



Tipo de documento: Tesis de Doctorado

Título del documento: La cúpula agrícola del campo uruguayo: análisis de las empresas de gran escala contemporáneas

Autores (en el caso de tesis y directores):

Soledad Figueredo Rolle

Carla Gras, dir.

Datos de edición (fecha, editorial, lugar,

fecha de defensa para el caso de tesis): 2023

Documento disponible para su consulta y descarga en el Repositorio Digital Institucional de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.
Para más información consulte: <http://repositorio.sociales.uba.ar/>

Esta obra está bajo una licencia Creative Commons Argentina.
Atribución-No comercial-Sin obras derivadas 4.0 (CC BY 4.0 AR)



La imagen se puede sacar de aca: https://creativecommons.org/choose/?lang=es_AR



LA CÚPULA AGRÍCOLA DEL CAMPO URUGUAYO.

Análisis de las empresas de gran escala contemporáneas

Doctoranda: Soledad Figueredo Rolle

Directora: Carla Gras

Tesis

para optar por el título de

Doctora en Ciencias Sociales

Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires

Buenos Aires

2023

Resumen

Esta investigación examina la configuración actual de la cúpula del sector agrícola en Uruguay, centrándose en la expansión de los agronegocios como modelo dominante y las estrategias empleadas por las empresas a gran escala para desarrollar sus procesos de acumulación de capital. El trabajo recupera el proceso de avance de la agricultura de secano, el desplazamiento de sistemas productivos preexistentes y la dinámica de concentración de tierras a gran escala. El estudio se enmarca en la teoría de los regímenes agroalimentarios, que aborda la relación entre agricultura, desarrollo capitalista y poder en la producción y distribución de alimentos. Contribuye además al debate sobre la estructuración de las clases sociales agrarias en el sector agropecuario uruguayo y su inserción en los circuitos globales de acumulación. Para analizar este fenómeno, la investigación se basa en un trabajo de campo extenso realizado entre 2017 y 2019, en cuyo marco se relevó información de 26 empresas agrícolas que operan en los mayores estratos de superficie. Si bien el *corpus* construido focaliza en los rasgos del gran empresariado agrícola en su versión contemporánea, el recorte temporal de la investigación abarca el período 2000-2019, lo cual permite observar las trayectorias de las grandes empresas durante lo que llamamos el “ciclo sojero”. Los resultados obtenidos revelan que las empresas agrícolas a gran escala conforman un grupo multiforme en el que tanto empresas nacionales como extranjeras son relevantes en las dinámicas de acaparamiento y control productivo de la tierra. La investigación permite afirmar que en el crecimiento de estas empresas no se limitó únicamente a la adquisición de tierras, sino que involucró diversas formas de control además de la propiedad. Entre ellas se distinguen dinámicas flexibles y centralizadas de acumulación de capital, que les permiten desplegar estrategias diferenciales para sostener sus niveles de acumulación en momentos en los que las condiciones para producir cambian (principalmente en la dimensión económica y ecológica). El trabajo desarrolla un análisis exhaustivo del rol del Estado uruguayo, que cumplió un papel protagónico al habilitar las condiciones para que se produjera el control a gran escala de tierra.

Palabras clave: concentración empresarial, agricultura, acumulación de capital, Uruguay.

Abstract

This research examines the current configuration of the top of the agricultural sector in Uruguay, focusing on the expansion of agribusiness as the dominant model and the strategies employed by large-scale companies to develop their capital accumulation processes. This study highlights the expansion process of rainfed agriculture, the displacement of pre-existing productive systems and the dynamics of large-scale land concentration. The study is framed within the theory of agro-food regimes, which addresses the relationship between agriculture, capitalism and power in the production and distribution of food. It also contributes to the debate about the structuring of agrarian social classes in the Uruguayan agricultural sector and their placement in the global circuits of accumulation. In order to analyze this phenomenon, this research draws upon an extensive fieldwork conducted over 2017 and 2019, which collected information about 26 large-scale agricultural companies. Although the analytical corpus focuses on the features of large-scale agribusinesses in their contemporary version, the research's time frame covers the period 2000-2019, allowing us to observe the trajectories of large-scale companies during what we call the "soybean cycle". The results reveal that large-scale agricultural companies form a multiform group in which both national and foreign companies are relevant in the dynamics of land grabbing and land control. The research allows us to affirm that the growth of these companies was not only limited to land acquisition, but it also involved various forms of control in addition to ownership. Among them, we can distinguish flexible and centralized systems of capital accumulation, allowing them to deploy differential strategies to sustain their levels of accumulation when the production conditions change (mainly in the economic and ecological dimensions). The paper develops an exhaustive analysis of the role of the Uruguayan state, which played a leading role in allowing large-scale land control to take place.

Key words: corporate concentration, agriculture, capital accumulation, Uruguay.

A Ema y Manuel

AGRADECIMIENTOS

Los cafés de Buenos Aires tienen un encanto especial. Durante los años que duró este proceso significaron distintas cosas para mí. Fueron rincones de lectura, lugares de desayuno y espera antes de entrar a clase, escenarios de encuentro con colegas, amigas y amigos que habitan la ciudad de la furia. También, se convirtieron en un ámbito privilegiado para el intercambio y encuentro con mi directora, Carla Gras. A ella, le agradezco su orientación y generosidad académica, su dedicada lectura, sus comentarios agudos, su exigencia inagotable, su confianza en mí.

Mi agradecimiento en general al equipo docente del Doctorado en Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. Agradezco la oportunidad de haber tomado clases con docentes de evidente estatura académica e intelectual, comprometidos con la enseñanza pública. Especialmente valoro los intercambios durante los seminarios de doctorado, donde recibí críticas constructivas y valiosos aportes de Susana Aparicio, Gabriela Merlinsky, Tomás Palmisano, Marcela Crovetto, Juan Wahren, y otros docentes en distintas etapas de mi formación doctoral.

La presente investigación se basa necesariamente en la información obtenida a partir del intercambio con colegas, técnicos de campo, estudiantes. En algunos casos, es una deuda sistemática. En especial, mi reconocimiento a Pedro Arbeletche por abrirme su extensa agenda de contactos, por ayudarme a definir pasos durante el trabajo de campo, por responder con llamadas telefónicas mis dudas reiteradas.

Agradezco los intercambios con Martine Guibert, por recibirme en mis estancias en la Université Toulouse 2 -Jean Jaurès, por su tiempo para discutir y reflexionar acerca de mi objeto de estudio.

Mi agradecimiento enorme a Victoria Menéndez, por seguir de cerca la escritura de la tesis, por su lectura atenta del documento, además del respaldo permanente como amiga.

A mis compañeras y compañeros del Departamento de Ciencias Sociales, de la Facultad de Agronomía, les agradezco haber sostenido con cariño y con trabajo mis ausencias. Mis gracias a Federico García su cálido apoyo y por entender que necesitaba un poco más de tiempo para cerrar esta etapa. Agradezco a Marta Chiappe, Erik Russi y Matías Carámbula por su cercanía de siempre, por su apoyo de distintas maneras y en diferentes dimensiones que contribuyeron a la culminación

de mi proceso formativo. A Gabriel Oyhançabal, gracias por asumir algunas de mis responsabilidades en los proyectos de investigación para poder cerrar la escritura de la tesis. Y también gracias, por compartir con celeridad y humildad los datos que bien sabe generar. A Lucía Sabia, gracias por su autonomía que respaldó mi falta en algunos trabajos de campo de investigaciones en curso. A Mariela Bianco, enormes gracias por ser sostén de principio a fin, por sus palabras de aliento y sus abrazos tranquilizadores. Mi reconocimiento al apoyo incondicional de Ignacio Narbondo, por hacerlo todo mejor. Gracias por sus palabras tan asertivas como calmas, por sus chistes en buena hora y sobretodo por su ayuda a resistir momentos difíciles de transitar.

Gracias a Andrea Sosa, Paula Serpe y Delia Ramírez, por compartir su experiencia, por sus charlas académicas, sus sugerencias para llegar a colocar el punto final.

A la Agencia Nacional de Investigación e Innovación por financiar la beca que me permitió transitar mi formación doctoral.

A la oficina de la Secretaría de Estudios Avanzados del Doctorado por la orientación administrativa. Especialmente agradezco a Cecilia Lloréns por su cálida atención y explicación de los procesos.

Mi agradecimiento a los profesores que oficiaron de tribunal en esta tesis, Diego Piñeiro, Melina Neiman y Marcelo Panero. Gracias por la lectura detenida del manuscrito y por los minuciosos comentarios que afinaron y enriquecieron mis análisis.

Gracias totales, al silencio de las bibliotecas y a la compañía de la música en mis auriculares.

A Mirela, gracias por ayudarme a armar el puzzle de horarios y cuidar de mis hijos con cariño de abuela.

Más gracias a mis amigas y amigos de todas las horas, por estar siempre, por entender mis ausencias, por escuchar lo que hago, por su ayuda en el cuidado de mis hijos mientras estuve de viaje, por compartir nuestras vidas.

A mi familia, le agradezco su apoyo inconmensurable y su amor cotidiano. Sin ella, no solo nada sería posible, sino nada tendría sentido. A mis padres, Ana y Francisco y a mi hermano Ismael, por

apoyar mis proyectos y por su ayuda, siempre. A Gastón por su paciencia infinita y su sostén durante todo el tiempo que implicó ser una vez más estudiante. Por su acompañamiento lleno de amor, por estar la vida entera. A Ema y a Manuel las gracias más grandes, la deuda más grande. Gracias por tolerar mis ausencias, por compartir la intensidad de la vida, por llenarla de ternura y darme la fuerza para terminar esta etapa con alegría y por sobre todo en paz.

ÍNDICE

Introducción general

1. Problema de investigación y antecedentes
2. Punto de partida e hipótesis de trabajo
3. Estructura de la tesis

PARTE I

Capítulo 1. El diseño metodológico para el estudio de la cúpula agrícola en Uruguay

1. Flexibilidad en el diseño de investigación
2. Fase exploratoria
3. Fase focalizada
4. Adaptabilidad y exploración en profundidad

Capítulo 2. El contexto global. Los regímenes agroalimentarios en la cuestión agraria del siglo XXI

1. La globalización de la agricultura y la cuestión agraria del siglo XXI
2. Los distintos regímenes a lo largo del tiempo
 - 2.1. El primer régimen agro alimentario bajo la hegemonía británica
 - 2.2. El segundo régimen agroalimentario hegemonizado por Estados Unidos
 - 2.3. Un tercer régimen agroalimentario corporativo

Capítulo 3. Capitales financieros y vínculos con la tierra

1. El avance de las finanzas en el sector agropecuario
2. Financiarización de la agricultura

Capítulo 4. Proceso de acaparamiento de tierras y recursos. El agronegocio como modelo

1. Acerca de la noción de acaparamiento de tierras o *land grabbing*
2. El modelo del agronegocio

Capítulo 5. Dinámicas de cambio agrario en el campo uruguayo

1. Contexto general de cambios
2. Transformaciones institucionales: rol del Estado uruguayo
 - 2.1. Ley de arrendamientos rurales
 - 2.2. Ley de inversiones
 - 2.3. Leyes sobre la titularidad de los inmuebles rurales
 - 2.4. Ley de fideicomiso
 - 2.5. Leyes de tercerización laboral
 - 2.6. La normativa sobre el uso del suelo
 - 2.7. Ley de riego
 - 2.8. Treinta años de cambios legislativos para el agro
3. El nuevo modelo en el agro uruguayo
 - 3.1. Modificaciones en el Producto Bruto Interno agropecuario
 - 3.2. La estructura agraria y usos del suelo en Uruguay
4. La agricultura en Uruguay en clave histórica
5. La sojización de la agricultura en Uruguay
 - 5.1. La soja en números
 - 5.2. El ciclo sojero
 - 5.3. La importancia de la tercerización de servicios en el proceso de agriculturización

PARTE II

Capítulo 6. Contornos y dinámicas de la cúpula agrícola en el campo uruguayo

1. Características generales de las empresas estudiadas
2. Formas de tenencia de la tierra
3. Acerca del origen del capital
4. No tan solo Uruguay. Tierras y producción en el extranjero
5. Más que agricultura. Producciones agropecuarias en las grandes empresas agrícolas
6. Inversión empresarial y exoneración impositiva
7. Más allá de la expansión horizontal: expansión vertical en empresas grandes y extragrandes
8. Empresas agricultoras grandes y extragrandes en el campo uruguayo

Capítulo 7. Coexistencia de lógicas en la agricultura a gran escala

1. Organizaciones flexibles y centralizadas
2. Estructuras empresariales flexibles. Análisis empírico
 - 2.1. Temporalidades empresariales. La empresa en movimiento
 - 2.2. La gestión en el centro de todo
 - 2.3. El arrendamiento como forma predominante de control de la tierra
 - 2.4. La tercerización de labores como estrategia de control
 - 2.5. El manejo del riesgo y los esquemas de localización geográfica de las grandes agriculturas
 - 2.6. Acumulación flexible, empresas dinámicas
3. Estructuras empresariales centralizadas. Análisis empírico
 - 3.1. Temporalidades empresariales que fijan activos
 - 3.2. Más de una ronda de inversión. Tierra para producir y reservar valor
 - 3.3. Organización centralizada del trabajo
 - 3.4. Intensificación del uso del capital en tierras propias
4. Lógicas a gran escala

Conclusiones

Bibliografía

Anexos

Índice de cuadros

- Cuadro 1. Número de unidades productivas con chacra y superficie agrícola total según tamaño de chacra. Año agrícola 2012-2013
- Cuadro 2. Número de unidades productivas con chacra y superficie agrícola total, según tamaño de chacra. Año agrícola 2017-2018
- Cuadro 3. Cantidad de establecimientos agropecuarios según estrato de superficies (1908-2011)
- Cuadro 4. Cantidad de explotaciones por rubro principal (ingreso) y superficie (Censos Generales Agropecuarios 2000 y 2011)
- Cuadro 5. Compraventa de tierras para uso agropecuario. Número de operaciones, superficie vendida y valor por año. Período 2000-2020
- Cuadro 6. Número de explotaciones y superficie explotada según nacionalidad del productor (2000-2011)
- Cuadro 7. Superficie arrendada y precio promedio del arriendo, 2000-2022
- Cuadro 8. Superficie sembrada, producción y rendimiento de las principales producciones agrícolas, 1908
- Cuadro 9. Área sembrada, producción y rendimiento de soja, 2000-2021
- Cuadro 10. Evolución de importación de maquinaria de Uruguay, 1990-2018
- Cuadro 11. Empresas relevadas y superficie total controlada.
- Cuadro 12. Empresas grandes y extragrandes según inicio en actividad agropecuaria en Uruguay
- Cuadro 13. Tipo de empresa según tenencia de la tierra
- Cuadro 14. Tipo de empresa según capital empresarial
- Cuadro 15. Tipo de empresa según el capital empresarial y el tipo de tenencia de la tierra
- Cuadro 16. Tipo de empresa según el capital empresarial y superficie operativa
- Cuadro 17. Tierra controlada según estratos y uso de la tierra
- Cuadro 18. Empresas y aplicación de la Ley de inversiones
- Cuadro 19. Tipo de empresa según fases operativas

Índice de gráficas

- Gráfico 1. Establecimientos agropecuarios según estrato de superficies (1908-2011)
- Gráfico 2. Evolución del área de soja (miles de hectáreas) y precio por tonelada (US\$/ton) 1999-2000 (en miles de ha) y precio de la soja (US\$/ton), Uruguay, 1999-2019
- Gráfico3. Evolución de la superficie de cultivos, Uruguay, 2000-2020

Gráfico 4. Estimación de evolución de la superficie (hectáreas) bajo producción agrícola y ganadera, 1980-2018. Evolución de exportaciones de cereales (dólares), 2013-2020 de la empresa analizada

Índice de figuras

Figura 1. Destino de la producción en relación con el uso de la tierra

Figura 2. Representación de los cambios en el uso del suelo en la agricultura de secano en Uruguay, 1940-2020

Figura 3. Cultivos de verano según clasificación de imágenes satelitales

Figura 4. Esquema de empresa examinada que opera con activos propios y de terceros

Figura 5. Distribución de los campos arrendados y propios (hectáreas) de empresa agrícola, año 2018

Figura 6. La especulación en tierras

Índice de imágenes

Imagen 1. Agricultura en el trabajo de campo

Imagen 2. Agricultura y ganadería en salidas de campo

Imagen 3. Insumos para producción agrícola

Imagen 4. Acopio de granos

Imagen 5. Campos de Uruguay

Imagen 6. Empresas contratistas en actividad

Imagen 7. El transporte en la agricultura

Imagen 8. Empresas contratistas en actividad

Imagen 9. Agricultura en Uruguay

INTRODUCCIÓN GENERAL

En el siglo XXI el campo uruguayo atraviesa una oleada de cambios tecnológicos y sociales que concretan una “segunda modernización rural” en la historia de la economía y la sociedad del país (Moraes, 2014). Desde el punto de vista de los estudios sociales agrarios, estas transformaciones han sido abordadas por una amplia bibliografía (Arbeletche y Carballo, 2006a, 2016, 2017; Paolino *et al.*, 2014; Oyhançabal Benelli y Narbondo, 2011; Piñeiro, 2011; Piñeiro y Moraes, 2008; Carámbula, 2015; Figueredo, 2012, entre otros) que coincide en que hacia fines del siglo XX comienza un proceso de reestructuración de la producción primaria nacional que se profundizará en los primeros años del siglo XXI.

