dinámica del comercio internacional? ¿Cómo los lugares se articulan en diferentes escalas por medio de la acción de esos agentes? ¿Cómo se redefine la relación campo ciudad de cara a las transformaciones en la circulación de mercancías? En el próximo apartado, intentaremos analizar algunas situaciones que nos puedan ayudar a responder tales cuestiones.

3. Relación campo ciudad en la circulación de mercancías

Al acompañar la expansión del circuito espacial de la soja en Brasil, se puede observar que la producción del grano ocupa una gran extensión del territorio nacional, pasando por diversos estados del Sur y Sudeste, bien como del Centro-Oeste y Nordeste, e incorporando recientemente el Norte del país. En efecto, nuevas áreas productoras se fueron agregando desde que esa cultura se expande en Rio Grande do Sul en el inicio de 1970 hasta llegar al sur del estado de Pará en la última década (mapa 1). En ese proceso el campo se moderniza a pasos acelerados e incorpora nuevos

contenidos de ciencia, técnica e información, dando lugar a la formación de una agricultura científica globalizada, que obedece las mismas reglas de competitividad, racionalización y homogenización de prácticas impuestas al conjunto de las actividades económicas (Santos 2000). El uso de técnicas orbitales – el sensor remoto, la recolección automática de datos y el sistema de posicionamiento global (GPS) – en el monitoreo agrícola, en la previsión de cultivo, en la agricultura de precisión potencializan en alto grado las posibilidades de uso del suelo.

Mapa 1:



El espacio urbano y el espacio rural se aproximan bajo la misma lógica. Según explica Denise Elias,

los circuitos espaciales de la producción y los círculos de cooperación del agronegocio se realizan totalmente al unísono con el espacio urbano. Aquello denota que la materialización de las condiciones generales de reproducción del capital del agronegocio también se da en el espacio urbano, próximo y distante. De esa forma, los espacios urbanos de las regiones productivas agrícolas pasan a constituirse como nodos fundamentales en la red de relaciones de ese agronegocio, sea en términos demográficos, económicos o espaciales (Elias 2011:159).

Las grandes empresas tienen un papel preponderante en ese proceso, pues cuando compran, procesan y distribuyen granos y otros *commodities*, definen su espacio de actuación, creando su propia topología y articulando áreas de producción, intercambio y consumo. En general están presentes en ciudades intermedias, pero también en ciudades pequeñas, donde además de organizar sus actividades de procesamiento, refinamiento, almacenaje y transporte, pueden ofrecer servicios de apoyo a la exportación, crédito, logística. A su vez, los escritorios centrales bien como los núcleos de investigación se localizan en áreas metropolitanas.

Es el caso de la Cargill, de la Bunge y de la Louis Dreyfus, con sede en la ciudad de São Paulo, de donde coordinan sus actividades y ejercen influencia en la división territorial del trabajo. Cuando se trata de la soja, por ejemplo, estas empresas operan en diversas áreas reforzando su especialización productiva y, al mismo tiempo, estimulan la expansión del circuito con la incorporación de los cerrados del Centro-Oeste y Nordeste. La Bunge posee nueve unidades de procesamiento de soja:

Luís Eduardo Magalhães (Bahia); Uruçuí (Piauí); Rondonópolis y Nova Mutum (Mato Grosso); Luziânia (Goiás); Dourados (Mato Grosso do Sul); Ponta Grossa (Paraná); Rio Grande (Rio Grande do Sul). La Cargill posee seis unidades: Uberlândia (MG); Ponta Grossa (PR); Três Lagoas (MS); Barreiras (BA); Rio Verde (GO); Primavera do Leste (MT). La Louis Dreyfus, que actúa en granos y oleaginosas, opera en varios estados: Goiás (Jataí; Rio Verde; Itumbiara y São Simão), Paraná (Apucarana y Ponta Grossa) y Mato Grosso (Rondonópolis).

Más allá de participar en la etapa de comercialización de granos, esas empresas actúan directamente en el flujo de esos productos hasta los puntos de embarque para la exportación. La exigencia del circuito de la soja por una alta fluidez territorial es cada vez mayor, una vez que la gran presión sobre los costos de producción es dada por el precio del flete. Se necesita de una base material con infraestructura de transporte que, al combinar diferentes tipos de vías a partir de fórmulas intermodales, permita la disminución del recorrido-tiempo entre las áreas productoras y los puertos de embarque.

