

Flujos mercantiles y división territorial del trabajo en Brasil

Goods flows and territorial division of labor in Brazil today

Arroyo Mónica¹

Recibido: febrero, 2013 / Aceptado: agosto, 2013

Resumen

Proponemos analizar el volumen y la diversidad de los flujos internacionales de mercancías que Brasil presenta en las dos últimas décadas, así como las fracciones del territorio que participan de esa dinámica. En primer lugar, presentamos un panorama del comercio internacional brasileño, destacando el volumen y destino de los flujos de mercancías y la inserción de las unidades de la federación en ese cuadro. En segundo lugar, focalizamos nuestro análisis en los circuitos espaciales de producción vinculados al mercado externo, en particular los circuitos del mineral de hierro y de la soja - seleccionados por encabezar las exportaciones brasileñas en los últimos años. De esa manera, observamos cómo cada fracción del territorio nacional participa diferencialmente de esa dinámica. Por último, delineamos breves consideraciones finales apuntando elementos para la discusión del desarrollo regional, que exige pensar en el territorio como un todo, con sus contradicciones y posibilidades.

Palabras clave: Territorio; comercio internacional; circuitos productivos; Brasil.

Abstract

The aim of this study is to analyze the volume and diversity of international goods flows in Brazil in the last two decades, as well as the parts of the land involved in this dynamics. First, an overview of the Brazilian international trade is given, by highlighting the volume and destination of goods flows and the inclusion of federation units in that frame. Second, our analysis is focused on spatial circuits of production linked to foreign markets, particularly iron ore and soy bean circuits - chosen for leading Brazilian exports in recent years. Thus, it is observed how each part of the country participates with different roles in this dynamics. Finally, brief concluding remarks were outlined by pointing out topics for discussion on regional development, which requires thinking of the land as a whole, with its contradictions and possibilities.

Key words: Territory; international trade; productive circuits; Brazil.

¹ Departamento de Geografía, Universidade de São Paulo-Brasil. Correo electrónico: mmarroyo@usp.br

1. Introducción

A lo largo de su historia Brasil ha establecido, como el resto de los territorios latinoamericanos, una escala de operaciones que extrapola sus fronteras y muestra la inseparabilidad de sus dimensiones nacional e internacional (Santos e Silveira, 2001). En las diferentes fases de internacionalización del territorio brasileño, los flujos económicos han sido cada vez más intensos y complejos, destacándose especialmente los flujos comerciales que expresan, en gran parte, la división territorial del trabajo. Proponemos, en este artículo, analizar el volumen y la diversidad de los flujos de mercancías que Brasil presenta en las dos últimas décadas, las fracciones del territorio nacional que participan de esa dinámica y el tipo de integración que se establece.

Para alcanzar los objetivos propuestos, trabajamos a partir de una estrategia metodológica centralizada en el estudio de los circuitos espaciales de producción vinculados al mercado internacional y en el análisis de las condiciones de fluidez y porosidad territorial asociadas a esos circuitos. Esto significa examinar la base material -compuesta por puertos, aeropuertos y vías de circulación- y la base político-normativa -formada por regímenes aduaneros especiales, programas de incentivos, etc.- que sustentan el intercambio mercantil actual (Arroyo, 2005). De esa manera, observaremos como cada fracción del territorio brasileño participa diferencialmente de esa dinámica.

En primer lugar presentamos un panorama general del comercio interna-

cional brasileño, analizando el volumen y destino de los flujos de mercaderías. Asimismo examinamos la inserción de las unidades de la federación en esa dinámica económica. En segundo lugar, focalizamos nuestro análisis en los circuitos espaciales de producción vinculados al mercado externo, en particular el circuito del mineral de hierro y el circuito de la soja. Fueron seleccionados estos dos casos por ser los que encabezan las exportaciones brasileñas en los últimos años. Finalmente, delineamos unas cortas consideraciones finales apuntando algunos elementos para la discusión del desarrollo regional, que nos exige pensar en el territorio como un todo, con sus contradicciones y posibilidades.

2. Resultados y discusión

2.1 Flujos internacionales de mercaderías en Brasil

Entre 1995 y 2000 Brasil experimentó un déficit de la balanza comercial debido, principalmente, al crecimiento de las importaciones, junto a una contracción en el crecimiento de las exportaciones. En esos años la apertura comercial combinada con una valorización del cambio vinculada al Plan Real, creó un ambiente favorable para las compras en el exterior. Y, a pesar de la desvalorización de la moneda (real) en 1999, en una coyuntura de inestabilidad interna y externa, con las crisis financieras en el Sudeste Asiático y en Rusia, Brasil no consiguió revertir su saldo comercial deficitario.

Ese cuadro cambia a partir de 2001, cuando las exportaciones comienzan a aumentar y a superar el ritmo de crecimiento de las importaciones, resultando en un superávit comercial que se mantiene a lo largo de toda la primera década del siglo XXI. En 2011, Brasil registra inclusive un saldo positivo de aproximadamente US\$ 30.000 millones, el mayor en estos últimos cuatro años, después de la crisis mundial de 2008 (Cuadro 1).

Interesante señalar que el desempeño positivo del saldo comercial a lo largo de esta última década ha significado un mayor ingreso de divisas, permitiendo una importante acumulación de reservas internacionales. Sin embargo, esta trayectoria también muestra una tendencia creciente hacia una primarización del comercio internacional, predominando exportaciones de *commodities* agrícolas y mineras.

En efecto, los productos básicos responden por una parte cada vez mayor de las exportaciones brasileras, mientras que el peso de los productos industriales, que era predominante en el total de las exportaciones en el inicio de la década, ha ido disminuyendo paulatinamente pasando de un 60% para menos de un 40% en 2011. En este último año los productos básicos corresponden a 47,8% de la exportación brasileña, los semielaborados a 14,0% y los elaborados a 36,1%. Esto se explica sobretudo por el crecimiento de la demanda mundial, especialmente de China, y por una mejora en los términos de intercambio debido fundamentalmente a la elevación de los precios internacionales de los principales *commodities*.