Esta tesis se inscribe en ese campo de estudios. Analiza las dinámicas de cambio agrario asociadas a la inserción del agro uruguayo en el actual régimen alimentario global. En particular, se interroga por el proceso de concentración empresarial asociado a la expansión de *commodities* agrícolas para exportación y por la medida en que ese proceso se refleja en la configuración actual de la cúpula agropecuaria de Uruguay. Para ello se hace foco en el avance de la agricultura de secano, el desplazamiento de sistemas productivos preexistentes (principalmente ganaderos) y la dinámica concentradora que lo acompañó, asociada a un intenso proceso de transferencia de la tenencia de la tierra, fundamentalmente a través de compraventas.

La literatura referente denomina este fenómeno de avance de la producción de *commodities* en Uruguay y en países del cono sur de América Latina como “agriculturización” (Azcuy Ameghino, 2004; Ernst y Siri Prieto, 2010; Figueredo, 2012; Gras 2013; Zarrilli, 2010, entre otros). El desarrollo de este proceso se vio muy influido por el crecimiento de la demanda y de los precios de ciertos *commodities* en los mercados internacionales. Este fenómeno, a su vez, se encuentra directamente asociado a cambios dietarios en los países del Norte Global¹ (mayor consumo de proteínas animales) y al creciente peso de la economía china en el mercado mundial. En el plano productivo,

¹ Las nociones de Norte Global y Sur Global son utilizadas para estudiar territorios desde la perspectiva de la desigualdad y el desarrollo global. En este caso, los países del Norte Global refieren a una división y posición social, económica y política que ocupan los países con mayores niveles de desarrollo. Esta perspectiva está sujeta a críticas, al respecto Trefzer *et al.* (2014) plantean que es una forma simplista de separar los países avanzados de los no avanzados.

estas transformaciones supusieron la adopción de un paquete tecnológico cerrado que comprende el uso de semillas transgénicas, siembra directa y la aplicación de plaguicidas sintéticos en distintas fases del ciclo de los cultivos (Bianco, 2015, Blum *et al.*, 2008; Cáceres, 2015; Arbeletche, Ernst y Hoffman, 2010) que simplificó sustantivamente los procesos productivos y la organización del trabajo (a lo que algunos trabajos denominan como el desarrollo de una “agricultura fácil” (Cáceres y Gras, 2020; Zorzoli, 2022).

1. Problema de investigación y antecedentes

Esta investigación busca describir y analizar la configuración actual de la cúpula del sector agropecuario. La hipótesis principal es que esta se encuentra estrechamente asociada a la expansión agrícola producto de las dinámicas de cambio agrario resultantes. La referencia a la cúpula del sector agropecuario recorta un conjunto de empresas que se distancian del resto de las empresas del sector por la magnitud de su escala y volúmenes de producción: se trata de los mayores productores de soja y trigo del país. Si bien generalmente combinan estos cultivos con la ganadería, sostendremos que su inserción en estas cadenas agrícolas globales revela su actual posición en la cúpula.

Para abordar esta hipótesis, la investigación desplegó dos estrategias principales: por un lado, se recopiló un volumen significativo de información empírica sobre las empresas agrícolas de mayor tamaño, con el objeto de comprender en profundidad su dinámica productiva. Por otro lado, y en función de una hipótesis que se desprende de la principal y que plantea que no se trata de un sector homogéneo, se procuró identificar los elementos que permiten a las grandes empresas diferenciarse entre sí. Estos elementos, a su vez, son el punto de partida para explorar en qué medida las diferencias se traducen en distintas dinámicas de acumulación y, al mismo tiempo, permiten comprender las diversas respuestas de estas empresas a los cambios de contexto económico y productivo, nacionales y globales.

De este modo, la tesis retoma un tema clásico de los estudios agrarios críticos, el debate en torno a la estructuración de las clases sociales agrarias en el sector agropecuario uruguayo (Errandonea, 1989; Piñeiro y Moraes, 2008) haciendo foco particularmente en el desarrollo de sus franjas dominantes.

La integración de las clases sociales agrarias nacionales a circuitos globales de acumulación constituye un aspecto central en el estudio de estos estratos dominantes. Por lo tanto, fue necesario

abordar el análisis de los procesos de cambio agrario desde una perspectiva regional –en este caso, el Cono Sur de América Latina– (Bühler, Guibert y Oliveira, 2016). Fue necesario consecuentemente que el abordaje desde la perspectiva regional, permeada por las transformaciones del capitalismo a nivel mundial, retomara la naturaleza global de los procesos estudiados y la especificidad de sus anclajes nacionales.

Para ello, este trabajo retoma la teoría de los regímenes alimentarios planteada por Friedmann y McMichael (1989). Este marco teórico permite abordar el lugar de la agricultura en el desarrollo capitalista, la división internacional del trabajo y las relaciones de poder en torno a la producción, consumo y distribución de alimentos, tanto entre actores como entre Estados-nación. Los aportes más recientes de McMichael (2005, 2012) señalan que desde mediados de la década de 1970 se ha ido configurando un nuevo régimen alimentario de carácter corporativo. Esta denominación alude al dominio de las corporaciones transnacionales en el ordenamiento de los mercados mundiales de alimentos y a la pérdida de relevancia del papel de los Estados-nación en la regulación de la acumulación capitalista, a favor de instancias multilaterales (como la Organización Mundial del Comercio [OMC]).

Sin embargo, autores como Pechlaner y Otero (2010) complejizan esta perspectiva y sostienen que el rol de los Estados-nación sigue siendo preponderante en la relación Estado-capital y que lo que define al régimen alimentario actual en este nivel es la existencia de “neorregulaciones”, propias de los proyectos neoliberales. Los autores denominan el actual sistema como “régimen alimentario neoliberal”. Si bien adentrarse en este debate excede el interés de este estudio, recuperamos de él la centralidad otorgada por McMichael (2005) a la lógica corporativa que domina la organización de la producción y comercialización agrícola, y la advertencia de Pechlaner y Otero sobre la importancia que retienen las regulaciones nacionales para los procesos de acumulación de capital. Estas regulaciones nacionales comparten características a la vez que evidencian declinaciones específicas, producto de relaciones de poder históricas entre gobiernos y capitales agrarios, entre capital y trabajo, y entre distintos capitales. De tal modo, el papel de los Estados-nación resulta de relevancia a la hora de analizar cómo las empresas tramitan los diversos riesgos (políticos, jurídicos, productivos, ambientales, etc.) en los territorios en los que operan, los cuales se enmarcan en uno o varios Estados nacionales.

Los rasgos centrales del régimen agroalimentario contemporáneo se caracterizan por la intensificación de la división global del trabajo agrícola y la conformación de “plataformas productivas” en los países del sur. Estas plataformas desarticulan los antiguos anclajes nacionales

en los que el capital agroindustrial transnacional se posicionaba, basados en el control de mercados internos y producciones de alto valor. Tanto Otero (2012) como McMichael (2012) plantean que, en el marco del nuevo régimen agroalimentario, la producción agrícola de los países del Sur se orienta a satisfacer las estrategias globales de abastecimiento de las grandes corporaciones.

En América del Sur esta transformación se hace visible en la emergencia y consolidación de una plataforma global de granos (esencialmente soja y maíz) que abarca a Brasil, Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay, de la cual se abastecen grandes jugadores que articulan estas cadenas globales de valor: los *traders* como Cargill, Dreyfus, ADM y COFCO, y las multinacionales de semillas e insumos (Bayer, BASF, Corteva y Syngenta-ChemChina). Al igual que sus vecinos, Uruguay experimentó en las últimas dos décadas cambios vinculados al “aterrizaje” y consolidación de un nuevo modelo de agricultura industrial, conocido regionalmente como agronegocio (Gras y Hernández, 2009). Esta consideración es especialmente relevante para esta tesis, ya que una de sus dimensiones de análisis aborda la forma en que la inserción de Uruguay en esa plataforma impacta en las estrategias de las empresas de la cúpula uruguaya; como se analizará en los capítulos centrales, en algunos momentos impulsando una mayor competencia local con empresas de esos países y en otros abriendo oportunidades para su expansión más allá de las fronteras.

Estas auténticas “plataformas productivas regionales” orientadas a la exportación de *commodities* agrícolas (McMichael, 2000), pueden ser entendidas como espacios de producción especializados que, si bien comparten ciertos rasgos en cuanto a su potencial productivo, no necesariamente transitan procesos económicos, sociales y políticos de iguales características. Por el contrario, dentro de ciertas condiciones esas diferencias han permitido a algunas empresas diversificar la producción en distintas zonas de un mismo país y/o entre países, aprovechando incentivos y/o eludiendo riesgos. Este tipo de plataformas de producción agraria resulta de particular interés para las grandes corporaciones. Así, por ejemplo, en un aviso publicitario emitido en 2003 por la corporación Syngenta en la prensa argentina, encontramos una representación oportuna y útil de esta lógica, que reconfigura las fronteras político-administrativas. La publicidad diseñaba un nuevo mapa, de lo que denominaba la “República Unida de la Soja” y que abarcaba importantes zonas de Argentina, Brasil, Bolivia, Uruguay y Paraguay, exhibiendo gráficamente la idea de plataforma productiva y “redibujando” las fronteras político-administrativas de los Estados-nación.

La “República Unida de la Soja” ha tenido implicancias indudables en la matriz productiva de Uruguay: la producción sojera en el país se extendió hasta ocupar más de un millón y medio de

hectáreas (10 % de la superficie agropecuaria de Uruguay), modificando relaciones de propiedad de la tierra, regímenes laborales e instalando dinámicas notables de competencia por el acceso y control de los recursos productivos. La soja pasó de ser un cultivo casi marginal a comienzos de 2000 a ocupar cerca del 90 % del área agrícola en 2016 (Figueredo, 2018).

En términos de Producto Bruto Interno (en adelante PBI), creció 4,4 % promedio anual durante el período 2005-2015, mostrando un dinamismo notoriamente superior al de décadas anteriores (Uruguay XXI, 2016). Es importante subrayar el peso de la producción agrícola en el sector agropecuario: hasta la década de 1990 la agricultura aportaba el 25 % del PBI agropecuario, mientras que a mediados de 2010 pasó a representar el 45 % (Uruguay XXI, 2016).

Para el año agrícola 2012/2013 el valor bruto de producción del sector superó los US\$ 1000 millones. Ese mismo año la producción de soja alcanzó un récord, ocupando el primer lugar en el valor de las exportaciones del sector agropecuario y quitándole el primer puesto a la ganadería (Figueredo *et al.*, 2018). Este año récord se sustenta en las colocaciones en el mercado chino, ya que alrededor del 70 % de las exportaciones totales de este oleaginoso tuvo como destino el país asiático.

El crecimiento exponencial del cultivo de soja generó cambios sustantivos en el sector agropecuario, tanto por la extensión como por la intensidad del empuje sojero. Existe cierto consenso en la literatura nacional acerca de que fueron agricultores argentinos ya experimentados quienes impulsaron el crecimiento exponencial agrícola en Uruguay a partir de los primeros años de la década del 2000 (Oyhantçabal Benelli y Narbondo, 2011; Figueredo *et al.*, 2019; Arbeletche, 2017; Menéndez, 2013). Es oportuno señalar que no solamente grandes empresas, sino también empresas medianas argentinas formaron parte de esta fase inicial de extensión del área agrícola. Para que esto sucediera se conjugaron una serie de factores que, articulados, permiten comprender los motivos del ingreso de empresas de capital argentino a los campos uruguayos. Figueredo y Bianco (2014) destacan que el precio de la tierra (más accesible que en Argentina), las aptitudes agroecológicas de los suelos, la existencia de puertos de salida de la producción y la ausencia de gravámenes (“retenciones”) sobre las exportaciones son las principales variables que ayudan a explicar el interés de estos productores por ampliar sus actividades agrarias en Uruguay.

Al analizar la expansión de la soja en Uruguay se identifican tres períodos o ciclos, derivados de dinámicos diferenciales que asume la producción agrícola (Figueredo *et al.*, 2019). El primer ciclo abarca desde 2000 a 2005 y se destaca por el ingreso de nuevos actores empresariales

(principalmente de origen argentino) al escenario productivo, que disputan el liderazgo a los agricultores preexistentes. En el segundo ciclo, que se extiende entre 2006 y 2013, se observan dos procesos: por un lado, el ingreso de capitales nacionales provenientes de otras actividades económicas y/o de otros eslabones de la cadena agrícola (por ej., vendedores de insumos que ingresan a la producción directa); por otro, transformaciones productivas entre los productores uruguayos ya presentes en la actividad agrícola, vinculadas a la adopción del modelo tecnológico y organizativo de los empresarios argentinos, que modifican el modo en que los agricultores nacionales tendían a producir, con una baja relación capital/hectárea. Finalmente, el tercer ciclo que se inicia en 2014 y continúa vigente en la actualidad, se caracteriza por un escenario de retracción de los precios internacionales, la caída del área destinada a la agricultura y un cambio de estrategia de las empresas, que se orientan a la diversificación de su esquema productivo y la reducción de la superficie operada.

Esta investigación busca contribuir al estudio de las transformaciones en el campo uruguayo mediante un abordaje relativamente poco desarrollado en los estudios existentes sobre la concentración del agro uruguay. En efecto, la investigación se orientó a comprender en profundidad las prácticas empresariales que permiten a las empresas agrícolas alcanzar grandes escalas productivas, mantenerlas y/o ampliarlas. El abordaje de estas prácticas aporta al entendimiento de las dinámicas de concentración de la tierra y de la producción en el sector agropecuario uruguayo, es decir, de las formas que asume el acceso y control de la tierra y demás recursos productivos. Las siguientes preguntas orientaron el trabajo de investigación: ¿qué características tienen las empresas que hacen agricultura a gran escala?; ¿qué tipo de capital está involucrado en su producción?; ¿qué estrategias desarrollan para producir?; ¿con qué actores se vinculan y tejen alianzas?; ¿de qué manera organizan los procesos de trabajo?; ¿cómo es el vínculo con el capital financiero?; ¿cuáles son las estrategias que despliegan las empresas de la cúpula para mantener su rentabilidad cuando las condiciones cambian?