La Cargill posee cuatro terminales portuarios para embarque de granos: en Guarujá (SP), Paranaguá (PR), Santarém (PA) y Porto Velho (RO). El Terminal Exportador de Guarujá (TEG) es *joint venture* de la Cargill Agrícola (60%) y de la Louis Dreyfus Commodities (40%). A este cuadro se agrega, en razón de la empresa actuar también en el circuito del azúcar, el Terminal Exportador de Azúcar de Guarujá (TEAG), *joint venture* por la Cargill Agrícola (50%) y por la Operadora Portuaria de São Paulo (50%) por medio de la Louis Dreyfus Commodities (accionista mayoritario).

La Bunge opera terminales en los puertos de Guarujá (São Paulo), Paranaguá (Paraná), São Francisco do Sul (Santa Catarina), Rio Grande (Rio Grande do Sul) y Barcarena (Pará). En este último caso, se trata del Terminal Portuario Frontera Norte (Terfron), inaugurado en 2014. El Terminal de Gráneles de Guarujá (TGG), inaugurado en 2007, es resultado de una alianza entre las empresas Bunge, Amaggi y ALL (Ferronorte).

Todos los flujos realizados por esas grandes empresas atraviesan alguna ciudad, sea por ésta abrigar una unidad de procesamiento y almacenamiento, sea por ofrecer un puerto fluvial o marítimo para sus operaciones. Al mismo tiempo nuevas actividades y servicios se agregan para atender las demandas específicas y crecientes del campo moderno y mundializado y así cada ciudad, independiente de su tamaño, se integra en la dinámica de un circuito productivo cualquiera.

Es frecuente observar en las ciudades del Centro-Oeste la presencia de locales de venta de defensivos, insumos y maquinaria agrícola de grandes empresas multinacionales como Monsanto, Pionner, Case, New Holland e John Deere; industrias de fertilizantes, de aceites vegetales, químicas y metalúrgicas; agencias de los principales bancos nacionales; empresas de taxis-aéreos; instituciones públicas y privadas de enseñanza que ofrecen cursos de grado y posgrados asociados al agronegocio (Agronomía, Ingeniería Agrícola, Zootecnia, Gestión Empresarial, Administración y Gestión de Cooperativas, Secretariado, Marketing y de Comercio Exterior); exposiciones agropecuarias y ferias que movilizan empresarios, técnicos, inversionistas como también turistas atraídos por los rodeos y shows musicales (Frederico 2010).

Las ciudades funcionales al campo pasan a ser caracterizadas por ese intenso movimiento, pero también por las desigualdades socioespaciales creadas cuando no se consigue ofrecer a los migrantes, que paulatinamente van llegando, buenas condiciones de trabajo.

Flujos de todo orden atraviesan sus territorios, desde aquellos promovidos y controlados por las grandes empresas, como flujos de mercancías, dinero e información y profesionales cualificados, hasta la inmigración de trabajadores no cualificados, atraídos por los signos de la modernidad. Al recibir y emitir esos flujos, las ciudades del agronegocio pasan a ser un mosaico de interacciones, debido a la nueva división social, técnica y territorial del trabajo que ahí se establece (Frederico 2010:95).

El espacio intraurbano también evidencia esas desigualdades como explica Alves (2014) al estudiar la modernización en la frontera agrícola del Centro-Norte del Brasil.

(...) las viejas formas urbanas que se metamorfosean dentro de las fuerzas modernizadoras contemporáneas se reflejan, como las zonas rurales, en la polarización de las desigualdades. Mientras que algunos barrios se configuran completamente dotados de equipamientos urbanos que abastecen a una porción de nuevos residentes (aquellos poseedores de las riquezas producidas por la agricultura moderna), simultáneamente aparecen las periferias urbanas empobrecidas. Estas zonas son habitadas por los trabajadores que perdieron sus casas y espacios de producción, por aquellos que frecuentemente están desocupados o por trabajadores precarizados en el espacio urbano” (Alves 2014: 55).