La diversidad de mercados de destino es una característica de los flujos de mercancías que anualmente salen de Brasil; al considerar los bloques económicos,

Cuadro 1. Balanza Comercial de Brasil, 2000 a 2011

Años	Exportación (US\$1000 FOB)	Importación (US\$1000 FOB)	Saldo (US\$1000 FOB)
2000	55.118.920	55.850.663	-731.743
2001	58.286.593	55.601.758	2.684.835
2002	60.438.653	47.242.654	13.195.999
2003	73.203.222	48.325.567	24.877.655
2004	96.677.497	62.835.616	33.841.882
2005	118.529.184	73.600.376	44.928.809
2006	137.807.470	91.350.841	46.456.629
2007	160.649.073	120.617.446	40.031.627
2008	197.942.443	172.984.768	24.957.675
2009	152.994.742	127.722.343	25.272.399
2010	201.915.285	181.768.427	20.146.858
2011	256.039.575	226.243.409	29.796.166

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior (Secex)

no se observa el predominio de ningún mercado (Cuadro 2). Todavía cabe señalar un cambio significativo a partir de 2009, cuando Asia toma el primer lugar y desplaza a la Unión Europea y a Estados Unidos, llegando a comprar un 30% de las exportaciones brasileñas. En término de países, esta tendencia también se confirma, siendo China la que encabeza la lista de compradores, representando en 2011 un 17% del total, seguido por Estados Unidos con un 10% y Argentina con un 9%.

Si analizamos la relación entre el territorio brasileño y el mercado externo exclusivamente a través de indicadores agregados a nivel nacional, podemos simplificar el análisis y entender de forma limitada esa relación. Es necesario desagregar espacialmente las informaciones y así conseguir vislumbrar de qué forma se da la inserción de las unidades político-administrativas del país (denominadas 'estados' en Brasil) en esa dinámica económica.

En 2011, el intercambio comercial de los estados brasileños muestra un cuadro

con fuertes asimetrías (Cuadro 3). Los flujos de mercancías generados en los estados que componen la Región Sudeste representan aproximadamente un 60% del valor exportado anualmente por Brasil; así el comportamiento de esa fracción del territorio nacional explica, en parte, las tendencias del comercio exterior del país.

San Pablo se destaca como el mayor estado exportador, con una particularidad: la composición de sus exportaciones, fundamentalmente de manufacturas (aviones, automóviles, motores, terminales portátiles de telefonía móvil, entre otros), significando en 2011 el 75% del total de sus ventas externas, mientras que los productos básicos responden por menos del 10%. A esto se agrega su balanza comercial con predominio de saldo deficitario debido a elevados flujos de importación en bienes de capital, partes para aviones y helicópteros, accesorios para tractores y vehículos, circuitos integrados digitales y analógicos, insumos para la fabricación de electro-electrónicos, máquinas y equipamientos, entre otros.

Cuadro 2. Exportaciones brasileñas por bloques económicos de destino (%)

	2005 %	2.006 %	2007 %	2008 %	2009 %	2010 %	2011 %
Unión Europea	22,39	22,53	25,17	23,44	22,25	21,36	20,68
Estados Unidos	19,22	17,98	15,76	13,97	10,29	9,64	10,13
Asia (excluido Oriente Medio)	15,68	15,11	15,62	18,92	25,77	27,87	29,96
Aladi (excluido Mercosur)	11,37	12,46	11,67	10,52	9,01	9,01	8,3
Mercado Común del Sur – Mercosur	9,91	10,15	10,8	10,98	10,35	11,19	10,88
Otros Bloques	21,42	21,79	20,99	22,17	22,34	20,93	20,05

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Comercio Exterior (Secex)

Cuadro 3. Balanza comercial por estados y regiones¹, 2011

	Exportación (US\$1000 FOB)	Importación (US\$1000 FOB)	Saldo (US\$1000 FOB)
Brasil	256.039.575	226.243.409	29.796.166
Sudeste	145.906.205	124.901.578	21.004.627
São Paulo	59.909.271	82.160.845	-22.251.574
Minas Gerais	41.392.937	13.026.096	28.366.842
Rio de Janeiro	29.445.494	18.977.003	10.468.491
Espírito Santo	15.158.503	10.737.633	4.420.869
Sul	45.872.377	49.283.055	-3.410.677
Rio G. do Sul	19.427.102	15.662.163	3.764.939
Paraná	17.394.228	18.766.490	-1.372.261
Santa Catarina	9.051.047	14.854.402	-5.803.355
Centro-Oeste	20.805.213	13.029.367	7.775.846
Mato Grosso	11.099.523	1.578.483	9.521.040
Goiás	5.605.193	5.728.399	-123.206
Mato G do Sul	3.916.261	4.469.067	-552.807
Distrito Feder.	184.236	1.253.418	-1.069.182
Norte	20.861.453	14.725.363	6.136.090
Pará	18.336.604	1.344.599	16.992.006
Amazonas	914.073	12.729.668	-11.815.595
Amapá	602.792	67.690	535.102
Rondônia	489.510	407.596	81.915
Tocantins	486.316	162.306	324.010
Acre	16.977	6.749	10.229
Roraima	15.179	6.756	8.424
Nordeste	18.830.331	24.155.749	-5.325.418
Bahia	11.016.299	7.767.257	3.249.043
Maranhão	3.047.103	6.281.387	-3.234.284
Ceará	1.403.296	2.403.329	-1.000.033
Alagoas	1.371.547	451.519	920.028
Pernambuco	1.198.969	5.531.500	-4.332.531
Rio G. do Norte	281.181	242.598	38.584
Paraíba	225.191	1.018.043	-792.852
Piauí	164.346	158.334	6.012
Sergipe	122.399	301.784	-179.385

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Comercio Exterior (Secex)

Ese alto componente industrial, tanto de sus exportaciones cuanto de sus importaciones, revela la dinámica económica del territorio paulista, resultado de la existencia de un fuerte mercado consumidor y principalmente de una estructura de su industria que promueve una densa y compleja división territorial del trabajo (Arroyo, 2012).