Responder estas preguntas implicó entrar en diálogo con las nociones de concentración y extranjerización de la tierra; financiarización de la tierra y la agricultura; agricultura empresarial y agronegocios. En la misma línea de los aportes conceptuales de Sosa Varrotti y Gras (2021), Edelman (2016a, 2016b), Fairbairn (2014), Borras *et al.* (2012) y Clapp (2017), entre otros, se señala que entre las empresas que operan a gran escala es posible observar procesos de solapamiento de lógicas productivas y financieras que implican un incremento de la influencia del capital financiero en la producción agraria. Es importante señalar que la vinculación de los actores financieros con el sector agropecuario no es un fenómeno reciente: en Uruguay, el financiamiento bancario ha

desempeñado un papel fundamental en la producción agropecuaria desde fines del siglo XIX, con excepción de la crisis bancaria de mediados del 2002 (López y Ottavianelli, 2003; Notaro, 2010), que ofició de freno a esta dinámica. Esta crisis creó condiciones que hacían poco aconsejable depositar ahorros en el sistema bancario. Se generó así un escenario de convergencia entre este proceso nacional y un fenómeno global de búsqueda de tierras productivas y oportunidades de inversión en el sector agropecuario por parte de inversores internacionales (Figueredo, 2012).

En relación con los procesos de concentración y extranjerización de la tierra, esta tesis encuentra un antecedente relevante con el cual dialogar en el estudio desarrollado por Piñeiro (2012) para el caso uruguayo, en el marco del proyecto “Dinámicas en el mercado de la tierra en América Latina” solicitado por la Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe. Se trata de un trabajo pionero en el análisis de los procesos de concentración de la tierra en el siglo XXI en Uruguay. Los resultados de este estudio señalan de manera enfática que se está frente a un severo proceso de concentración de la tierra a partir de compras de tierra por capitales de origen extranjero que no involucraron a todos los estratos de productores. Si bien la concentración de tierras y el desplazamiento de productores de menor escala no es un proceso reciente, al decir de Oyhantçabal Benelli y Narbondo (2011), encuentra en el avance de la agricultura y la forestación los casos más emblemáticos.

Además, el trabajo de Piñeiro señala que la concentración de la tierra no solamente se produce por compras sino también por arrendamientos u otros arreglos contractuales, y que, frecuentemente, se realiza a través de formas combinadas de propiedad y arrendamiento. El autor sostiene que esta última estrategia de control de la tierra permite disminuir el capital invertido al tiempo que asegura el control de una superficie propia de tierra. En relación con la concentración por compras, el documento pone en cuestión la noción de acaparamiento global o “global *Land Grabbing*”, entendida por entonces por la FAO como un proceso de adquisición de grandes extensiones de tierra (más de 1000 hectáreas) para la producción de alimentos básicos, en el que participan capitales extranjeros, incluidos fondos de inversión y soberanos (de terceros estados). Piñeiro muestra que, si bien en Uruguay ha habido compras por superficies mayores a 10.000 hectáreas para el período bajo estudio, no se observa que hayan sido adquiridas por fondos soberanos o empresas controladas por Estados de otros países. La compra de tierras a gran escala ha tendido a ser ejecutada por sociedades anónimas, fondos de inversión, fondos previsionales y empresas agroindustriales, entre otras. Otro elemento central del trabajo subraya que la agricultura de secano ha sido el gran motor de los arrendamientos. Las tierras arrendadas para este tipo de agricultura

representan un porcentaje considerable del valor de las operaciones relacionadas con el arrendamiento de tierras (Piñeiro, 2012).

Al considerar estas significativas transformaciones y la centralidad de las capas empresariales en ese proceso, las especificidades de la agricultura empresarial contemporánea han sido relativamente poco exploradas en los estudios rurales en y sobre Uruguay. Uno de los aportes más significativos proviene de una serie consecutiva de trabajos académicos realizados por Pedro Arbeletche (Arbeletche y Carballo, 2006a, 2006b, 2007; Arbeletche *et al.*, 2007; Arbeletche y Gutiérrez, 2011, Clasadonte, Arbeletche y Tourrand, 2010; Arbeletche, Coppola y Paladino, 2012, entre otros) y sus análisis sintetizados en su tesis doctoral “Análisis de la agricultura desde la perspectiva de la economía industrial: el caso de Uruguay” (Arbeletche, 2016). En esta serie de textos el autor analiza tempranamente el proceso de agriculturización y el pasaje de lo que denomina una “agricultura moderna” a una “agricultura del agronegocio”, al tiempo que indaga sobre el efecto de los cambios tecnológicos y organizativos en la configuración de las empresas agropecuarias y en la notoriedad de las formas de producción en red en la competitividad del agro nacional.

Todos los trabajos de este autor defienden enfáticamente la noción de que existen nuevas formas de uso del suelo en Uruguay, en especial la agricultura continua, que estaba ausente a fines del siglo XX. Adicionalmente destacan ciertos rasgos específicos en la adopción del modelo sojero por parte de un grupo heterogéneo de agricultores. Para dar cuenta de esta diversidad, delinean una tipología que diferencia tres tipos de agricultores: a) los gerenciadore de origen argentino, b) los grandes agricultores con ganadería de complemento y c) los medianeros de agricultura continua.

En especial, el trabajo precursor de Arbeletche y Carballo (2006a) hace foco en el ingreso de nuevos actores empresariales que dinamizan la producción agrícola y que provienen en mayor medida de Argentina. Indaga su relación con la existencia de modelos hasta entonces inéditos de organización de la producción, que pueden agruparse en la idea de “producción en red”. En un trabajo más reciente, Arbeletche, Coppola y Paulino (2012) señalan un conjunto de características del modelo de las empresas en red que lo distancian del modelo de producción tradicional. Algunas singularidades de esta nueva forma de hacer agricultura son: a) pocos o ningún activo fijo, b) control y anticipación de la etapa comercial, c) tercerización de labores y d) multilocalización productiva.

Esta perspectiva encuentra un paralelo en los planteos de Gras y Hernández (2013), quienes complejizan el concepto de modelo del agronegocio estudiando el caso argentino. Para las autoras, la producción bajo este modelo se caracteriza por la centralidad del papel del capital y su conexión

con la economía globalizada. Sostienen que este nuevo modelo agrario apuesta a la tercerización laboral y la expansión del contratista con altos estándares tecnológicos, definiendo de cierto modo la consolidación de una lógica de fragmentación del proceso productivo en la que cada etapa es atendida por un actor económico distinto, estableciendo una modalidad de tipo red en el negocio agrícola. Asimismo, el agronegocio se asocia a las grandes escalas (altos requerimientos de capital por hectárea), el empleo de biotecnologías, la participación creciente del capital financiero, un intenso ritmo de innovación tecnológica y la reorganización del trabajo (Gras, 2013). Es menester señalar que este modelo no puede comprenderse por fuera del proceso de globalización capitalista y está conformado por un conjunto de prácticas, relaciones y representaciones vinculadas a una renovada visión sobre los “modos de hacer negocio” en la agricultura.

Al tiempo que definen las características centrales del nuevo modelo agrario, las autoras señalan entre sus más notorias consecuencias la expansión de la frontera agraria, la disminución de las explotaciones de menor tamaño, el incremento de la producción, los procesos de intensificación agrícola y la conformación de escalas productivas hasta entonces inéditas. La perspectiva señalada en los trabajos de Gras y Hernández (2013) será profundizada en los próximos capítulos y a la vez considerada especialmente como matriz analítica para iluminar –y contrastar– algunas aristas que asume en Uruguay el proceso de agriculturización y sojización.

2. Punto de partida e hipótesis de trabajo

Esta investigación se focaliza en Uruguay como caso de estudio (Yin, 2014). La elección de este país responde a aspectos distintivos que caracterizan el caso uruguayo y lo distinguen de las dinámicas sociales y agrarias establecidas en los otros países del Cono Sur, más allá de las semejanzas y sincronías existentes a escala regional. En este sentido, la especificidad uruguaya contribuye al análisis de la diversidad de formas que asume la integración de las agriculturas de la región al capitalismo global y que se vincula a la historicidad de las estructuras y formaciones agrarias nacionales.

Como señalamos, a inicios de la primera década del siglo XXI, Uruguay experimentó la aparición de capitales provenientes de otras geografías que compraron y arrendaron tierras para desarrollar actividades principalmente agrícolas o forestales. Del conjunto de estos capitales, una parte importante corresponde a capitales de origen argentino, provenientes principalmente de empresas agropecuarias que expandieron su actividad agrícola en Uruguay. La literatura señala que el ingreso

de capitales argentinos se mantuvo hasta iniciada la década de 2010, cuando la caída de la rentabilidad de la producción agrícola (en un primer momento por problemas climáticos y luego por la caída del precio internacional de los *commodities*) restringieron los retornos económicos de la actividad. La rentabilidad decreciente tuvo como correlato la salida de la producción de varias de esas empresas que se habían instalado en el país en pleno *boom* agrícola. Aun así, es interesante observar que el área agrícola no disminuyó significativamente.

Adicionalmente, Uruguay se distingue de otros países de la región por su seguridad y estabilidad jurídica (Delpiazzo, 2021). Piñeiro (2012) señala que estas condiciones lo posicionan como un país de interés para inversores y capitalistas que busquen desarrollar emprendimientos en diferentes sectores de actividad donde lo agrario tiene un lugar central.

Las dinámicas recientes de cambio agrario en Uruguay se enmarcan con claridad en el proceso de acaparamiento, concentración y extranjerización de la tierra señalado en distintos trabajos de Piñeiro (2010, 2012, 2014) y Carámbula (2015), que recientemente fue actualizado y ampliado por Oyhanthçabal Benelli y Narbondo (2018). Estos procesos son uno de los componentes de mayor relevancia de las transformaciones de la estructura agraria nacional.

La magnitud que alcanza el fenómeno de acaparamiento de tierras en Uruguay es un tema de debate. Como señalan Oyhanthçabal Benelli y Narbondo (2018), parte de la bibliografía relativa al *land grabbing* presenta a Uruguay como un caso paradigmático, destacándose dentro de América Latina como el país en el que más hectáreas de tierra (en términos relativos en relación con la superficie del país) fueron transadas y cambiaron de dueño en el período 2000-2015 (Cardeillac, 2019). Los trabajos que optan por una definición del *land grabbing* relacionada con las adquisiciones de tierra por parte de otros Estados señalan que, en comparación con países africanos, por ejemplo, la incidencia del fenómeno es acotada tanto en Uruguay como en el resto de los países de la región (Oyhanthçabal Benelli y Narbondo, 2018).

Más allá de las diversas formas de recortar este fenómeno, se observa que el acaparamiento en Uruguay comportó la expansión del arrendamiento simultáneamente con un proceso de concentración de la propiedad de la tierra. Los hallazgos de Oyhanthçabal Benelli y Narbondo (2018) muestran que actualmente 40 empresas agropecuarias controlan alrededor de un 11 % de la superficie total productiva uruguaya.

Una perspectiva teórica que acompaña estos análisis es desarrollada por Carámbula (2015), quien propone interpretar la cuestión agraria contemporánea a partir de una serie de procesos metamórficos del campo uruguayo. Se refiere así al carácter concentrador y excluyente del cambio agrario en las últimas décadas, y particularmente a su velocidad y magnitud, totalmente inusitadas en la historia de Uruguay. Más allá de que la lógica capitalista es por naturaleza concentradora y excluyente (y su dinámica tiende a robustecer a algunos sujetos y fragilizar a otros), los procesos de exclusión de los productores familiares alcanzaron en muy poco tiempo una intensidad inédita y particularmente singular. Para resaltar esta singularidad de la etapa actual del desarrollo agraria capitalista en Uruguay, Carámbula (2015) sostiene que ambos procesos –concentración y exclusión– atentan de modo directo en las bases del latifundio ganadero tradicional, sobre el cual se estructuraron relaciones de poder y propiedad en el campo uruguayo a lo largo de la historia.

La ganadería (vacuna y ovina) fue la principal actividad agraria hasta hace apenas tres o cuatro décadas. Fue el ámbito en el que se dieron los cambios socioeconómicos que propiciaron el desarrollo del capitalismo en el agro uruguayo (Moraes, 2003). Así, Uruguay se constituyó como un país agrario, con una cúpula de poder generada históricamente en torno a la ganadería, por lo cual el avance de la producción de agricultura a gran escala instala un dinamismo diferente al históricamente establecido. Moraes (2022) señala que detrás del ingreso de nuevos productores y la reconfiguración de los agricultores preexistentes puede adivinarse el declive de la antigua aristocracia ganadera y el ascenso silencioso de los fondos de inversión.

Al complejizar este cambio sustantivo en la cúpula agraria, Carámbula (2015) subraya el avance de las sociedades anónimas en la propiedad de la tierra. Este anonimato dificulta conocer el origen de los capitales (nacionales/extranjeros; agrarios, financieros, agroindustriales); al mismo tiempo la presencia de esta forma jurídica conlleva responsabilidades fiscales, económicas, laborales y ambientales que son de relevancia para el análisis de las estrategias empresariales.

A partir de estos aspectos consideramos pertinente, además de relevante, poder abordar el proceso de concentración empresarial asociado en Uruguay a la expansión de *commodities* agrícolas para exportación.

3. Estructura de la tesis

Esta tesis se estructura en siete capítulos. El capítulo 1 detalla de manera exhaustiva los procedimientos metodológicos empleados, explicando las fases que atravesó la investigación y las decisiones tomadas para desarrollar el proceso empírico y analítico. En el capítulo 2 se abordan algunas de las discusiones centrales para comprender y analizar la cuestión agraria contemporánea en el contexto de la globalización de la agricultura. Se presenta la teoría de los regímenes alimentarios, dividida en tres regímenes que la literatura ha identificado. En el capítulo 3 se retoma la discusión sobre cómo los capitales de origen financiero se expanden, mostrando su interés tanto en la tierra como en la producción agropecuaria. En el capítulo 4 se examina la complejidad del acaparamiento de tierras al analizar las formas de organización de la producción utilizadas por las empresas agrícolas bajo el modelo de los agronegocios. En el capítulo 5 se exploran las dinámicas de cambio agrario en el campo uruguayo durante los primeros años del siglo XXI. Este período se caracteriza por un gran dinamismo en la historia del agro uruguayo, con transformaciones recientes que han impulsado el aumento de la productividad y la intensificación de la producción. El capítulo 6 examina los rasgos principales que presentan las empresas agrícolas de gran escala en Uruguay. El análisis empírico se desarrolla en el capítulo 7, donde se analiza la coexistencia de distintas lógicas en la agricultura a gran escala en Uruguay. Se observa la presencia de empresas altamente centralizadas que controlan la mayoría de los activos con los que operan, y en algunos casos se evidencia una intersección entre lógicas productivas y financieras. Estas empresas flexibles tienen como objetivo controlar grandes cantidades de tierra y capital sin necesariamente poseer activos fijos, mostrando un comportamiento de ajuste permanente y altamente dinámico. Por último, las conclusiones sintetizan los hallazgos de la tesis relacionados con la diversidad interna de la cúpula agrícola. Como allí se subraya, la investigación encontró que, aunque hay una presencia destacada de actores extranjeros, la cúpula también integra actores nacionales. La expansión de estas grandes empresas no siempre implicó su avance sobre la propiedad de la tierra. Sin embargo, un hallazgo relevante está dado por la asociación encontrada entre la presencia de capitales financieros y la adquisición de tierras. Además, las conclusiones presentan una serie de interrogantes que el trabajo de investigación dejó sin responder y abren la posibilidad de nuevos caminos analíticos.