Contradicciones, disputas, jerarquías que se materializan igualmente en las relaciones interurbanas. El circuito espacial de producción de soja, como también el de celulosa o de la minería de hierro, abarca una multiplicidad de empresas en las fases de producción, distribución e intercambio y se desenvuelve en fracciones diferentes del territorio de forma articulada, agregando en ese movimiento ciudades pequeñas, intermedias y grandes. El

papel que cada una de ellas cumple, depende, sobre todo, de las acciones emprendidas por las empresas más concentradas que actúan en los circuitos productivos. Como el centro de decisiones de esos agentes se localiza generalmente en una metrópolis, recae en ella la regulación y comando de la red de relaciones establecidas. Las decisiones tomadas en la sede están vinculadas a aspectos estratégicos, como las relaciones con el poder público, las alianzas con otras empresas, las opciones de inversiones productivas y de aplicaciones financieras, las definiciones de cambio patrimonial (Arroyo 2004).

La metrópolis de São Paulo alberga la sede de varias de las principales empresas exportadoras brasileñas (tabla 2), tornándose un punto de confluencia de diversos circuitos espaciales de producción vinculados al mercado externo. A su vez, la metrópolis paulista agrega una significativa diversidad de servicios de consultoría, con informaciones sobre aspectos jurídicos, barreras arancelarias, carga tributaria, que beneficia el proceso de toma de decisiones.

Pacchiega (2012) muestra el gran número y la diversidad de agentes relacionados al comercio exterior en la capital paulista bien como el número expresivo de *trading companies* que desarrollan sus operaciones a partir de esa localidad.

La productividad espacial de la metrópoli paulistana – con su mano de obra calificada y especializada para actividades cuaternarias, infraestructuras modernas y una densidad económica notable – se presenta como un atractivo para la instalación de la sede de grandes empresas y proporciona una situación privilegiada de control y gestión de los flujos de mercancías internacionales que pasan por el Brasil (Pacchiega 2012: 167).

Desde la misma perspectiva, al discutir el caso brasileño, Maldonado, Almeida y Pissiani destacan que

a pesar de la mayor parte de las empresas del agronegocio poseer gran número de oficinas pulverizado por las principales regiones agrícolas, las grandes negociaciones (exportación, importación y préstamos) y decisiones estratégicas (adquisiciones de tierra, articulaciones con empresas, logística) continúan centralizadas en las oficinas localizadas principalmente en la capital paulista (Maldonado et al. 2017:94).

En síntesis, ciudad y campo participan de una misma lógica, porque hacen parte de los flujos de mercancías, dinero e informaciones que los agentes del mercado internacional dinamizan, otorgando diferentes grados de complejidad y jerarquización a los territorios. Las áreas rurales especializadas en la producción de *commodities* y las áreas metropolitanas, donde generalmente se realizan las transacciones comerciales y financieras asociadas a esa producción, están sometidas a las acciones y decisiones de grandes empresas. Las mercancías en circulación, derivadas de la agricultura, ganadería, minería o silvicultura, son la expresión más visible de un conjunto de relaciones económicas, políticas y espaciales que se renuevan de forma permanente.

Consideraciones finales

Es creciente la diversidad de flujos mercantiles, denotando una división espacial del trabajo que ultrapasa a las fronteras nacionales en circuitos de producción cada vez más globalizados. Cuando comandados por un mismo grupo o corporación, la porosidad territorial aumenta, no solo como resultado del sistema estatal de normas tendiente a la liberalización económica, sino como consecuencia de una regulación

privada, interna a los grupos empresariales. Ante el proceso de concentración y centralización del capital, tendencialmente aumenta la fuerza de los grandes grupos económicos y, por tanto, su capacidad para producir las normas que regulan el uso del territorio. Esto puede significar, entonces, que un pequeño número de empresas con posición dominante en el mercado desempeñaría el papel de control del territorio, no solamente vía producción y consumo, sino, también, vía regulación. Se refuerza, así, la tendencia a la formación de un espacio reticulado por sobre los territorios nacionales (Arroyo 2015).

En ese contexto, se redefine tanto la relación campo ciudad como la jerarquía de la red urbana. Conforme a lo que destaca Saskia Sassen (2003):

un número creciente de ciudades tiene hoy un papel cada vez más importante en vincular directamente sus economías nacionales con circuitos globales. A

medida que crecen las transacciones transfronterizas de todo tipo, lo hacen también las redes que unen configuraciones o grupos particulares de ciudades. Esto, a su vez, contribuye para la formación de nuevas geografías de la centralidad que conectan las ciudades en una creciente variedad de redes transfronterizas, inclusive atravesando viejas divisiones como la del Norte-Sur. (Sassen 2003:2).