Otra particularidad del estado de San Pablo es el destino de sus exportaciones: en 2011 el MERCOSUR ocupa el primer lugar con un 20% de las exportaciones, seguido de la Unión Europea con un 17% y de ALADI (excluido el MERCOSUR) con un 15%. Cabe resaltar que desde mediados de la década de 1990 los países de América Latina son importantes compradores de productos manufacturados, en algunos casos de alto valor agregado y alto contenido tecnológico (bienes de capital).

Aunque en menor proporción que San Pablo, otros dos estados también se destacan por la venta externa de manufacturas: Amazonas y Santa Catarina con un 92% y un 52%, respectivamente, del valor total de sus exportaciones con manufacturas. Cabe destacar asimismo que ambos estados presentan balanza comercial con saldo negativo. El primer caso se explica por el Polo Industrial de Manaus (antigua Zona Franca), con cerca de 600 fábricas, que producen principalmente aparatos de televisión, bienes de informática y motocicletas. Ventajas normativas explican la existencia de este polo, ya que las empresas, una vez instaladas, reciben exención de impuestos de importación, entre otros beneficios fiscales,

permitiendo que actúen como montadoras usando tecnología internacional.

A su vez, Santa Catarina siempre fue un estado exportador, destacándose las ventas externas de carne de pollo y carne de cerdo a través de empresas como Sadia, Perdigão, Seara, y también de compressores y motores eléctricos, vía empresas como Whirlpool y Weg. Sin embargo, en los últimos años en un contexto de valorización cambiaria asociada a beneficios fiscales concedidos por el gobierno estadual para los productos importados por los puertos de Santa Catarina, hubo cambios en el perfil del intercambio comercial. El fuerte aumento de los flujos de importaciones ha sido promovido por la actuación de un significativo número de *trading companies* (empresas especializadas en comercio exterior) que operan sobretudo en el complejo portuario de Itajaí y a través de los puertos secos localizados en la región. Cabe apuntar el creciente papel de estas empresas en el comercio internacional brasileño, que además de actuar en operaciones de exportación e importación, también ofrecen un conjunto diversificado de servicios de consultoría (Pacchiera, 2012).

Otro grupo de estados presenta una canasta exportadora concentrada, con un mayor peso de los productos básicos. Es el caso, por ejemplo, de Minas Gerais, Espírito Santo y Pará donde predominan las exportaciones de mineral de hierro, representando el 45%, 56% y 64% de las ventas externas de cada estado, respectivamente. Del mismo modo se encuentra Mato Grosso donde las exportaciones de soja representan el 43% del total estadual,

o Pernambuco con un 46% de sus ventas externas vinculadas a la caña de azúcar.

Existe otra situación en la cual la participación de los productos básicos también adquiere un mayor peso, pero con una canasta exportadora relativamente diversificada. Es el caso de Bahía con derivados del petróleo (17%), celulosa (12%) y soja (8%); Maranhão con mineral de hierro (27%), alúmina (25%) y soja (19%); Goiás con soja (21%) y mineral de cobre (12%); Mato Grosso do Sul con soja (17%), caña de azúcar (16%), mineral de hierro (14%) y celulosa (10%). Corresponde observar que en todos los casos se trata de exportaciones de *commodities* de origen agrícola y minera, productos indiferenciados cuyos precios son fijados en el nivel internacional.

2.2 Circuitos productivos internacionalizados

La internacionalización de los circuitos productivos es una expresión de la ampliación de los contextos geográficos a través del proceso general de producción, que comprende producción, distribución, comercialización y consumo (Arroyo, 2003). Cada una de estas fases se desarrolla de forma desagregada o dispersa, aunque no desarticulada, en el espacio. La disociación geográfica entre producción y consumo, la especialización productiva de los lugares, la división territorial del trabajo, son nociones que expresan esa desagregación. Sin embargo, esta última no es absoluta, dado que las instancias productivas están articuladas a través de la circulación; es decir,

hay siempre una unidad de movimiento. Justamente, es esta indivisibilidad del proceso la que no permite estudiar el comercio exterior como una actividad independiente, disociada de la esfera productiva.

De allí la decisión de considerar los circuitos espaciales de la producción de aquellas mercaderías que encabezan las exportaciones brasileñas. Así, se pueden identificar articulaciones entre la producción local y el consumo mundial, entre la producción y el consumo locales financiados por inversiones externas, entre la producción y el consumo mundiales etc.; también se pueden reconocer circuitos extremadamente dispersos espacialmente, y otros altamente concentrados. La configuración de los circuitos que está cambiando permanentemente de forma, de extensión, de complejidad permite entender, en gran parte, cómo se redefine el uso del territorio. Dentro de este marco, nos detendremos en el análisis de dos casos que ocupan un lugar destacado en la agenda exportadora brasileña, y que pueden servir para analizar algunas tendencias.

2.2.1 El circuito del mineral de hierro

La *Companhia Vale do Rio Doce* (CVRD) ha controlado casi absolutamente todas las fases de este circuito: desde la extracción y procesamiento del mineral de hierro, hasta su transporte y comercialización. Esta empresa, fundada en 1942 como empresa pública, fue privatizada en 1997. Desde 2008, la *Companhia Vale do Rio Doce* dejó de usar la sigla CVRD y comenzó a usar el nombre de Vale. Se des-

taca también en la producción de níquel, manganeso, cobre, carbón, cobalto, así como de fertilizantes. En la actualidad, es una empresa privada de capital abierto, con acciones negociadas en la Bolsa de Valores de San Pablo (BM&Bovespa) y la Bolsa de Nueva York así como en otras plazas financieras (París, Madrid, Hong Kong).