PARTE I

Presentación, fundamentación y antecedentes

CAPÍTULO 1

EL DISEÑO METODOLÓGICO PARA EL ESTUDIO DE LA CÚPULA AGRÍCOLA EN URUGUAY

El diseño metodológico de esta investigación se sustenta en los antecedentes teóricos y empíricos sobre la cuestión agraria contemporánea, en el marco de los procesos de globalización de la agricultura.

La metodología empleada responde a la necesidad de dar cuenta satisfactoriamente de la estructuración de las clases capitalistas, en particular las más concentradas, los diversos modos en que capitales de distinto origen y trayectorias se insertan en la producción agropecuaria, y su relación con el proceso más amplio de financiarización de la agricultura. Este último fenómeno, que constituye un proceso de importancia en los países de la región es relativamente reciente en el campo uruguayo, por lo que su captación fue considerada prioritaria para este estudio.

Asimismo, fueron recuperadas en el diseño metodológico las características que la literatura especializada señala como específicas del agronegocio como modelo productivo (particularmente la heterogeneidad de actores y relaciones que ese modelo engloba). Por ende, el estudio se orientó a reponer las características que asume el gran empresariado agrícola en Uruguay, prestando particular atención a cómo esas características permiten identificar un sujeto con mayor heterogeneidad interna que el generalmente asumido por la literatura nacional.

El diseño metodológico combinó análisis cualitativos y cuantitativos con el fin de comprender las dinámicas y los rasgos de las empresas de gran escala, así como para identificar las diferencias existentes dentro de este conjunto. Para complementar el enfoque cuantitativo se realizó un análisis de las estrategias de los agricultores a gran escala en Uruguay en torno a sus estrategias de acumulación. Esto se debe a que la cantidad de tierra controlada —principal indicador que ofrecen las fuentes estadísticas— por sí sola resulta insuficiente para caracterizar de manera exhaustiva este actor económico-productivo.

Se trabajó con un diseño flexible de investigación (Maxwell, 1996), que abrió la posibilidad de advertir durante el proceso situaciones nuevas, lo cual repercutió en los interrogantes e hipótesis de partida. Esto permitió hacer ajustes progresivos en los instrumentos de recolección de información, así como también someter constantemente a revisión los hallazgos realizados a lo largo del desarrollo del estudio (Blumer, 1982; Mendizábal, 2006).

1. Flexibilidad en el diseño de investigación social

El diseño de investigación consistió en una triangulación de métodos que articuló diversas técnicas cualitativas y cuantitativas de relevamiento y análisis de información. Se combinaron fuentes de datos y métodos de investigación para abordar el fenómeno (Denzin, 1970), para realizar aproximaciones sucesivas y complementarias al estudio de la cúpula empresarial en agricultura y también para sortear las limitaciones inherentes a cada método de investigación (Morse y Neihaus, 2009).

A pesar de que la combinación de métodos señalada (Taylor y Bogdan, 1984) fue utilizada durante el proceso de recolección de información, la perspectiva analítica de investigación social predominante fue cualitativa: se privilegiaron las técnicas cualitativas para el proceso de análisis a fin de poder comprender las formas que despliegan las empresas de gran magnitud para desarrollar sus procesos de acumulación. Para ello se realizaron triangulaciones intra-método cuando fue posible (Alzás *et al.*, 2017), combinando principalmente entrevistas en profundidad con análisis de documentos de las empresas (disponibles en sitios web y cedidos por las mismas empresas, entre otros). Este tipo de triangulación incrementa la consistencia y fiabilidad de los datos obtenidos en el relevamiento de información primaria. También se combinaron fuentes de datos primarias con secundarias como encuestas agrícolas de la Dirección de Estadísticas Agropecuarias (en adelante DIEA), inversiones aprobadas por la Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (en adelante COMAP).

El estudio adoptó una perspectiva interpretativa que implicó registros, análisis reflexivo e interpretación de la información conforme se fue relevando. También fue relevante la participación directa de quien escribe estas líneas en el contexto en que realizó el estudio² (Erickson, 1989). El

² Aquí considero importante hacer referencia a mi rol como investigadora. Esta investigación no formó parte de un proyecto mayor de investigación, sino que se conformó como un trabajo personal. Más allá de las implicancias que esta posición pueda generar, me situó en un lugar privilegiado de participación profunda en todas las etapas de la investigación. Como investigadora, me convertí en mi propio vehículo para la exploración y el descubrimiento, lo que me permitió una conexión íntima con el tema de estudio y una mayor autonomía en la toma de decisiones. Esta

desarrollo de esta perspectiva permitió afinar las pautas de entrevistas e incluso generar teoría fundamentada, basada en el propio proceso de investigación y fundamentada en los datos relevados (Cohen y Manion, 1990; Valles, 2002).³

La investigación se desarrolló en dos etapas:

- a) Una fase exploratoria, desarrollada en 2017, en la cual se recopiló la información necesaria para delimitar el objeto empírico de la investigación. Para ello se buscó conocer la perspectiva de los informantes calificados entrevistados y también se revisaron los antecedentes nacionales respecto del tema.
- b) Una fase focalizada, desarrollada entre 2018 y 2019, orientada al relevamiento de la información primaria y secundaria disponible de las empresas agrícolas a gran escala en Uruguay.

2. Fase exploratoria

La etapa exploratoria tuvo como propósito delimitar el objeto de estudio de esta tesis: las empresas agrícolas a gran escala del campo uruguayo. Esto implicó un primer acercamiento a esas empresas; captar la importancia de sus prácticas productivas; problematizar su lugar en la estructura social agraria, y planificar la etapa de relevamiento empírico del trabajo de campo. Para lograrlo se reunió, se sistematizó y se analizó información secundaria proveniente de:

- a) Datos de Censos Generales Agropecuarios.
- b) Estadísticas agropecuarias nacionales que permiten obtener información sistemática y desagregada por rubro agropecuario (en este caso se accedió a las encuestas agrícolas).
- c) Información sistematizada por la DIEA proporcionada por la Dirección General de Registros (en adelante DGR) sobre los mercados de compraventa y arrendamiento de campos en Uruguay.

posición singular ha sido tanto un desafío como una oportunidad enriquecedora, y me posibilitó el desarrollo de un vínculo cercano y comprometido con el objeto de investigación.

³ Desde esta perspectiva, los supuestos teóricos se descubren al relacionarse con los datos y el campo de estudio, complejizando los fenómenos analizados (Flick, 2004).

Adicionalmente, se recopiló información resultante de varias entrevistas a un conjunto heterogéneo de informantes clave:

- a) Vendedores de insumos (dos).
- b) Académicos especialistas en agricultura a nivel nacional (cuatro).⁴
- c) Técnicos del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (tres).
- d) Contratistas de maquinaria (dos).

Estas entrevistas se llevaron a cabo al comienzo del estudio, lo que permitió trazar un mapa de los actores sociales agrarios involucrados (principalmente en el desarrollo de las cadenas de valor de la soja y el trigo en Uruguay), así como comprender su composición. La información proporcionada por estos informantes resultó fundamental, ya que permitió identificar progresivamente a los grandes agricultores del mapa agrícola nacional y conseguir los primeros contactos para poder entrevistarlos en la siguiente fase de campo.

Durante 2017 se llevaron a cabo tres recorridas en territorios del litoral y centro del país,⁵ donde se desarrollaban actividades agrícolas, a fin de observar a grandes rasgos las dinámicas existentes en esas zonas: explorar las prácticas agrícolas, los cultivos predominantes, las técnicas utilizadas y otros aspectos relevantes relacionados con la agricultura.⁶ Durante las recorridas se tomaron fotografías que complementaron la descripción del estudio y proporcionaron un contexto visual. Esta técnica de registro complementario ayudó a profundizar aspectos que, capturados a través de otros medios, podrían no ser fácilmente visibles (o no ser visibles en absoluto) (Bonetto, 2016). De esta manera, las imágenes tomadas durante los recorridos permitieron ampliar la comprensión de la realidad observada en el campo agrícola.⁷

A partir de la información secundaria recopilada se realizó una primera caracterización del conjunto de empresas agrícolas en Uruguay a través de dos variables principales:

⁴ Mi inserción laboral en Facultad de Agronomía (en adelante FAGRO) facilitó este acercamiento.

⁵ Para una mejor comprensión de la zonificación de Uruguay véase Anexo I, “Regiones de Uruguay”.

⁶ Por ejemplo, en una de las recorridas de campo se visitó la terminal portuaria Nueva Palmira, en el departamento de Colonia. Es el segundo puerto uruguayo en volumen, orientado principalmente al almacenamiento y embarcación de granos y ubicado en el kilómetro cero de la hidrovía Paraná-Paraguay.

⁷ El uso de fotografías como complemento de representación visual para la descripción y el análisis de la investigación social es una práctica extendida, ya que las imágenes pueden capturar detalles y características visuales que no pueden transmitirse por completo a través de la descripción escrita.

- a) Superficie total controlada.
- b) Cantidad de explotaciones agrícolas.

Ambas variables fueron tomadas de los datos provistos por la DIEA. Sobre la base de la información relevada por las Encuestas Agrícolas, esta fuente estimó para el ciclo agrícola 2012/2013 una superficie de chacra⁸ total de 1.276.326 hectáreas. Para esa zafra la cantidad de unidades productivas agrícolas ascendió a 4487. Entre ellas, 241 establecimientos se ubican en los estratos de más 1000 hectáreas; representan el 5,4 % del total de productores agrícolas y concentran casi 927.000 hectáreas (el 72 % de la superficie de chacra).

CUADRO 1

Número de unidades productivas con chacra y superficie agrícola total según tamaño de chacra.

Año agrícola 2012-2013

TAMAÑO DE CHACRA (HA)	PRODUCTORES CON CHACRA		SUPERFICIE DE CHACRA	
	(n)	(%)	(ha)	(%)
TOTAL	4487	100,0	1.276.326	100
Hasta 100	3415	76,1	49.996	3,9
De 101 a 200	288	6,4	42.360	3,3
De 201 a 300	174	3,9	44.628	3,5
De 301 a 500	165	3,7	65.696	5,1
De 501 a 1000	204	4,5	146.784	11,5
De 1000 a 5000	206	4,6	424.394	33,3
Más de 5000	35	0,8	502.471	39,4

Fuente: elaboración propia sobre la base de la Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA).

La información desagregada de la DIEA⁹ permitió calcular que para el año agrícola 2012/2013 las empresas de mayor tamaño (es decir, que controlaban 5000 o más hectáreas de agricultura) eran

⁸ La superficie de chacra hace referencia a la superficie agrícola: una misma chacra puede tener dos cultivos en un año agrícola determinado. Por lo tanto, la noción “superficie de chacra agrícola” es sinónimo de superficie de chacra, mientras que la superficie cultivada puede duplicar ese número por doble cultivo (DIEA, 2018).

⁹ Es importante señalar que, al momento de comenzar el trabajo de campo de esta investigación, el acceso a la información secundaria que respaldó la toma de decisiones fue restringido, en cierta medida. Hacia principios de 2019 se obtuvo información de microdatos de una serie de encuestas agrícolas puestas a disposición por DIEA hasta la zafra 2012/2013. Una nueva solicitud de acceso a la información pública realizada en 2020 habilitó el acceso a los microdatos de la Encuesta Agrícola 2017/2018.

35, constituían el 0,8 % del total de agricultores y controlaban casi el 40 % del área agrícola del país (502.471 hectáreas de chacra). Eso arroja una superficie de chacra promedio para ese estrato de 14.356 hectáreas, mientras que el promedio general de la superficie de chacra era 284 hectáreas.

Estos aspectos aportaron evidencia para delimitar el universo empírico de la investigación, que fue acotado a los establecimientos con más de 5000 hectáreas de agricultura. Cabe destacar que las empresas de más de 5000 hectáreas de chacra forman parte del Estrato de Inclusión Forzosa (en adelante EIF) en las encuestas agrícolas que releva la DIEA. Esto permitió contar con información relevante para la totalidad de este segmento, ofreciendo una aproximación privilegiada al universo de estudio.

Gracias a los datos obtenidos del Censo General Agropecuario (en adelante CGA) del año 2011, se observó que solo el 0,76 % de las unidades productivas agropecuarias (es decir, 340 de las más de 44.871 registradas) superaban las 5000 hectáreas. Por lo cual, las 35 unidades que destinan al menos 5000 hectáreas para la producción agrícola representan un subconjunto del 10 % del total de unidades agropecuarias de ese tenor.

Posteriormente se sistematizó la información relevada por la Encuesta Agrícola de 2017/2018 (es decir, un quinquenio después), la cual arroja los siguientes resultados:

CUADRO 2

Número de unidades productivas con chacra y superficie agrícola total según tamaño de chacra.

Año agrícola 2017-2018

TAMAÑO DE CHACRA (HA)	PRODUCTORES CON CHACRA		SUPERFICIE DE CHACRA	
	(N)	(%)	(ha)	(%)
TOTAL	2.781	100,0	1.288.355	100,0
Hasta 100	1.319	47,5	67.934	5,3
De 101 a 200	416	14,9	60.372	4,7
De 201 a 300	183	6,6	46.269	3,6
De 301 a 500	291	10,5	113.281	8,8
De 501 a 1.000	292	10,5	209.744	16,3

De 1.000 a 5.000	255	9,2	549.613	42,6
5001 y más	25	0,8	241.142	18,7

Fuente: elaboración propia sobre la base de la Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA).

En comparación con el cuadro 1, el cuadro del año agrícola 2017/2018 evidencia dos tendencias: en primer lugar, crece levemente la superficie de chacra (es decir, la superficie total destinada a la producción agrícola); en segundo lugar, se registra una caída pronunciada en el número de unidades agrícolas, siendo el estrato de hasta 100 hectáreas de chacra (los pequeños agricultores) el de mayor reducción. En relación con las unidades que se ubican en el estrato superior de superficie agrícola también se observan cambios: se pasó de 35 a 25 unidades productivas con más de 5000 hectáreas agrícolas. Al mismo tiempo, este subconjunto pasó de controlar cerca del 40 % a menos del 20 % de la superficie agrícola total.

Esta retracción del área agrícola entre las empresas de mayor tamaño fue también corroborada durante el trabajo de campo. Centralmente, la comparación entre el registro de 2012/2013 y 2017/2018 orientó el diseño de las herramientas de recolección primaria, buscando caracterizar y comprender los cambios en la posición de las empresas entre uno y otro momento.

Las entrevistas a informantes clave aportaron elementos para identificar dimensiones relevantes para captar la especificidad de las grandes empresas agrícolas (y en qué se diferencian), lo que contribuyó a planificar la fase focalizada. A partir de su sistematización se obtuvo una primera descripción general de la configuración socio productiva de las empresas agrícolas en general y de las grandes empresas en particular. Ello fue un insumo central para el diseño de la guía de entrevistas a empresas y la identificación de aspectos sensibles a la caracterización.

El análisis realizado de los testimonios recogidos en 2017 sugirió algunas particularidades que permitieron plantear una primera caracterización de las empresas de mayor escala:

- a) Las labores agrícolas se organizan preferentemente en forma tercerizada.
- b) La tenencia de la tierra es mayormente mixta (es decir, la propiedad de una porción de la superficie controlada se combina en diversas proporciones con tierras arrendadas); sin embargo, también se observaron empresas que arriendan la totalidad de la superficie manejada y otras que son propietarias de la totalidad de la superficie operada.