Si observamos esa tendencia considerando la formación socioespacial brasileña intermediando la relación entre el mundo y el lugar, podremos constatar que la jerarquía en la red mundial de ciudades se refuerza con la acción de los grandes grupos económicos. La metrópolis de São Paulo, al albergar la sede de numerosos grupos económicos fortalece su papel en la regulación del territorio nacional. Pero esto se reduce o relativiza, cuando se trata de grupos extranjeros con casa matriz en otros países, porque el comando es delegado para otros centros; mismo que insertas en la lógica de redes transnacionales, las relaciones jerárquicas se mantienen.

Bibliografía

- Alves, V. 2014. "Región Centro-Norte de Brasil: Dinámicas Territoriales Recientes en el Campo y en la Ciudad". *Cuadernos de Geografía*, v. 23: 47-60.
- Arroyo, M. 2004. "São Paulo e os fluxos internacionais de mercadorias: a espessura de uma região metropolitana". *Geografias de São Paulo: a metrópole do século XXI*. Carlos, A. y Oliveira, A. (eds.). São Paulo: Contexto. 85-103.
- _____. 2015. "Redes e circulação no uso e controle do território". *Território e Circulação. A dinâmica contraditória da globalização*. Arroyo, M. y Cruz, R. (eds.). São Paulo: Annablume. 37-50.
- Bernardes, J. 1996. "As estratégias do capital no complexo soja". *Brasil: questões atuais da reorganização do território*. Castro, I. et al. (eds.). Rio de Janeiro: Bertrand Brasil. 325-366.
- Colaiacono, J. y Cendoya, O. 1989. *Trading Companies. Experiencia de Brasil*. Rio de Janeiro: Ph.D. Editora.
- Chesnais, F. 1996. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xama Editora.
- Elias, D. 2011. "Agronegócio e novas regionalizações no Brasil". *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, v.13, n.2, novembro. 153-167.
- Espíndola, C. 1999. *As agroindústrias no Brasil. O caso Sadia*. Chapecó: Editora Grifos.
- Frederico, S. 2010. *O novo tempo do cerrado: expansão dos fronts agrícolas e controle do sistema de armazenamento de grãos*. São Paulo: Annablume.
- Giordano, S. 1999. *Competitividade regional e globalização*. Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, São Paulo.
- Laplane, M. y Sarti, F. 1999. "Investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90". *Texto para Discussão*, nº 629. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.
- Maldonado, G., Almeida, M. y Picciani, A. 2017. "Divisão territorial do trabalho e agronegócio: o papel das metrópoles nacionais e a constituição das cidades do agronegócio". *Globalização do agronegócio e land grabbing: a atuação das megaimpresas argentinas no Brasil*. Bernardes, J. et.al. (eds.). Rio de Janeiro: Lamparina. 81-96.

Marcato, M. 2014. *Empresas transnacionais na economia brasileira: uma análise do comércio intracorporação*. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Faculdade de Ciências e Letras (Campus de Araraquara).

Medeiros, M. 2014. “A geografia do mercado mundial de produtos agroalimentares e o papel do Brasil”. *Revista Ra'e Ga*, v.31, agosto. 260-279.

Pacchiega, R. 2012. *Fluxos internacionais de mercadorias na dinâmica do território brasileiro: a atuação das trading companies sediadas na cidade de São Paulo*. Dissertação de Mestrado, Universidade de São Paulo, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, São Paulo.

Pereira, L. y Boavista, M. 2010. “Trading Companies no

Brasil”. *Revista Brasileira do Comércio Exterior*, n. 103. 71-87.

Santos, M. 1988. *Metamorfoses do espaço habitado*, São Paulo, Hucitec.

_____. 1994. *Por uma economia política da cidade. O caso de São Paulo*, São Paulo: Hucitec.

_____. 1996. *A natureza do espaço. Técnica e tempo, razão e emoção*. São Paulo: Hucitec.

_____. 2000. *Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal*. Rio de Janeiro: Record.

Sassen, S. 2017. “Localizando ciudades em circuitos globales”. *Revista EURE*, v. 29, n.88, diciembre 2003. 5-27.

SEABRE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). 2017. *As micro e pequenas empresas na exportação brasileira. Brasil: 2009-2016*. Brasília.