Desde su privatización, grandes capitales financieros son invertidos en la actividad minera, reforzando el papel de las finanzas en el control y regulación del territorio. El Consejo de Administración de la Vale está controlado por la Valepar S.A. que tiene el 33,6% del capital total, y cuya composición accionaria es la siguiente: Litel/Litela (fondos de inversión administrados por la Previ –Caja de Previdencia de los empleados del Banco de Brasil, de gestión compartida) con 49% de las acciones, Bradespar con 17,4%, Mitsui con 15%, BNDESpar con 9,5%, Elétron (*Opportunity*) con 0,03%.

En la extracción y procesamiento del mineral de hierro, la empresa tiene el control accionario de varias empresas del circuito: Urucum, Itabasco, Hispanobrás, Nibrasco, Minas de Serra Geral, Kobrasco, Samitri, Samarco y Ferteeco. A esto se agrega, en 2006, la adquisición del 100% de las acciones de la empresa Caemi, que a su vez tenía el 85% de las acciones de la MBR (*Minerações Brasileiras Reunidas*), la segunda mayor productora y exportadora de mineral de hierro de Brasil. De ese modo, la Vale que ya contaba con el 5% de la MBR, pasa a controlar el 90% de las acciones de la MBR. Este intenso proceso de fusión y

adquisición de empresas y la transformación patrimonial resultante provocaron una superposición casi absoluta entre la topología de la CVRD y la topografía del circuito productivo, conformándose así lo que podríamos denominar ‘circuito-empresa’.

En la fase de distribución y transporte, la CVRD siempre tuvo una presencia activa. De hecho, desde su fundación la compañía se proyectó hacia el mercado externo y construyó su propio muelle en la bahía de Vitória (Espírito Santo). Actualmente, el puerto de Tubarão (en Vitória) es el mayor puerto especializado en la exportación de mineral de hierro de Brasil, totalmente automatizado y con equipamiento tecnológico de avanzada. Se trata de un fijo productivo que incorpora las innovaciones en materia de ciencia e información para ajustarse a las exigencias de la actividad exportadora. La CVRD controla también el puerto de Ponta da Madeira, en el municipio de Itaqui (Maranhão), hacia donde se traslada el mineral de hierro de Carajás (Pará). Tanto el puerto de Tubarão como el de Ponta da Madeira están vinculados a los yacimientos de Minas Gerais y de Pará, respectivamente, por líneas ferroviarias especializadas de uso exclusivo de la empresa: el Ferrocarril de Carajás y el de Vitória-Minas. Este conjunto de fijos productivos crea las condiciones necesarias para garantizar la fluidez territorial de la empresa-circuito.

Otros dos puertos especializados en minerales sólidos a granel sirven para la salida del mineral de hierro: se trata del puerto de Sepetiba (Rio de Janeiro), con

terminales de las empresas *Minerações Brasileiras Reunidas* (MBR) y Ferteco, y el puerto de Ponta do Ubu (Espírito Santo), controlado por Samarco. En 2001, las compañías MBR y Ferteco eran las únicas del circuito que estaban fuera del control accionario de la CVRD; ambas empresas mineras con diversos yacimientos localizados en el Cuadrilátero del Hierro de Minas Gerais transportaban su producción a través del llamado ‘Ferrocaril del Acero’. Actualmente, la empresa Vale es la que controla la logística de transporte del mineral de hierro, con el comando del trinomio mina-ferrocarril-puerto en todo el país.

La fase del transporte marítimo también está a cargo de la Vale, pues es la propietaria de Docenave, empresa con navíos especializados para el transporte de minerales sólidos a granel. En 2003, la CVRD se asocia con la Mitsui, empresa japonesa de logística, y asumen una operación conjunta de distribución. Actualmente, la Vale tiene el control de una de las mayores estructuras de logística de Brasil, incluyendo ferrocarril y navíos.

El análisis de la comercialización del circuito del mineral de hierro permite observar que Brasil exporta aproximadamente un 80% de su producción. Cabe destacar que el mercado mundial de este producto se caracteriza por estar constituido por pocos productores y pocos consumidores, quienes anteriormente realizaban la mayor parte de las transacciones internacionales a través de contratos a largo plazo, es decir de uno o más años, con renegociaciones semestrales. Pero el exceso de oferta mundial y la compe-

tencia entre los exportadores llevaron a una sustitución de los contratos de largo plazo por negociaciones de contratos con precio *spot* (término utilizado en las transacciones de aquellos productos cuya entrega es inmediata). Esto significa que el mineral de hierro ha sido, cada vez más, objeto de un tratamiento semejante al de otros *commodities* (café, azúcar, petróleo), en el que los negocios se realizan mediante pagos contra entrega inmediata de las mercaderías. Los precios de los contratos negociados por Brasil y Australia –los dos mayores productores– sirven de referencia a los demás mercados.

La investigación de Lisandra Pereira Lamoso (2011: 374) sobre el comercio de minerales apunta los límites de la inserción brasileña en el mercado internacional a partir de productos de bajo valor agregado, como el mineral de hierro. *“Las ganancias obtenidas con el alta en los precios dados por la demanda internacional, principalmente por la demanda china, no alteraron el patrón espacial de especialización de la producción y la valorización de las regiones dotadas de productividad espacial en detrimento de regiones y de sectores (algunos ejes del transporte ferroviario) menos dotados de modernización, lo que refuerza el poder hegemónico corporativo y no trabaja el espacio económico nacional en una visión de conjunto”*.