- c) Estas empresas no se limitan a la fase agraria, sino que también están presentes en otros eslabones de la cadena productiva.
- d) Desarrollan la producción primaria en varios departamentos de Uruguay.
- e) La presencia de empresas con capitales de origen extranjero, mayoritariamente argentino.

Otro aspecto a subrayar de esta fase es la identificación de una diferencia importante entre este grupo de grandes empresas y las demás empresas (las medianas y otras grandes): en algunos casos, controlan tierras en otros países, principalmente de América del Sur, reponiendo una lógica sobre los flujos de capital Sur-Sur.

3. Fase focalizada

Una vez delimitado el umbral mínimo de superficie para distinguir a las más grandes empresas agrícolas de Uruguay, se procedió a construir la muestra sobre la cual trabajar. Para ello se recurrió a un muestreo no probabilístico mediante técnicas de muestreo no probabilístico: la *bola de nieve* o muestreo en cadena, que permite identificar los sucesivos casos de interés a partir de la indicación de cada persona entrevistada (Martínez-Salgado, 2012). Es decir, los primeros productores o gerentes entrevistados compartieron los contactos de otros agricultores con características similares (en relación con la escala del negocio agrícola). Los controles tomados para desarrollar este muestreo por cadena implicaron entrevistar a informantes calificados (tres), agentes de diferentes empresas vendedoras de insumos operativas en diferentes regiones del país y que conocen de primera mano el universo de interés de esta investigación.¹⁰ De este modo, se buscó asegurar una diversidad de “entradas” para la determinación de la muestra, que podía resultar sesgada si se hubiera seguido solamente la red de contactos de las empresas relevadas.

Gracias a los controles de muestreo el listado se amplió a 26 empresas agrícolas con más de 5000 hectáreas de agricultura. Es importante señalar en este punto que la muestra construida logró un muy alto grado de cobertura, ya que el trabajo de campo logró relevar información del 74 % de las 35 empresas que, según la información estadística, se ubican en el estrato de más de 5000 hectáreas de agricultura.

El trabajo de campo focalizado realizado entre 2018 y 2019 se enfrentó con varios desafíos. El primero fue la dificultad para concretar las entrevistas con los empresarios o gerentes de las

¹⁰ En esas instancias fui chequeando la lista de las empresas relevadas y en cada reunión los técnicos fueron sumando empresas que desconocía al universo de relevamiento.

empresas incluidas en el listado. Resultó complejo obtener su contacto, poder establecer una conexión, enviarles una carta explicativa con los objetivos de la entrevista, lograr su aceptación para ser entrevistados y acceder a un espacio en sus agendas; algunos encuentros se llevaron a cabo sin problemas pero en otros casos hubo que reprogramarlos en varias ocasiones, demorando los plazos del trabajo de campo.¹¹ Para favorecer el acceso a estas fuentes y simplificar esta etapa, se programaron las salidas a campo durante los períodos de menor actividad laboral en la producción agrícola (principalmente fin de otoño e invierno).

En síntesis, se logró conformar un *corpus* empírico total de 32 entrevistas¹² (semiestructuradas y en profundidad) que recuperan la configuración de 26 empresas agrícolas de gran escala a figuras gerenciales, ejecutivas y a titulares de las empresas. En las entrevistas se abordaron diferentes temas de interés con el fin de obtener información relevante para los objetivos del trabajo: a) la trayectoria empresarial desde el comienzo de la actividad agropecuaria tratando temas como uso de la tierra, toma de decisiones, organización del trabajo, acceso a financiamiento y origen del capital, hitos en la historia de la empresa; b) estrategias en relación con el crecimiento horizontal de la empresa focalizando en las formas de acceso y control del uso de la tierra y estrategias en relación con el crecimiento vertical; c) relaciones con otros actores de la producción (contratistas de servicios, dueños de la tierra, *traders* de granos, vendedores de insumos, etc.); d) el desarrollo de inversiones y utilización de la ley de inversiones; e) estrategias empresariales recientes. Durante el relevamiento de las entrevistas, también se llevaron registros de campo.¹³

Antes de comenzar las entrevistas se volvió a explicitar el interés y objetivo de la investigación para alcanzar el consentimiento de la persona entrevistada brindando información relevante en relación con el estudio.¹⁴ El consentimiento fue oral, en él se planteó que no se harían públicos los nombres de las personas físicas y/o jurídicas al momento de presentar los resultados del proceso de investigación. Esto como forma de garantizar el anonimato y la confidencialidad, por lo que los nombres usados a lo largo del manuscrito son seudónimos para preservar la identidad del informante o la empresa. En el cuerpo del análisis, cuando se utilizan fragmentos de entrevista, se los referencia en relación con su posición en la empresa, como por ejemplo gerente, técnico, dueño,

¹¹ Sin embargo, las entrevistas realizadas a empresarios uruguayos fueron más simples de coordinar y llevar a cabo que las entrevistas a empresas extranjeras.

¹² En algunas empresas se entrevistó a más de un integrante y en otras se realizó una segunda entrevista a informantes claves para chequear o relevar información omitida en la primera.

¹³ Véase anexo II.

¹⁴ Al respecto, en todas las entrevistas dediqué los primeros minutos para hacer una presentación de mi inserción académica en Uruguay y Argentina, una breve presentación del programa de doctorado en el que se inscribía la investigación, contar el objetivo del estudio, así como la importancia de investigar para avanzar en el conocimiento que luego se vuelca en las instancias de docencia directa.

etc. El consentimiento también hace referencia al registro de las entrevistas en grabador digital y en anotaciones en la laptop. En dos ocasiones, los entrevistados expresaron su preferencia de que la entrevista no fuera grabada, por lo que tomé notas detalladas de la entrevista.

Además, la instancia misma de las entrevistas planteó otro desafío. Se tuvo un cuidado especial para crear en la medida de lo posible un ambiente de tranquilidad y confianza propicio para el diálogo (Valles, 2002). En la mayoría de los casos, este espacio pudo ser generado y los entrevistados mostraron disposición e interés en contribuir a la investigación desarrollada por una docente de la Facultad de Agronomía.¹⁵ Sin embargo, algunas informaciones no pudieron ser profundizadas, sobre todo las relativas al origen del capital de las empresas examinadas. Algunas entrevistas se realizaron en compañía de compañeros agrónomos/as, quienes desempeñaron un papel importante en el trabajo de campo de esta tesis.¹⁶ A medida que avanzó el trabajo de campo, el guión se fue ajustando, adaptando y complejizando de acuerdo con las características y necesidades de cada entrevistado.

Otro elemento particular del trabajo de campo hace referencia a los *locus* de desarrollo de las entrevistas. La mayor parte de las entrevistas fueron desarrolladas en el interior del país (litoral y centro) y solo dos de ellas en Montevideo. La localización de las oficinas fue en muchos casos en el medio rural, en el casco principal de alguno de los establecimientos y también en las oficinas de las empresas en las ciudades capitales del interior. Una entrevista en particular fue realizada en la casa de uno de los agricultores uruguayos, donde fui recibida con mucha amabilidad.

El análisis de estas entrevistas durante el proceso de relevamiento de información, mostró la necesidad de profundizar algunas dimensiones de interés como, por ejemplo, modalidades de financiamiento o seguros agropecuarios. Para ello se realizaron dos entrevistas adicionales. Una con un gerente general de una de las principales *trader* de granos que opera en Uruguay. Su perspectiva era interesante ya que, para la captación de grano la empresa financia producción. La otra entrevista adicional fue con una referente del Banco de Seguros del Estado (BSE) para comprender más los seguros de rendimiento en agricultura, lo que llevó a entender mejor las estrategias de las grandes empresas en su interacción con ambientes institucionales diferentes.

¹⁵ Mi pertenencia institucional como docente e investigadora de la FAGRO de la Universidad de la República (en adelante UDELAR) facilitó muchísimo el ingreso a campo. Esto en el sentido de varios de los entrevistados (sobretudo en roles gerenciales) eran ingenieros agrónomos egresados de este centro de estudios. Al respecto, la movilidad en campo fue desarrollada en vehículos institucionales que tienen el logo de la FAGRO y de la UDELAR plotado en las puertas, este detalle también aportó a que, al llegar a las empresas se sientan más dispuestas en dar información.

¹⁶ Mi agradecimiento a Ignacio Narbondo, Erik Russi, Pedro Arbeletche y Ana Laura Rosa, colegas del Departamento de Ciencias Sociales de FAGRO por su apoyo durante el trabajo de relevamiento de información.

Para ordenar la información se diseñó una base de datos que se fue nutriendo a medida que avanzó el proceso de investigación. Como se mencionó, cuando fue posible, además de la información proveniente de las entrevistas, se recolectó y se analizó información a partir de los documentos disponibles en las páginas web de las propias empresas que aportaron insumos para su caracterización y también reportes de entrevistas a referentes empresariales en revistas especializadas en agronegocios, entre otras fuentes.

4. Adaptabilidad y exploración en profundidad

El diseño flexible de investigación social fue especialmente útil en el contexto estudiado, ya que las múltiples facetas del tema abordado demostraron poseer una complejidad mayor a la esperada. Los ajustes y los cambios realizados a lo largo del proceso de investigación facilitaron el abordaje de las dinámicas sociales y una captura más precisa de las particularidades y matices del fenómeno estudiado.

El trabajo empírico permitió fortalecer y complejizar algunas de las hipótesis que habían sido formuladas en la fase anterior. A continuación, se señalan sucintamente algunos resultados que aporta esta tesis y por los que se va a transitar en este texto. El estudio de la articulación de las lógicas productiva y financiera es central para comprender la existencia de algunas de las empresas que forman parte de la cúpula en Uruguay. Así, la considerable dimensión espacial y la escala productiva adquirida por algunas de las empresas relevadas se relaciona con el volumen de capital que alcanzaron gracias al ingreso de capitales financieros en su estructura empresarial. Esta imbricación se observa especialmente en las empresas que fijan activos.

En relación con la tierra, el trabajo parte de los planteos que aluden a intensos procesos de concentración y extranjerización de la tierra en los primeros años del siglo XXI. Al mismo tiempo, nutre estos planteos con evidencia empírica que los sustenta. Se observó, y fue un hallazgo, que la propiedad de la tierra tiende a ser un resorte importante en la conformación de las grandes empresas agrícolas de origen extranjero. Este descubrimiento pone en tela de juicio la idea reseñada por la mayor parte de la literatura uruguaya sobre el tema: las empresas de la cúpula agrícola basan su estrategia en la producción en red con escasos o nulos activos fijos.

CAPÍTULO 2

EL CONTEXTO GLOBAL.

LOS REGÍMENES AGROALIMENTARIOS EN LA CUESTIÓN

AGRARIA DEL SIGLO XXI

En este capítulo se restituyen algunas de las discusiones centrales para el entendimiento y análisis de la cuestión agraria contemporánea en el marco de los procesos de globalización de la agricultura. Se presenta la teoría de los regímenes alimentarios temporalizada en tres regímenes que la literatura señala. En especial McMichael (2015) define el régimen corporativo en su relación con la emergencia de instancias multilaterales. Estas instancias multilaterales, a su vez, definen los marcos institucionales que organizan la producción, circulación y consumo en pos de los intereses de las corporaciones. A lo largo de este capítulo se presentan las características generales que asumen los regímenes, haciendo hincapié en el avance del capital financiero en la expansión productiva.

1. La globalización de la agricultura y la cuestión agraria del siglo XXI

Para obtener una perspectiva global de los procesos mundiales de cambio agrario, los vínculos que se tejen entre las diversas dinámicas económicas, sociales y productivas nacionales y las interacciones, en un esquema geopolítico, entre los países, es inexorable remitirnos a la teoría de los regímenes agroalimentarios elaborada por Friedmann y McMichael (1989).

El enfoque planteado en esta teoría articula las contribuciones del “sistema-mundo” de Wallerstein (1983); la teoría de la regulación de la acumulación del capital desarrollada por Aglietta (2015), y los aportes con perspectiva política y socio antropológica de Polanyi (2010, 2017) y Arrighi (1999).

Esta teoría busca la comprensión y el análisis de la posición estratégica que la agricultura y la producción de alimentos tienen en el desarrollo del capitalismo a nivel mundial. Friedmann y McMichael (1989) estudian las transformaciones en el régimen alimentario considerando su especificidad histórico-política. Estos autores entienden al régimen alimentario como un

entramado denso de vínculos desarrollados en relación a la producción, transformación, distribución y consumo de alimentos, que tienen su propia forma de regulaciones para garantizar procesos de acumulación de capital. Es concebido además como una herramienta analítica para comprender las relaciones de poder en el ordenamiento del mundo.

A decir de Sosa Varrotti (2017) el régimen alimentario es un componente neurálgico del desarrollo del capitalismo, ante todo porque de él depende el suministro de alimentos (en términos de cantidad, calidad y precio) para la reproducción de la mano de obra. El enfoque planteado postula una perspectiva histórica que identifica, por un lado, períodos relativamente estables de acumulación de capital, relacionados con configuraciones históricas de poder geopolítico. A su vez, entiende que estos períodos están condicionados por los constantes cambios en las técnicas de producción agrícola, las relaciones de consumo y los patrones de distribución de alimentos al interior de cada país y en el comercio internacional.

2. Los distintos regímenes a lo largo del tiempo

La literatura relativa al análisis de los regímenes alimentarios (Pechlaner y Otero, 2008; McMichael, 2016a, entre otros) señalan la existencia de tres regímenes alimentarios cristalizados y definidos que se suceden a lo largo de la historia desde fines del siglo XIX hasta la actualidad.¹⁷ Cada régimen se encuentra asociado con un paradigma tecnológico y productivo específico y en cada uno de estos regímenes es posible analizar relaciones de producción, circulación y consumo entre países y al interior de los países relativamente estables, aunque asimétricas, tal como se desarrollará a continuación.

2.1. El primer régimen agro alimentario bajo la hegemonía británica

Friedmann y McMichael (1989) identifican el primer régimen agro alimentario bajo la hegemonía británica desde 1870 hasta la Primera Guerra Mundial. Este régimen estuvo basado en la importación de productos tropicales, granos básicos y ganado desde sus colonias hacia Europa, con el propósito de consolidar el imperio británico como el “taller del mundo”. Los grandes

¹⁷ Harriet Friedmann (2005) discute la consolidación del tercer régimen. Según la autora, en este tercer régimen se encontrarían en juego tensiones internas emergentes del segundo régimen que podrían, eventualmente, generar procesos críticos que lo vuelvan temporal y transicional.

capitales del sector industrial emergente extendían por el mundo zonas proveedoras de alimentos para la reproducción de la clase trabajadora en la metrópoli (McMichael, 2015). En este primer régimen la cuestión agraria está marcada por la transformación capitalista de la producción colonial y el impulso de políticas mercantilistas de libre comercio que sustentaron términos de intercambio desiguales. Este período representó el primer mercado mundial realmente integrado, inmerso en la mercantilización del trabajo, y de los alimentos, con efectos significativos en las clases sociales (Otero, 2013).

2.2. El segundo régimen agroalimentario hegemonizado por Estados Unidos

El segundo régimen agroalimentario (Friedmann, 1987; McMichael, 2015) se extiende desde la segunda posguerra hasta mediados de la década de 1970.¹⁸ En este período Estados Unidos se reafirma como gran exportador agrícola y potencia mundial (Afanador, 2012).

Luego de la crisis de 1929, la producción de granos y cereales comenzó a incrementarse notablemente hasta sobrepasar la demanda interna de Estados Unidos. Este escenario se explica en gran medida por dos motivos: los subsidios e incentivos a la producción agrícola y el alto grado de industrialización de la agricultura.

Un hito fundamental para la emergencia de este segundo régimen fue el establecimiento en 1947 del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, del inglés General Agreement on Tariffs and Trade). Este acuerdo internacional promovió en América Latina la expansión de cultivos no tradicionales que no compitieran con las principales producciones que Estados Unidos exportaba (como el maíz y el trigo), lo que llevó a que países como México terminaran importando maíz, su principal alimento. Desde ese momento, se desarrollaron mecanismos implícitos de tipo mercantil que regularon el régimen alimentario y que por más de veinte años consolidaron la hegemonía de Estados Unidos (Friedmann, 2015).

En el contexto de la Guerra Fría, Estados Unidos buscaba la subordinación de otros estados, principalmente del Sur, a su hegemonía política. Este marco sirvió como estrategia para canalizar como donaciones grandes excedentes de granos (principalmente trigo y otros cereales) a países pobres del Sur (Cid, 2007).

¹⁸ El período abarca las tres décadas de los “años dorados” (Hobsbawm, 1998) del capitalismo: 1945-1973.

Este régimen fue impulsado como ayuda alimentaria brindada los Estados Unidos a los países en desarrollo, pero en paralelo desplazó la producción de granos en los países receptores y promovió su sustitución por otros cultivos que no competían con la producción estadounidense. De modo adicional, esta política de donaciones se complementó con una modalidad de subsidios para proteger a los agricultores cerealeros norteamericanos. En conjunto, estas políticas de donación a países del Sur y protección de agricultores de Estados Unidos consolidaron un régimen de dependencia alimentaria basada en el grano estadounidense que, paralelamente y en un segundo plano, obturó los esquemas alimentarios locales (Cid, 2007). Para Friedmann (2015) en la década de 1970 comenzó a identificarse la ayuda alimentaria como una práctica de *dumping*, que en la década siguiente se tornó cada vez más agresiva.

McMichael (1982) coincide con este diagnóstico y señala que los países del Sur y Estados Unidos no visualizaron su dependencia de granos y cereales, lo que repercutió en: a) un claro desincentivo de la producción local; b) importantes transformaciones en los hábitos de consumo, signadas por la sustitución de un cereal por otro, y c) la transformación de sociedades agrícolas autosuficientes en sociedades de consumo masivo, anticipando la dependencia agrícola.

Este segundo régimen alimentario “excedentario” (Friedmann, 1993) se apoya en la agricultura industrial basada en las tecnologías de la Revolución Verde (semillas híbridas, fertilizantes, plaguicidas químicos y maquinaria) que permitían generar un superávit productivo. Al entender de McMichael:

[...] los estados en desarrollo internalizan el modelo de Estados Unidos de agroindustrialización nacional, adoptando tecnología de la Revolución Verde, instituyendo la reforma agraria para disminuir el malestar de los campesinos y expandiendo las relaciones de mercado en el área rural. Mientras tanto, los agronegocios establecen vínculos transnacionales entre sectores agrícolas nacionales, que a su vez fueron divididos en una serie de agriculturas especializadas vinculadas a las cadenas globales de oferta. [...] mientras el modelo nacional de desarrollo económico servía como contexto para las políticas de descolonización, una nueva división internacional del trabajo emergía en la agricultura alrededor de complejos transnacionales de productos primarios (McMichael, 2016: 20).

En un contexto de aumento de la población mundial, la Revolución Verde se desarrolló bajo el supuesto de que los problemas de la pobreza y el hambre eran básicamente problemas de producción y podían ser resueltos mediante tecnologías que mejoraran sustantivamente la productividad.

Este segundo régimen se caracteriza por la mayor subordinación de la producción agrícola a la cadena productiva industrial, tanto “aguas abajo” (el uso de semillas e insumos de origen industrial que moldean en forma creciente los procesos agrarios) como “aguas arriba” (a través del control que las empresas procesadoras ejercen sobre las características de las materias primas que requieren). En tal sentido, este segundo régimen se asocia a la expansión agroindustrial. Al cierre de las guerras mundiales, con la caída de la hegemonía de Inglaterra y la emergencia de Estados Unidos como fuerza hegemónica, se desarrolló una transición hacia un segundo régimen que recibió como herencia los monocultivos y la industrialización propia del primer régimen, a lo que se le sumó el control estatal.

Los mecanismos centrales en el desarrollo del segundo régimen alimentario se basan en el rol central que toman los Estados nacionales en el establecimiento de precios y condiciones de producción para los productores agropecuarios locales; en el control de la distribución y los precios de los alimentos para los sectores de mayor fragilidad, y en el control de las importaciones y las exportaciones (Friedmann, 1993). Esa intervención del Estado fue central en la medida en que permitió por ejemplo sostener a los agricultores en momentos de crisis de superproducción.

2.3. Un tercer régimen agroalimentario corporativo

El tercer régimen agroalimentario se consolidó en el momento en el que se desarrollaron a la par tres crisis de relevancia. Por un lado la crisis del petróleo de 1973, que generó un incremento notable de los precios de la energía y una crisis de acumulación a nivel mundial (Maffeo, 2003). Por otro lado, la crisis del dólar (o crisis monetaria de 1971), desencadenada por la pronunciada caída del dólar como moneda internacional y que explica las fluctuaciones sufridas por el aparato financiero internacional (Pérez-Toro, 2000). En tercer lugar, hacia 1973 se desarrolló una nueva crisis, esta vez vinculada a los precios de los alimentos y a la dependencia de los países del Tercer Mundo de la importación de granos subsidiados desde los llamados países desarrollados, así como de insumos agrícolas basados en el petróleo.

Frente a este escenario crítico mundial, la ONU organizó en 1974 en Roma la primera Conferencia Mundial de la Alimentación, como respuesta a la persistencia de una desnutrición generalizada y a la creciente preocupación por la capacidad de la agricultura mundial para cubrir las necesidades futuras de alimentos. El objetivo de la Conferencia fue poner sobre la mesa el problema del hambre en el mundo y trazar el objetivo de erradicar el hambre, la inseguridad alimentaria y la malnutrición.

Sosa Varrotti (2017) señala que fue en esos años que las corporaciones agroalimentarias transnacionales, que crecieron al amparo de los marcos regulatorios nacionales, concluyeron que estas regulaciones comenzaban a obstaculizar sus proyectos de avance en la integración de sus cadenas mundiales de producción. La autora plantea que allí se produjo un desfasaje entre el régimen de acumulación y el modo de regulación en el sector agropecuario, que acompañó los cambios a nivel del capitalismo global.

A partir de la década de 1980 la respuesta a esta crisis se dio a través de la formulación de las políticas del “giro neoliberal”. Una de las señales más claras de este proceso fue el ingreso, por primera vez, de la agricultura y la alimentación en los acuerdos internacionales de comercio. Esto implica un contexto de desnacionalización en el que Estados enfrenta señales de cambios al decir de McMichael:

[...] desde dentro con la reestructuración agroalimentaria a escala global y desde afuera en tanto nuevos principios multilaterales que se debatían en la Ronda Uruguay (1986-1994) del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (McMichael, 2016: 14).

Esto se logró en cierta medida con el Acuerdo sobre Agricultura, cuyo interés principal radicó en reformar los principios y normas relativos a las políticas agrícolas, y reducir las distorsiones en el comercio de productos agropecuarios causadas por el proteccionismo y los subsidios a la agricultura. El devenir de este proceso internacional culminó con la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y el cierre de la etapa de acción del GATT.

El objetivo de este Acuerdo sobre agricultura se encontraba en sintonía con el interés neoliberal por abrir nuevos mercados y liberalizar los ya existentes. Por lo cual, en un contexto de crecientes conflictos comerciales en temas de agricultura en los países del Norte, el Acuerdo se convirtió en un mojón del neoliberalismo.

Esto desencadenó procesos de subordinación del Sur global: aquellos países que mantenían un vínculo de dependencia de la importación de granos subsidiados por Estados Unidos se vieron obligados a contraer deudas con bancos del Norte para poder importar productos, ante la merma en la ayuda alimentaria y el incremento de los precios de los alimentos y la energía a partir de 1973 (Friedmann, 2005).

Como señala David Harvey (2005), con la aplicación de estos instrumentos de subordinación financiera se generó un régimen en el cual las instituciones de financiamiento de carácter global

fueron capaces de ejercer poder y subordinar políticamente a los países del Sur a través de la manipulación del crédito y de las prácticas de administración de la deuda.

La existencia de un tercer régimen agroalimentario ha sido un tema de fuerte debate entre estudiosos de regímenes agroalimentarios (McMichael, 2009; Friedmann, 2009; Magnan, 2012). Por ejemplo, Friedmann (2005), quien si bien admite que Estados Unidos ha perdido su hegemonía y que es posible la emergencia de un régimen “corporativo-ambiental”, sostiene que las tensiones surgidas desde la década de 1980 no se han estabilizado y que, por lo tanto, no puede hablarse de la emergencia clara de un tercer régimen. Los trabajos de Friedmann analizan este período como transicional con la presencia de corporaciones de carácter transnacional.

McMichael y Otero, entre otros autores, defienden en cambio la perspectiva según la cual desde fines de la década de 1980 está emergiendo un tercer régimen agroalimentario que profundiza algunas características del segundo, pero que plantea renovadas dimensiones en torno a la producción, distribución y consumo de productos agrícolas. Así, para estos autores el régimen agroalimentario corporativo expresa un nuevo momento de la historia y la economía política del capital, que puede ser entendido como el proyecto de globalización neoliberal.

McMichael (2020) denomina “corporativo” a este tercer régimen por el lugar central de las corporaciones en la regulación de los mercados mundiales de alimentos y la idea de desplazamiento de los Estados nacionales de ese rol. El autor subraya la emergencia de nuevas potencias agrícolas, como China y Brasil, en las cadenas de producción de proteínas animales. Plantea, además, que un aspecto central está en la revolución de los supermercados, que consolidan espacios de distribución de alimentos.

Estos autores enfatizan en que la inscripción de este régimen, en el avance global del neoliberalismo, se da en simultáneo y en armonía con los procesos de desregulación de los mercados, tercerización y precarización del trabajo, y el aumento del protagonismo de las corporaciones en los procesos de la agricultura a través de fusiones empresariales.

Todos estos elementos se vinculan con la financiarización de la economía mundial. Al respecto, McMichael (2016a) sostiene que esto acontece en el marco del régimen de acumulación corporativa. De forma complementaria, el análisis de Clapp (2017) señala que el proceso de financiarización propagó y diversificó a los actores relacionados con las cadenas globales de alimentos.

Una de las relaciones estructurantes claves del régimen corporativo de alimentos han sido las finanzas, promoviendo una integración cada vez mayor y una recomposición de la cadena agroalimentaria a través del espacio y el tiempo. [...] Para los financistas, el posicionamiento estratégico en los flujos de la cadena alimentaria transforma las relaciones alimentarias en las relaciones financieras: convirtiendo a los alimentos en una simple mercancía comerciable movilizadora en los mercados financieros mediante la extracción progresiva del valor de la cadena alimentaria con el fin de forjar nuevos espacios para ganancias corporativas. Dicha articulación de los mercados financieros y de los alimentos no solo convierte a los alimentos en un objeto de especulación, sino que también profundiza la abstracción de los alimentos en su relación humana con los seres humanos (McMichael, 2016a: 147).

Así, las investigaciones desde la economía política han destacado sus riesgos, al estudiar el papel cada vez mayor de las finanzas en el contexto de la transformación del “régimen alimentario” global (McMichael, 2012).

Con relación a este fenómeno, Burch y Lawrence (2013) sugieren la aparición de un régimen de alimentos financiarizado, argumentando que los capitales financieros son parte de la propia industria alimentaria. Para estos autores, la presencia de la lógica financiera en los procesos de reestructuración de las relaciones agroalimentarias implica que tanto las instituciones como los instrumentos financieros adquieren una creciente capacidad para intervenir en la organización de los procesos productivos y la articulación de las cadenas agroalimentarias, así como también para alterar los términos y condiciones en los que otros actores de la cadena pueden operar. Así, argumentan, el proceso de financiarización tiende a favorecer a algunos de los inversores especulativos, empresas del sector agropecuario, exportadores y supermercados.

De este modo se genera una influencia cada vez mayor de las instituciones financieras sobre las actividades de tipo agropecuarias, así como también su mayor integración en la producción agroalimentaria. Además, los procesos de financiarización, como parte de la diversificación de los riesgos inherentes a la inversión de cualquier capital, asumen diversas características y se reproducen de múltiples formas en la producción agroalimentaria, por lo cual el capital financiero se inserta tanto en inversiones de carácter especulativo como productivo (Burch y Lawrence, 2009).

El enfoque teórico planteado por Otero (2013) problematiza la perspectiva analítica adoptada por McMichael (2009), que en clara armonía con la mayoría de los estudios sobre la globalización, se refiere a la economía a escala mundial, dejando en un lugar secundario la escala nacional y por ende de los Estados-nación en los análisis. Así, Pechlaner junto con Otero (2010) prefieren tildar el régimen agroalimentario de neoliberal. Esta revisión se opone a la idea de que el Estado no establece regulaciones y está ausente. Sostienen que, por el contrario, el Estado tiene un rol

significativo en la creación y legitimación de las condiciones necesarias para el funcionamiento del libre mercado.

En efecto, las iniciativas de expansión de procesos productivos están vinculados a los proyectos de empresas que, sean domésticas o transnacionales, tienden a exigir incentivos y acuerdos con espacios de gobiernos locales como condición necesaria para la entrada de los capitales en cuestión (Borras *et al.*, 2011). De este modo, los Estados-nación no pierden centralidad con relación a sus vínculos con aspectos de la agricultura, el uso de la tierra y la producción de alimentos. Tal y como señala Friedmann (2005), todas ellas son dimensiones que el capital por sí solo no puede regular.

De modo general, la perspectiva compartida por investigadores de las ciencias sociales subraya la posición cada vez más dominante de las corporaciones de agroinsumos, desarrollo logístico, procesamiento agroindustrial y comercialización en las relaciones de producción y circulación de alimentos. Sin embargo, este tercer régimen agroalimentario es objeto de discusión. Los trabajos publicados por McMichael y Friedmann a partir de 2005 (Friedmann, 2005; McMichael, 2005) manifiestan ciertos desacuerdos. Según McMichael (2005), se ha establecido un régimen agroalimentario corporativo dominado por capitales globales *upstream* y *downstream*,¹⁹ que están vinculados en diferentes medidas con grandes capitales financieros. Este régimen se enfrenta a la oposición de movimientos sociales agrarios transnacionales. Por otro lado, Friedmann (2005) ha señalado algunos cambios novedosos que podrían indicar la consolidación de un tercer régimen agroalimentario corporativo ambiental. Estos cambios se manifiestan a través de la incorporación selectiva de demandas ecológicas, cambios en los patrones de consumo (como alimentos más saludables o socialmente justos) y certificaciones privadas de gestión ecológica o social. La discusión que enmarca estos debates aún está vigente en los trabajos de Friedmann (2016); McMichael (2016a, 2019); Bernstein (2016), entre otros.