Según mencionamos en el apartado anterior, el mineral de hierro representa una parte importante de las exportaciones de los estados de Pará, Espírito Santo y Minas Gerais. Sin embargo, no son los que definen los movimientos del circuito.

El principal centro de gestión de la Vale está en la ciudad de Río de Janeiro, desde donde se coordinan las operaciones de la empresa tanto de las actividades mineras cuanto de logística, energía y siderurgia. Este papel diferenciado que cada lugar ejerce en el territorio nacional es impreso por la decisión de la empresa que comanda el circuito, incidiendo de ese modo para establecer una jerarquía espacial, que está en permanente proceso de cambio.

Al referirse al papel de estructuración/reestructuración que la actividad minera ejerce sobre los espacios de la Amazonia Oriental brasileña, Maria Celia Nunes Coelho (2008: 248) explica que *“el ferrocarril de Carajás, al participar de la valorización de la tierra, acaba también por acelerar la explotación maderera y ampliar la deforestación indiscriminada para ceder lugar a las pasturas, llevando a la destrucción de la economía extractiva de la castaña-de-pará y aumentando los conflictos asociados a la lucha por la tierra”*.

La fuerte tendencia a una concentración y centralización económica en el circuito espacial de producción de mineral de hierro implica que una racionalidad característica de la gran empresa se impregna en los lugares que participan de esa dinámica. Las condiciones de fluidez y porosidad así creadas acaban reforzando la tendencia hacia un uso cada vez más corporativo del territorio; de esta forma, una lógica reticular se impone sobre la lógica propia de los lugares.

2.2.2 El circuito de la soja

Acompañar el desarrollo del circuito de la soja en Brasil supone analizar las alteraciones en la división territorial del trabajo a lo largo de más de cuatro décadas. Este cultivo, que comenzó en Rio Grande do Sul y fue avanzando por el Sur y Sudeste brasileños hasta consolidarse en la región Centro-Oeste, actualmente ocupa también extensas áreas del Nordeste occidental, correspondientes a los estados de Bahia, Piauí, y Maranhão, así como de la Región Norte, en Rondonia, Tocantins y Pará. En este proceso se configuraron, según la definición de Samuel Frederico (2010), *fronts* agrícolas consolidados (áreas ocupadas en un primer momento por la agricultura moderna en la década de 1970) y *fronts* en expansión (áreas ocupadas recientemente, sobre todo a partir de la década de 1990).

Esa ampliación territorial del circuito se produce como resultado de un conjunto de condiciones técnicas y políticas, o sea gracias a la creación de una alta productividad espacial para el cultivo de la soja. En efecto, al *stock* de recursos naturales preexistentes (topografía, temperatura, distribución de lluvias y días de radiación solar), se van agregando otros factores. Por un lado, se introducen diferentes prácticas, tales como el uso de fertilizantes, los sistemas de irrigación, la utilización de máquinas e implementos modernos y, sobre todo, el uso de semillas mejoradas y de otros insumos (herbicidas, funguicidas e insecticidas). En este sentido debe destacarse el papel de la Embrapa (*Empresa Brasileira de*

Pesquisa Agropecuária), con el desarrollo de nuevas especies para adaptarse a diferentes tipos de suelos y de clima así como más resistentes a plagas. Por otro lado, los gobiernos estatales y federales organizan programas especiales de financiamiento, establecen sistemas de créditos, incentivos fiscales y subsidios. A ello deben sumarse la política cambiaria de los años 70 y 80, que torna atractivo el producto para el mercado internacional, y la agresividad de empresarios del sur del país que trasladan sus negocios para los nuevos *fronts* agrícolas.

La internacionalización del circuito se hace efectiva luego del inicio del proceso de modernización de la agricultura. La fuerte demanda mundial de proteínas para consumo animal, a partir de la pos-

guerra y estimulada en la década de 1970, ofrecía buenos precios para el *pellet* de soja, haciendo que, desde entonces, las exportaciones de este producto crecieran de manera constante. Esta tendencia se interrumpió hacia fines de la década de 1990, cuando los granos comenzaron a tener una mayor participación en la lista de los productos exportados, en detrimento de los derivados (Cuadro 4).

En efecto, en 1999 el volumen exportado de soja en grano todavía era inferior al de *pellet*, pero a partir del año siguiente esta tendencia se invierte y las exportaciones del grano comienzan a subir de forma continua y acelerada, hasta triplicarse en 2010, superando ampliamente al *pellet* que presenta una evolución lenta y con pequeños altibajos. El crecimen-

Cuadro 4. Exportaciones del Complejo Soja (Volumen en 1000 toneladas)

Años	Grano	Pellet	Aceite
1997	8.340	10.013	1.124
1998	9.288	10.447	1.359
1999	8.917	10.431	1.522
2000	11.517	9.364	1.073
2001	15.676	11.271	1.625
2002	15.970	12.517	1.934
2003	19.890	13.602	2.486
2004	19.248	14.486	2.517
2005	22.435	14.422	2.743
2006	24.956	12.332	2.419
2007	23.734	12.474	2.343
2008	24.499	12.288	2.319
2009	28.563	12.253	1.580
2010	29.073	13.669	1.564
2011	32.986	14.355	1.741

Fuente: Asociación Brasileña de Industrias de Aceites Vegetales

to de los embarques de soja se debe, en gran medida, a la mayor demanda externa de granos respecto del *pellet* y del aceite de soja, particularmente a partir de la instalación de unidades procesadoras en importantes mercados mundiales, como el chino. Así, el principal negocio del circuito es actualmente la producción y comercialización de una *commodity*, donde no están necesariamente presentes los efectos multiplicadores (empleo, nuevos mercados, etc.) provenientes de la agregación de valor a los productos primarios.

Las empresas multinacionales que operan en este circuito –Bunge, Cargill, ADM, Louis Dreyfus y Multigrain²– concentran las exportaciones brasileñas de granos y *pellet* de soja. Gracias a la complementariedad de las cosechas, estas grandes compañías tienen la ventaja de atender al mercado mundial a lo largo de todo el año, con grandes volúmenes y reducción de costos fijos. Empresas nacionales también sobresalen en el ranking de las principales exportadoras, destacándose el grupo Maggi y Caramuru Alimentos.

La tendencia a una mayor concentración y centralización del capital ha ido aumentando a partir de las operaciones de adquisición de empresas que comienzan a registrarse sobretodo en los últimos años de la década de 1990. A modo de ejemplo, consideremos dos trayectorias. Por un lado, en 1997 el control accionario de Ceval Alimentos sale de las manos de Hering y pasa a las de Bunge. Este grupo económico ya había incorporado a Inco-brasa –que era la mayor molienda de Rio

Grande do Sul y la cuarta más grande del país, con el 5% del mercado nacional– y compra, más tarde, la empresa argentina de origen cordobés Guipeba, que industrializaba aceite de soja, con un lugar destacado en el mercado argentino. De esta manera, el grupo Bunge consigue controlar una parte importante de las ventas internacionales de soja y sus derivados. Por otro lado, ADM compra las operaciones de soja de Sadia, grupo que transfiere sus molineras a esa empresa multinacional especializada en *commodities*. Como puede verse, las posibilidades de uso del territorio son definidas, progresivamente, por un número cada vez menor de firmas.

Tomemos otro ejemplo: el caso del grupo Bunge en la región de Barreiras, en el Estado de Bahia. En la década de 1990, este grupo adquiere, a través de Santista Alimentos, el control de Olvebasa Vegetais –propietaria de una fábrica de procesamiento de soja en el municipio– y posteriormente pasa a controlar Ceval Alimentos, que ya actuaba en la región a través de su planta industrial de *pellet* y aceite de soja. En esta porción del territorio, el grupo Bunge concentra sus actividades, compitiendo sólo con Cargill Agrícola, que aunque no posee una planta industrial, actúa localmente como comercializadora de soja.

Estos cambios patrimoniales indican una ampliación de la escala de operación de algunas pocas empresas, no solamente por concentrar el control de los flujos exportados sino también por dominar también la molienda de soja a través de la compra de empresas procesadoras.

Asimismo, la transformación en la topología de esas pocas empresas revela una tendencia a la formación de oligopolios territoriales.

Si el circuito de la soja está concentrado en grandes grupos económicos extranjeros y nacionales y, cada vez más, por empresas especializadas en *commodities*, ¿cuál es la situación de los productores agrícolas que actúan exclusivamente en la fase primaria del circuito? La disponibilidad de crédito oficial, que en la década de 1970 favoreció la modernización de la agricultura, se redujo de manera continua a lo largo de la década de 1980. En los últimos años de esa década, el crédito oficial fue sustituido por el crédito directo a la industria de la molienda o a la industria de insumos y máquinas a cambio de la entrega del producto final. El agricultor dejó de contar con los recursos monetarios necesarios para incorporar nuevas tecnologías y, sobre todo, perdió su poder de negociación de cualquier tipo de contrato.

Los exportadores disponen del Adelanto de Contrato de Cambio (ACC) para financiar sus operaciones. Ello significa que reciben el dinero antes y, muchas veces, lo transfieren al productor agrícola, comprando de este modo su producto anticipadamente. Pero también existe otra modalidad: el contrato 'soja verde', que consiste en la venta anticipada, con precio fijo, sobre la base del dólar oficial, para entrega futura. Este mecanismo, puesto en práctica cuando el vegetal aún está en crecimiento, constituye una especie de contrato por el cual el comprador garantiza su abastecimiento, adelantan-

do valores financieros para que el productor pueda pagar sus compromisos durante las operaciones de producción. El cultivo de los campos en producción es verificado por representantes de la empresa, quienes calculan estimativamente la cosecha y garantizan el éxito de las tareas en esta fase de 'origen' del producto. Cabe destacar aquí el papel que le corresponde a la figura del 'originador'. En la búsqueda de un producto de calidad superior a la media y de reducción de los costos fijos a fin de garantizar la participación en un mercado extremadamente competitivo (como el de los *commodities* agrícolas), el originador acompaña todos los pasos del proceso de producción. En suma, sería una especie de intermediario que actúa como operador logístico y que persigue la obtención de mayor rentabilidad.

En el momento de la entrega, se descuentan los montos de dinero adelantados y se cobran los intereses correspondientes. El problema radica en que las tasas de interés aplicadas a los productos son superiores a las de los agentes financieros, lo cual reduce los ya ajustados márgenes de ganancia de los productores. Como explica Vicente Alves (2011: 5), "*el agricultor que no acepta participar de ese sistema de subordinación difícilmente consigue permanecer como productor de soja. Tal mecanismo lo empuja para una frecuente dependencia financiera de las grandes empresas, restándole pocas alternativas para comercializar su producto fuera del cerco del capital especulativo*".

El poder de los grandes grupos económicos crece no solamente por el volumen físico o financiero involucrado en sus negocios, sino también por la dinámica que ellos imponen al circuito de soja a través de la incorporación de nuevos contenidos científicos y de información en sus actividades. El uso de técnicas modernas -como el sensoramiento remoto, la colecta automática de datos, el sistema de posicionamiento global (GPS)- en el monitoreo agrícola, en la previsión de la cosecha y en la agricultura de precisión, potencian las posibilidades de uso del suelo. La aplicación de estas nuevas tecnologías digitales es una muestra del acelerado proceso de informatización del territorio, así como del carácter altamente selectivo de su difusión.