Resituar analíticamente los procesos globales en las dinámicas de cambio agrario locales en Uruguay resulta revelador, en la medida en que una de las aristas de esta investigación pasa por comprender las dinámicas agrarias de producción bajo la hegemonía del agronegocio y su vínculo creciente con la expansión del capital financiero en el campo uruguayo. Además, el análisis de los vínculos Sur-Sur cobra un sentido especial para esta investigación, en la medida en que una de las dinámicas

¹⁹ Esto hace referencia a los vínculos entre diferentes actores que establecen conexiones en cadena entre las explotaciones agropecuarias *upstream* (maquinarias agrícolas y proveedores de insumos como fertilizantes, semillas, etc.) y *downstream* (logística, procesamiento de producción y comercialización). Este proceso es una característica propia de la división social del trabajo en las formaciones de sociedades capitalistas. Se trata de la forma en que la agricultura se integra como un sector de la economía capitalista en general (Bernstein, 2016).

identificadas en las empresas agropecuarias de gran escala es la imbricación de diversas tramas de relaciones subyacentes entre compañías y actores financieros de Uruguay y de otros países del Sur.

CAPÍTULO 3

CAPITALES FINANCIEROS Y VÍNCULOS CON LA TIERRA

En este capítulo abordaremos, en el marco del análisis de los cambios en el agro uruguayo, el modo particular en el que los capitales de origen financiero se expanden a partir de su interés tanto en la tierra como en la propia producción agropecuaria. Este fenómeno es relativamente reciente en el campo uruguayo —en sincronía con su presencia en otros países de la región—, por lo que esta investigación busca describir las formas en que estos capitales se involucran en el sector.

En un trabajo reciente, Sosa y Frederico (2018) plantean que desde fines del siglo XX y los primeros años del siglo XXI (en especial a partir de 2008), la producción de *commodities* y la especulación inmobiliaria en tierras (Fairbairn, 2020) se encuentran entre los principales nuevos destinos de los capitales financieros. Históricamente, estos capitales estaban dirigidos hacia la inversión en otro tipo de activos, además de ser reticentes a la inmovilización en activos con poca liquidez como plantaciones o haciendas. Fue durante estos años que los capitales de riesgo de carácter internacional comenzaron a invertir en el sector agropecuario.

La expansión del capital financiero en el sector agropecuario fue en aumento desde fines del siglo XX.²⁰ Las modalidades que encuentra este tipo de capital para expandirse son diversas y abarcan desde fondos de inversión, de pensión, bancos comerciales, fondos soberanos, fondos de cobertura de riesgo, etc. (Lawrence, Sippel y Burch, 2015). Si bien el fenómeno mundial de la llamada “fiebre por tierras” es un proceso novedoso y de corta data, ha sido objeto de numerosos trabajos y ha producido una importante literatura en el campo de los estudios sociales agrarios (Frederico, 2012; Sosa Varrotti, 2017; Borrás *et al.*, 2011; Cotula, 2013; White *et al.*, 2012; GRAIN 2008; Hall, Hirsch y Li, 2013; Faribain, 2020, entre otros).

²⁰ Una forma de visibilizar el proceso de financiarización de la economía es a través de la emergencia de actores financieros en actividades productivas que antes no eran de interés para las inversiones especulativas. Al entender de Chesnais (1996), este proceso implica que el capital financiero se ubique en un lugar privilegiado por sobre otras formas de capital, lo cual tiene consecuencias sobre el funcionamiento de la economía general.

La crisis alimentaria mundial desarrollada entre 2006 y 2008 a partir del aumento de los precios internacionales de alimentos básicos como el maíz, trigo y arroz (FAO, 2013) generó un escenario de cierta preocupación en los países importadores de alimentos respecto a su seguridad alimentaria. Concomitantemente, la crisis financiera que estalló en 2007 llevó a diversos actores financieros a buscar nuevas fuentes de rentabilidad, generando el interés en la tierra como un recurso escaso en el cual invertir con cierta garantía de seguridad. Asimismo, las políticas de consumo de biocombustibles como reemplazo de la matriz energética, propuestas por la Unión Europea y Estados Unidos en 2007, han ayudado a aumentar la presión sobre la tierra y la especulación relativa a ésta y a sus productos. Estas crisis llevaron a un punto de inflexión que despertó un interés sin precedentes entre los inversores (Fairbairn, 2020).

Cotula (2013) señala que en 2008, con la caída de las bolsas de valores, se afirmó el proceso de conversión de la tierra en un activo financiero alternativo en comparación con la cartera clásica de activos, impulsando una suerte de fiebre por tierras y recursos naturales. Así, la inversión en tierras agrícolas se volvió una estrategia de reducción de riesgos entre inversores privados que apostaban a la diversificación de su cartera de activos.

Esta fiebre por la tierra o *land rush* (Petric, 2011) alude a un fenómeno de rápido incremento en las transacciones de tierras en distintas partes del mundo. El trabajo de Petric (2011) sostiene que durante las últimas décadas ha surgido un mercado global de tierras en los dominios agrícola y rural. Alude especialmente a que los estados, las corporaciones multinacionales y los inversionistas financieros buscan adquirir o controlar tierras mediante la compra o el arrendamiento de áreas agrícolas en diferentes regiones del mundo, proceso que se orienta por distintas estrategias.

Los Estados justifican estas adquisiciones citando la escasez de alimentos que sus sociedades deben afrontar. Las corporaciones multinacionales tienen como objetivo aumentar su control sobre la producción mundial de materias primas para impulsar su desarrollo. Los inversores ven la tierra y las materias primas como inversiones seguras o incluso como oportunidades especulativas en el contexto de la crisis financiera. Petric subraya que estos cambios en el control de la producción, que también reflejan cambios en la organización del mercado y las regulaciones, tienen un impacto en los problemas de la tierra en diferentes sociedades. El estudio resalta la afectación de estos procesos sobre actores diferentes y no se limita a la cuestión de la apropiación de tierras para el agronegocio y la ganadería por parte de empresas transnacionales. Por tanto, estas tendencias forman parte de un proceso más amplio que implica la reformulación de la soberanía sobre vastas áreas de tierra en las diferentes sociedades del mundo. Este proceso es señalado en distintos aportes

bibliográficos como procesos de *land grabbing*, *production grabbing* y *green grabbing* (GRAIN, 2008; Borras *et al.*, 2012; Cotula, 2012; McMichael, 2012).

La noción de *land grabbing* (Borras *et al.*, 2012) alude a los fenómenos de acceso y control de tierra a gran escala, tanto por medio de la compra como del arrendamiento de grandes extensiones de tierra. Los autores plantean que este control puede ejecutarse por parte de personas físicas, empresas de origen nacional, transnacional o incluso gobiernos. Otros estudios señalan que las inversiones en tierra también sucedían por conservación de la biodiversidad y servicios ecosistémicos (Gardner, 2012; Holmes, 2014; Bluwstein, 2017); la mitigación del cambio climático (Leach, Fairhead y Fraser, 2012; Tienhaara, 2012; Scheidel y Work, 2018), y el desarrollo del ecoturismo. Estos procesos reportan a la perspectiva del *green grabbing* que implica formas novedosas de mercantilización y valoración de distintas dimensiones de la naturaleza (Fairhead, Leach y Scoones, 2012). El acaparamiento verde es entendido por estos autores como la apropiación de tierras y recursos con fines variados pero principalmente medioambientales. Si bien se presenta como una estrategia para abordar los desafíos ambientales, la mirada crítica del fenómeno argumenta que perpetúa la desigualdad social y económica ya que los beneficios se concentran, y que además puede provocar el desplazamiento de los residentes locales de las tierras donde viven o se ganan la vida. En este sentido la apropiación implica la transferencia de la propiedad, los derechos de uso y el control sobre recursos que antes eran de propiedad pública o privada, o incluso que ni siquiera eran objeto de propiedad a manos de los poderosos.

Otro término de referencia en la bibliografía sobre estos temas es *production grabbing*, proceso que, aunque menos abordado, se desarrolla conjuntamente con el fenómeno de acaparamiento de tierras. Como desarrollan Ducastel y Anseeuw (2011, 2013), el acaparamiento de tierras es solo la cara más evidente del proceso de concentración de recursos, en los que el fenómeno de adquisición de tierras encubre formas de control directo de la producción, no únicamente por la vía de la adquisición de tierras, sino también a través del control sobre uno o varios tramos de la cadena productiva.

Sauer (2010) señala que, como parte de las estrategias de carácter especulativo, los capitales financieros se asocian con operadores agrícolas para poner en producción tierras en zonas de frontera agrícola. Luego son vendidas a precios que permiten la captación de importantes ganancias. En ese sentido, como subrayan Ducastel y Anseeuw (2011), las inversiones que incorporan las tierras agrícolas en los circuitos de tipo financiero involucran su uso productivo.

Esto también significa que no cualquier tierra tiene potencial para valorizarse, sino aquella que, mediante la incorporación de tecnología, se convierte en capaz de producir algunos productos que son lo suficientemente atractivos como para que el capital financiero invierta (como, por ejemplo, los cultivos con usos flexibles).

Así, la expansión financiera en el sector agropecuario, en especial cuando se trata de inversiones en tierras y en actividades productivas, tiende a responder a la caída de los canales puramente financieros de acumulación en un marco de poscrisis. Al entender de Fairbairn (2014), responde también a un deseo por parte de los inversores de volver a la economía real, al menos de modo temporal.

La inversión en tierras se convierte en una forma de proteger el valor de los activos, una especie de refugio de capital frente a las turbulencias financieras (Piñeiro, 2014). El notorio interés del capital financiero en el sector agropecuario está en relación con el *boom* del precio de los *commodities* que se da entre los años 2003 y 2008 (Jacks, 2020; Master y White, 2008). Asociado a esto, el estallido de una nueva crisis vinculada a la especulación inmobiliaria urbana (la crisis de las hipotecas) dan nuevo impulso al interés de los capitales especulativos para resguardarse en el sector agropecuario.

1. El avance de las finanzas en el sector agropecuario

A continuación, se presenta una revisión de una serie de trabajos que exploran el creciente interés de las finanzas mundiales en las tierras agrícolas y la agricultura, que se ha producido a nivel mundial desde las crisis financiera y alimentaria de 2007/2008. Esta literatura identifica con mayor o menor profundidad el interés del mundo de las finanzas en las tierras agrícolas y la producción primaria con una penetración más general del capital financiero en la producción de alimentos y las cadenas agroalimentarias.

Un trabajo publicado por Ouma (2020) señala la forma en que la tierra terminó siendo una clase de activo alternativo para los inversores de carácter global que buscan renta. Así, la industria financiera anticipa que estos factores darán forma de manera crucial a la dinámica futura de oferta y demanda en relación con la provisión de alimentos y combustible. Bajo esa dinámica, se ha desarrollado una narrativa estandarizada que enfatiza que las inversiones en operaciones y tierras agrícolas no solo garantizarían rendimientos estables sobre el capital invertido, sino que su valor será seguramente apreciado con la creciente demanda y la escasez de recursos. Para el autor, a diferencia del oro, las tierras agrícolas se caracterizan no solo por almacenar capital sino también por generarlo a partir de la producción. Es de particular interés la “Guía del inversor en tierras

agrícolas” de Colvin y Schober (2012), en donde se desarrollan los argumentos por los cuales las tierras agrícolas deben formar parte de la cartera de los inversionistas. Subrayan que la inversión en este tipo de activos alternativos incrementa la solidez de las carteras frente a escenarios críticos.

Por su parte, Ouma (2020) plantea que diversas formas en las que las finanzas globales, representadas por fondos soberanos, fondos de pensiones, compañías de seguros, bancos de inversión e instituciones financieras de desarrollo, han comenzado a capitalizar las tierras agrícolas y la agricultura de manera más general. Este autor enfatiza la idea de que si todo está atravesado por las finanzas, estas no explican nada específico. Por eso busca mostrar cómo opera concretamente el capital financiero en el sector y, por otra parte, señalar lo que él llama “los límites a la financiarización”, es decir, en qué casos o situaciones no pueden entrar o directamente pierden plata.

2. Financiarización de la agricultura

El trabajo de Ouma (2020) analiza diversas estrategias adoptadas por el capital financiero para insertarse en la producción agrícola, definiendo al menos tres modalidades:

- 1) Con inversiones provenientes de fondos de capital privado, fideicomisos de inversión administrados: son fondos de inversión en tierras agrícolas en los que el capital que ponen los inversores se agrupa y gestiona por medio de un *asset manager* o administrador de activos especializado y se canaliza hacia empresas agrícolas. Como sostienen Fairbairn (2014) y Gunnoe (2014) esto puede implicar procesos de compra o arrendamiento de tierras agrícolas o invertir directamente en la fase de producción primaria.
- 2) Con la inversión en empresas privadas o que cotizan en bolsa que participan en la producción primaria (Ouma, 2014).
- 3) Por medio de cadenas de valor completas, que van del campo a la mesa y comprenden empresas involucradas en la producción de insumos, producción agrícola, procesamiento, distribución, logística y comercio de los productos básicos (Burch y Lawrence, 2013).

Ouma (2020) plantea la existencia de un punto ciego en relación con el avance del estudio de la financiarización de la agricultura, que implica desarrollar una comprensión más fundamentada de cómo las tierras con destino agrícola se convierten en un tipo de activo alternativo y, al mismo tiempo, atractivo para el capital financiero. Si bien la literatura existente ha abordado en forma

predominante la capitalización de las tierras para agricultura, es de interés problematizar con mayor detalle los modelos operativos, los vehículos de inversión existentes, las geografías de inversión y los objetos de inversión, ya que las experiencias de éxito y fracaso difieren ampliamente. En esta perspectiva de análisis, en la cual se abordan en forma detallada los procesos de financiarización de la agricultura desde la economía política, se encuentran los trabajos de Fairbairn (2014, 2020), Gunnoe (2014) y McMichael (2013).

Madeleine Fairbairn (2014, 2020) analiza las formas y las características de los actores que han transformado las tierras agrícolas de activos productivos a una nueva clase de activos financieros. Como se señaló, esta es una práctica que se afianzó después de la crisis financiera de 2008.

Fairbairn (2014) observa que, a diferencia de la agroindustria clásica, los inversores y los administradores de activos especializados no solo estaban interesados en producir alimentos sino que también tenían la intención de aumentar el valor de la tierra y las operaciones en ella. Las tierras con fines agropecuarios eran consideradas como una nueva clase de activos en los que se puede apostar en términos de inversión.

Sus análisis entrelazan redes que conectan los dinanismos financieros con el cambio agrario: desde el vínculo entre los ahorros de los jubilados, sindicatos y universidades hasta los profesionales financieros que captan esos ahorros y cuyo objetivo es hacerlos crecer. La autora señala el incremento de fondos de inversión en tierras para la agricultura, identificando a un tipo de inversores cuya racionalidad coloca la tierra como una fuente de ingresos financieros, posicionándola como una clase de activo financiero de carácter global, deseable y accesible (Fairbairn, 2020). En este trabajo Fairbairn subraya la noción de que la tierra con fines productivos se está incorporando de manera progresiva a las carteras de activos de capital de las instituciones que concentran mayor riqueza a nivel mundial. No obstante, sostiene que las inversiones en tierra y otros activos alternativos siguen siendo un porcentaje reducido de las carteras de los fondos de inversión y de otros actores financieros. Considera que es solo una faceta de una acumulación continua de riqueza en la cima de la pirámide económica, subrayando el lugar que tiene para los inversores institucionales:

[...] es particularmente significativa debido a que la tierra tiene una importancia diferente para los distintos tipos de propietarios. Mientras que para los inversores institucionales la tierra significa una modalidad de diversificar el riesgo y obtener al mismo tiempo un beneficio respetable, para los pequeños agricultores de todo el mundo la tierra es vida. (Fairbairn, 2020: 136, traducción propia).