La exigencia de una alta fluidez territorial, en el circuito de soja, es cada vez mayor. Son necesarias vías rápidas para transportar la producción hasta los puntos de embarque para la exportación, debido a que la fuerte presión sobre los costos de producción está dada por el costo de los fletes. Hasta el momento, la mayor parte del transporte se realiza a través de carreteras. Al tejido carretero se suman las líneas ferroviarias, los puertos, los puentes ferroviarios-carreteros, además de la infraestructura para el trasbordo y almacenaje (Huertas, 2009). Los llamados ‘corredores de la soja’ dependen justamente de esta base material ampliada que, al combinar diferentes tipos de vías, permite la disminución del trayecto entre las áreas de producción y los puertos de embarque. Todas estas inversiones en infraestructuras, ejecutadas a lo largo de los

últimos veinte años, han sido resultado de acciones del gobierno federal y estadual para atender las exigencias de circulación del circuito. Actualmente existen varios emprendimientos que inclusive están en fase de implementación (estudios de factibilidad técnica, proyecto de ejecución, construcción, en operación). Según las palabras de Ricardo Castillo (2011: 350), *“superar los ‘cuellos de botella’ logísticos y promover una urbanización funcional a las actividades agrícolas modernas pasan a constituirse objetivos de estados y empresas como condición para que estos se inserten de forma competitiva en los mercados internacionales”*.

Efectivamente, estos nuevos desafíos que se colocan para el desarrollo regional no pueden dejar de considerar los conflictos territoriales que esta dinámica conlleva. Júlia Adão Bernardes (2006: 34), al analizar los cambios en la estructuración urbana y regional que el circuito de la soja promueve, advierte que *“la creación de especializaciones en el cerrado, a ejemplo de las áreas de soja -las cuales, si no eran las más aptas en ese tipo de medio natural, la introducción de condiciones las transformó en espacios globalizados, propicios para recibir actividades de alta rentabilidad- desagregó e impidió el establecimiento de otras producciones y de producciones de porte menor, especializaciones que valorizan el territorio para algunos y desvalorizan el territorio para otros, significando excesiva concentración en pocas manos”*.

Las inversiones (realizadas y proyectadas) para ampliar la base material que facilite una mayor circulación de los flu-

jos mercantiles son creadoras de ‘territorios futuros’, en la medida en que tejen expectativas de nuevas oportunidades de negocios en áreas aún no ocupadas por una determinada actividad. La creación de estas nuevas áreas de productividad espacial para la soja puede constituirse en un factor desestabilizador para las áreas más antiguas, ya consolidadas. Nuevas tensiones se suman, así, a aquellas derivadas del hecho de ser territorios vinculados a las oscilaciones del precio internacional de esta *commodity*. El proceso de ampliación en escala nacional del circuito de la soja comporta esta dinámica contradictoria.

3. Conclusiones

Los flujos internacionales de mercancías expresados en las exportaciones e importaciones muestran las relaciones que distintas fracciones del territorio nacional tienen con el mundo a través de la actividad mercantil. Por ser esta última una de las fases del proceso general de producción, es también una manifestación de la división territorial del trabajo, tanto internacional como interna. El presente artículo procuró analizar algunos elementos de esta dinámica en Brasil.

En la última década se observa una tendencia creciente hacia una primarización del comercio internacional, con predominio de exportaciones de *commodities* agrícolas y mineras, lo que genera como contrapartida una especialización productiva de vastas fracciones del territorio brasileño. Es el caso, como vimos,

de las áreas asociadas a la extracción del mineral de hierro o al cultivo de la soja, a las cuales podríamos sumar también extensas áreas plantadas con eucalipto para la obtención de celulosa o aquellas destinadas al cultivo de la caña de azúcar³.

El circuito espacial de producción de la soja está controlado por un número reducido de grupos económicos nacionales y extranjeros que, la mayoría de las veces, también actúan en las actividades de logística y transporte asociadas al circuito. De ese modo, articulan bajo un mismo movimiento diversas instancias productivas, fortaleciendo la tendencia a un uso corporativo del territorio. Por su lado, el circuito de producción del mineral de hierro se superpone a la topología de una única empresa -Vale-, de modo tal que acaba casi confundiendo con ella. En este caso, se trata de un circuito-empresa y, por esto, podría hablarse de un verdadero monopolio territorial.

La creciente concentración económica que presentan los circuitos productivos vinculados al mercado externo hace que los lugares donde ellos se desarrollan se comporten como fragmentos, operando de forma casi autónoma respecto al resto del territorio. Y como ellos son portadores de una jerarquía territorial, los lugares que quedan fuera de este proceso, como residuos, pareciera que no cuentan en la división territorial del trabajo.

En ese contexto, una lucha entre fragmentos será siempre una lucha desigual, algunos con una producción ampliada en la escala internacional, quedan fortalecidos; otros, con su área de acción localmente delimitada, permanecen debilita-

dos. Este proceso, en lugar de promover una cohesión del territorio, estimula su fragmentación y, por consiguiente, su vulnerabilidad.

Podemos preguntarnos si es ésta una tendencia irreversible y, al procurar una respuesta, podemos recurrir a una reflexión de Milton Santos (2004:91). *“En realidad, la misma fracción del territorio puede ser recurso y abrigo, puede condicionar las acciones más pragmáticas y, al mismo tiempo, permitir vocaciones generosas. Los dos movimientos son concomitantes. En las condiciones actuales, el movimiento determinante, con tendencia a una difusión avasalladora, es el de la creación del orden de racionalidad pragmática en cuanto la producción del espacio banal es residual. Se puede, todavía, imaginar otro escenario en el cual el comportamiento del espacio de flujos sea subordinado no como ahora a la realización del dinero y encuentre un freno a esa forma de manifestación al subordinarse a la realización plena de la vida, de modo que los espacios banales aumenten su capacidad de servir a la plenitud del hombre”.*

No podemos entender el desarrollo regional sin considerar estas contradicciones, estos antagonismos. Los diferentes usos del territorio que coexisten y disputan en una multiplicidad de situaciones regionales y municipales expresan una complejidad de proyectos y de finalidades. Su discusión puede contribuir en el debate sobre las articulaciones entre territorio, economía y política, especialmente aquellas que buscan definir nuevas geografías para nuestro continente.

4. Notas

Este artículo es resultado parcial del proyecto “Empresas e circuitos produtivos internacionalizados: novas tensões na dinâmica regional brasileira” CNPq- Processo Nº30432010-6.

1. El criterio para las exportaciones por Estado, según la fuente consultada (SECEX), considera al estado productor de la mercancía, y no la sede de la empresa exportadora. Por ejemplo *“el valor de US\$ 11.016.299 exportados por Bahía, no significa que el total de este valor fue exportado por empresas instaladas en Bahía, sino que fue el valor de las mercancías exportadas producidas/extraídas/cultivadas en Bahía, independientemente de la localización de la empresa. En la importación, la variable apunta los valores para el respectivo estado del domicilio fiscal de la empresa importadora, independientemente del punto por donde la mercancía entró en el territorio nacional (puerto, aeropuerto, carretera, etc.)”.* (www.mdic.gov.br/secex).
2. En 2011, la Multigrain Brasil fue adquirida por la empresa japonesa Mitsui, que se incorpora en el negocio de producción y distribución de productos agrícolas en Brasil. Como mencionamos en el apartado anterior esta *trading* también participa en el circuito de mineral de hierro.
3. En 2011, las exportaciones para China se debieron, en gran parte, a las ventas de soja en grano (US\$ 10.960 millones), celulosa (US\$ 1.300 millones) y azúcar (US\$ 1.200 millones). Estos productos representaron, en conjunto, el 81,6% del total de las exportaciones del agronegocio para China en ese año.

5. Referencias citadas

- ALVES, V. E. L. 2011. A expansão da produção de soja na fronteira agrícola dos cerrados brasileiros. Hegemonia das grandes empresas e processo de exclusão. *IX ENANPEGE - Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Geografia*. 1-18. Goiânia-Brasil (9-12 de outubro).
- ARROYO, M. 2003. El territorio brasileño y la internacionalización de los circuitos de producción. En: R. Bertoncello, y A.F. Carlos (ed.). **Procesos territoriales en Argentina y Brasil**. 315 336. Instituto de Geografía, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires-Argentina.
- ARROYO, M. 2005. Fluidez e porosidade do território brasileiro no contexto da integração continental. Em: M. L. Silveira (ed.). **Continente em chamas. Globalização e território na América Latina**. 209-242. Civilização Brasileira. Rio de Janeiro-Brasil.
- ARROYO, M. 2012. *Circuitos espaciais de produção industrial e fluxos internacionais de mercadorias na dinâmica territorial do estado de São Paulo*. **Boletim Campineiro de Geografia**. 02, n.1: 7 26.
- ASOCIACIÓN BRASILEÑA DE INDUSTRIAS DE ACEITES VEGETALES (ABIOVE). Disponible em: <http://www.abiove.org.br>. [Consulta: diciembre, 2012].
- BERNARDES, J. A. 2006. Circuitos espaciais da produção na fronteira agrícola moderna: BR-163 matogrossense. Em: J. A. Bernardes e O. Freire Filho (ed.). **Geografias da soja. BR-163 fronteiras em mutação**. 13 38. Arquimedes Edições. Rio de Janeiro-Brasil.
- CASTILLO, R. 2011. Agricultura globalizada e logística nos cerrados brasileiros. Em: M. R. Silveira (ed.). **Circulação, transportes e logística. Diferentes perspectivas**. 331 354. Outras Expressões. São Paulo-Brasil.
- COELHO, M. C. N. 2008. Commodities mineiras e a permanência do padrão corredor-fronteira na Amazônia Oriental. Em: M. P. Oliveira, M. C. Coelho e A. Corrêa (ed.). **O Brasil, a América Latina e o mundo: espacialidades contemporâneas**. 237 351. Lamparina. Rio de Janeiro-Brasil.
- FREDERICO, S. 2010. **O novo tempo do cerrado: expansão dos fronts agrícolas e controle do sistema de armazenamento de grãos**. Annablume. São Paulo-Brasil. 259 p.
- HUERTAS, D. M.. 2009. **Da fachada atlântica à imensidão amazônica. Fronteira agrícola e integração territorial**. Annablume. São Paulo-Brasil. 341 p.
- LAMOSO, L. P. 2011. Fluxos e redes técnicas no comércio de minério no território brasileiro. En: M.R. Silveira (ed.). **Circulação, transportes e logística. Diferentes perspectivas**. 355 376. Outras Expressões. São Paulo-Brasil.
- PACCHIEGA, R. M. 2012. *Fluxos internacionais de mercadorias na dinâmica do território brasileiro: a atuação das Trading Companies sediadas na cidade de São Paulo*. Programa de Pós-Graduação em Geografia Humana. Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas. Universidade de São Paulo. Dissertação de Mestrado. 200 p. (Inédito). Disponible en: <http://www.teses.usp.br/>.
- SANTOS, M. 2004. **Por otra globalización: del pensamiento único a la conciencia universal**. Convenio Andrés Bello. Bogotá-Colombia. 140 p.
- SANTOS, M. e M. L. SILVEIRA. 2001. **O Brasil. Território e Sociedade no início**

do século XXI. Record. Rio de Janeiro-Brasil. 471 p.

SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR (Secex). Ministerio de Desarrollo, Indústria y Comercio Exterior de Brasil. Disponible em: <http://www.desenvolvimento.gov.br>. [Consulta: diciembre, 2012].