La autora señala que los agentes del sector financiero que invierten en la compra de tierras y se involucran también en su operación productiva tienen un conjunto de motivaciones y obligaciones diferentes de las de otros tipos de propietarios, condición que puede afectar la forma en que operan sus explotaciones. Así, sus trabajos diferencian a los inversores-propietarios de los agricultores-propietarios. Para los inversores-propietarios el énfasis está puesto en el rendimiento económico, estos actores evalúan la tenencia de sus empresas (o la participación en un sector de la economía) a partir de la búsqueda de la mayor tasa de retorno en el menor tiempo posible. En contraste, los agricultores-propietarios de tierras consideran un conjunto más amplio de dimensiones al momento de tomar decisiones sobre su operación, entre otras las referidas a la administración de los recursos naturales, especialmente el suelo y el agua.

Gunnoe (2014) identifica un rápido aumento del valor de la tierra que acompaña el crecimiento de la propiedad institucional de la tierra, es decir, de la propiedad de inversores institucionales. Sus trabajos señalan enfáticamente que algunas de las tierras rurales más productivas de Estados Unidos, pero también del mundo, están transitando hacia la propiedad y el control por parte del sector financiero, que obtiene ingresos a partir del aumento de los precios de la tierra y de las ganancias derivadas de la producción de alimentos y la explotación de otros recursos naturales. Además, señala que la principal distinción entre los terratenientes institucionales y los capitalistas agrarios radica en su relación con la producción de mercancías:

Mientras que los capitalistas agrarios participan activamente en la producción de productos básicos y consideran la tierra como una condición necesaria para la producción, que debe mantenerse a fin de facilitar una reproducción ampliada; los terratenientes institucionales consideran la tierra principalmente como un activo de cartera y, por lo tanto, se preocupan principalmente por maximizar los beneficios para los inversores, en particular en forma de apreciación del precio de los activos. Es la última dinámica, el aumento de los precios de la tierra, la que se ha vuelto particularmente alarmante en los últimos años, lo que ha llevado a que muchos análisis sugieran que estamos experimentando una burbuja inmobiliaria. (Gunnoe, 2014: 10, traducción propia).

En su análisis plantea cierta mirada comparativa de los procesos de control de tierra institucional en Estados Unidos con las apropiaciones de tierras que tienen lugar en el Sur global. Sus análisis problematizan la enorme magnitud que alcanza el control de diferentes porciones de tierra, incluyendo el desplazamiento de las poblaciones locales, la degradación ambiental y sus implicancias geopolíticas en un sentido amplio.

La literatura sobre el avance del capital financiero en la agricultura encuentra en los trabajos de Tania Li (2014) una perspectiva novedosa en relación con el lugar de la tierra en los procesos de inversión globales. La autora, con lentes antropológicos, detiene su análisis en la dimensión de la tierra en el marco de las inversiones globales y considera que:

[...] asaltar la tierra como un recurso puede involucrar a diversos actores, incluidos los aldeanos, los científicos, los inversionistas, los expertos legales y los funcionarios del gobierno; tales actores tienen puntos de vista distintos sobre qué es la tierra (su ontología), qué puede o debe hacer (sus posibilidades) y cómo los humanos deben interactuar con ella. [...] Las diversas posibilidades de la tierra hacen que sea especialmente difícil de utilizar como un recurso disponible para la inversión global y, sin embargo, este trabajo a veces se logra y las inversiones continúan (Li, 2014: 590, traducción propia).

La autora considera especialmente el proceso por el cual la tierra deviene un activo financiero. Utiliza la noción de “ensamblaje” para resaltar los diferentes dispositivos que permiten traducir particularidades y diferencias ecológicas, territoriales, productivas en categorías medibles uniformes para que la tierra pueda ser analizada como se analizaría cualquier otra inversión financiera, como son los bonos. Señala que la tierra, como recurso disponible para algunos propósitos, requiere de una gran cantidad de trabajo político y cultural complejo.

Este asalto, para bien o para mal, visibiliza la llamada frontera marginal o la tierra subutilizada y disponible para la inversión global (Li, 2014). En relación con esto, se profundiza en el análisis de que la tierra que es identificada como un recurso disponible para la inversión global, es clasificada como subutilizada, tierra de frontera, ociosa o marginal. Son espacios “vacíos pero llenos” al decir de Barca y Bridge (2015).

Li se afilia a la idea de “*land rush*” (fiebre por la tierra) más que a la de “*land grab*” para subrayar el tipo de motivaciones que movilizan estas inversiones. Señala que este proceso de explosivo interés del capital financiero por la compra de tierra se caracteriza por ser:

[...] algo apresurado, es un interés repentino y exagerado en un recurso debido a su valor recientemente mejorado y las espectaculares riquezas que promete a los inversores que ingresan temprano en el negocio. De ahí la prisa” (Li, 2014: 595, traducción propia).

Como se ha mencionado, la noción de la fiebre mundial por la tierra tras la crisis alimentaria de 2007-2008 ha dominado la literatura de los estudios agrarios. Esta predominancia ha relegado a un lugar minoritario o marginal los análisis sobre las diferentes trayectorias de inversión en tierras agrícolas en diversos puntos en el mapa mundial (Hall, *et al.*, 2013). Un aporte singular al respecto es el trabajo de Visser y Spoor, publicado en 2016, que se propone problematizar justamente la

noción de “fiebre por la tierra”, al poner en cuestión la idea de que las tierras de cultivo se están agotando, el valor de la tierra está subiendo globalmente y las tierras agrícolas están destinadas a ser un negocio rentable:

El reciclaje acrítico del popular lenguaje de la fiebre de las tierras de cultivo y las nociones de “el mundo se está quedando sin tierras de cultivo” nos ciegan ante la multifacética, variada y compleja realidad de las tierras de cultivo (Visser y Spoor, 2016: 196, traducción propia).

Para ello analiza datos globales sobre el valor de la tierra y el caso de la inversión en tierras agrícolas en coordenadas postsoviéticas (Rusia y Ucrania). Investiga el proceso de valorización de la tierra, así como su contracara; la erosión y el estancamiento del valor, observando los diversos mecanismos involucrados. El trabajo se preocupa por problematizar cómo la financiarización de la agricultura afecta el proceso de mercantilización de la tierra.

Señala que para que las tierras agrícolas se conviertan en un activo deben cumplirse una serie de condiciones, siendo esto un proceso de ensamblaje complejo. Define tres aspectos de relevancia en el proceso de definición de la tierra como un activo financiero:

- 1) *La calidad inherente del suelo*, determinante del valor de las tierras agrícolas, considerando especialmente la ubicación con respecto a la infraestructura de interés y la disponibilidad de agua;
- 2) *El potencial de aumento del rendimiento*: los inversionistas están menos interesados en la alta productividad *per se* como en el potencial de aumentar la productividad de una tierra y, por ende, su valor, a partir del procesos de desbloqueo tecnológico.
- 3) Se considera necesaria *una cierta escala del recurso natural* para convertirlo en un activo. Por ende, las innovaciones para aumentar la productividad no serían rentables en escalas pequeñas.

Visser y Spoor (2016) deconstruyen la idea de que las tierras con fines agrícolas se están convirtiendo en un activo cada vez más escaso, cuyo valor no hará sino aumentar a medida que más inversores acudan al sector en busca de ganancias, ya sea por el aumento de la producción o por la revalorización de las tierras.

A partir de la evidencia de su trabajo muestra que las tendencias a nivel macro que llevan a un escenario de escasez por el recurso tierra no se traducen de forma automática a una mercantilización y creación de activos a lo largo y ancho del mundo. El abordaje empírico de este trabajo situado en Ucrania y Rusia le permite observar que no siempre la compra de tierra impulsada

por las finanzas es principalmente un proceso de creación de activos y, en menor medida de privatización y cercamiento de bienes comunes, ya que gran parte de la tierra ya era de propiedad privada y estaba fuertemente mercantilizada, presente en el mercado de tierra como un bien transable en procesos de compras y ventas.

CAPÍTULO 4

PROCESO DE ACAPARAMIENTO DE TIERRAS Y RECURSOS. EL AGRONEGOCIO COMO MODELO

La noción de acaparamiento de tierras se ha utilizado ampliamente para referirse a la explosión desencadenada en los últimos años de compraventa de tierras, que son destinadas principalmente a la producción a gran escala de alimentos y biocombustibles con destino a la exportación (Borras y Franco, 2013).

Si bien la adquisición o el control de grandes extensiones de tierra para la actividad agrícola en los países del Sur global por parte de los países desarrollados no es un fenómeno estrictamente novedoso, ni en términos históricos ni espaciales (es posible notarlo en varias coordenadas geográficas en distintos momentos de la historia), el fenómeno contemporáneo de adquisiciones de tierras a gran escala asume características específicas que lo diferencian de lo acontecido hasta el momento, vinculadas principalmente a la velocidad y las dimensiones de las transacciones (Mora, 2016).

Resulta también de interés poner en tela de juicio la idea de que el acaparamiento reproduce únicamente una dinámica Norte-Sur. Este trabajo busca indagar en las dinámicas de control de tierra a gran escala establecido sobre la base de las nuevas relaciones Sur-Sur, bajo la idea de que grandes poderes económicos de origen Sur también acceden y controlan grandes extensiones de tierras en el mismo Sur, reproduciendo patrones de explotación similares a los del Norte.

Como se ha señalado, las causas del proceso de acaparamiento de tierras y recursos se encuentran en las distintas crisis globales: energética, alimentaria, financiera y ambiental (Borras *et al.*, 2011). Estas crisis se asocian al modelo económico capitalista vigente, con una fuerte impronta neoliberal, y dan lugar a procesos de financiarización de la economía y la mercantilización de la naturaleza, así como un desarrollo de la globalización que hace hincapié y estrecha las interrelaciones mundiales (Cotula, 2012). Gras y Göbel (2015) señalan que 2008 fue un punto de inflexión debido al fuerte incremento de los precios de los *commodities* agrícolas a partir de 2007 y de la crisis financiera, que repercutió en la caída del valor de otros tipos de activos y contribuyó a incrementar la demanda de tierras. Fairbairn (2014) complementa esta observación señalando que “la tierra se

tornó especialmente atractiva a partir de la explosión de la burbuja inmobiliaria, que mostró los límites de la actividad especulativa en ese sector” (Fairbairn, 2014: 777, traducción propia).

Un factor adicional agrega sentido a esta demanda explosiva por la tierra: hasta 2007 inversores cortoplacistas financiaron este tipo de inversiones con créditos de bajas tasas (Clapp y Helleiner, 2012). Este dinero fue invertido en activos alternativos a la cartera tradicional, y en este esquema las tierras (y también las plantaciones) adquirieron un lugar central. En este escenario se hace visible la noción de que la tierra, como tal es un activo productivo que hace las veces de activo financiero: “La tierra juega dos roles económicos diferentes, es un factor de producción esencial, pero también actúa como reserva de valor y crea riqueza de modo pasivo” (Fairbairn, 2014: 778, traducción propia).

Sosa Varrotti (2017) argumenta que la inversión en tierras agrícolas por parte de inversores privados se volvió una herramienta de reducción de riesgos, ya que contribuyó a la diversificación de su cartera de inversiones. Sostiene además que permite captar la valorización de la tierra, en gran medida generada por el ingreso de estas tierras a la producción, lo cual visibiliza nuevamente la articulación de lógicas financieras y productivas. Esta articulación entre fuentes de ganancia productiva y rentabilidad financiera es también señalada por Frederico y Gras (2017).

Este contexto global ha impreso algunos rasgos relevantes al proceso actual de acaparamiento de tierras (Borras *et al.*, 2012; De Schutter, 2011; Shepard y Anuradha, 2009, entre otros). Al respecto, uno de los aspectos señalados por la literatura es la preocupación por las consecuencias espacio-temporales que estas inversiones a nivel global puedan tener, al tratarse de un fenómeno relativamente inédito y cuya magnitud resulta inusitada (Borras *et al.*, 2012; White *et al.*, 2012, entre otros).

1. Acerca de la noción de acaparamiento de tierras o *land grabbing*

La literatura relativa al acaparamiento de tierras o *land grabbing* es diversa y numerosa. Es posible encontrar diferentes perspectivas que responden a miradas académicas, organizacionales, institucionales, entre otras.

Una de las nociones proviene de la perspectiva crítica desarrollada por organizaciones como La Vía Campesina, Oxfam, GRAIN, entre otras. De hecho, un informe presentado en el año 2008 por GRAIN (2008) fue quizás el primero en señalar una tendencia mundial en términos de apropiación de tierras destinadas a la producción de *flex crops* (Borras, *et al.*, 2012), con destino de

biocombustibles y/o alimentos. Su línea argumentativa define que el acaparamiento de tierras implica profundizar una forma de sistema económico que, además de ser generador de injusticias y desigualdades sociales, es insostenible desde el punto de vista ecológico. La perspectiva señalada por estas organizaciones tiende a subrayar, desde una mirada política, que la concentración y el acaparamiento de tierras son procesos que al tiempo que avanzan encuentran resistencias de diferente tipo a nivel local/nacional. Hacen hincapié en visibilizar una serie de consecuencias de estos procesos para poner en discusión, entre otras problemáticas abordadas desde la mirada social, la desposesión de campesinos, poblaciones locales y pueblos indígenas, y la degradación medioambiental.

Otro conjunto de organismos de carácter internacional, como el Banco Mundial o la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), elaboraron informes que analizan el fenómeno en distintas coordenadas: en América Latina y el Caribe (FAO, 2012) y en el resto del mundo (Deininger *et al.*, 2011). La perspectiva de estos organismos encarna una noción ciertamente acrítica, que presenta una visión económico-productiva de estas adquisiciones, interesada en investigar los posibles efectos positivos que tales movimientos y operaciones pueden tener sobre las dimensiones económica y social del país receptor de inversiones en tierras. Esta noción subraya además que, cuando estos acuerdos se toman libre y voluntariamente, son potencialmente beneficiosos para todas las partes implicadas, ya que permiten mejorar la productividad de la tierra, un mayor acceso a insumos, tecnología y mercados, así como mayor demanda de trabajo asalariado.

En respuesta a la forma en la que los organismos internacionales estaban abordando el fenómeno, aparece la mirada académica sobre el análisis de los procesos que conducen el acaparamiento de tierras a gran escala. En este conjunto de investigaciones se destaca el trabajo de Borras *et al.* (2011), que cuestiona la problematización leve y la falta de claridad con el que estos organismos internacionales abordan el acaparamiento de tierras. Una de las críticas se refiere al estudio que la FAO realizó en 17 países latinoamericanos cuestionando la definición restringida que este organismo adoptó para abordar el acaparamiento de tierras. La definición de *acaparamiento de tierras* utilizada por la FAO consideró tres condiciones relacionadas entre sí:

- a) La compra de tierras a gran escala.
- b) La participación de gobiernos extranjeros.
- c) El impacto negativo sobre la seguridad alimentaria del país receptor.

Los autores subrayan que esta definición es sumamente acotada y que es necesario concebir una definición más amplia. Una de las observaciones que realizan refiere a que la adquisición de tierra a gran escala no siempre desencadena procesos de inseguridad alimentaria. Además, esta perspectiva se circunscribe a la compra de tierra, dejando de lado procesos de acceso y control de la tierra vía arrendamiento. Adicionalmente, restringe la adquisición de tierras a las compras realizadas por gobiernos y desconoce aspectos importantes respecto a la naturaleza y la dinámica del acaparamiento (como la compra de tierras por parte de grandes capitales nacionales). Todos estos elementos de crítica abonan la idea de que es una definición limitada y que, por lo tanto, tiende a subestimar su importancia en los países de América Latina.

El citado trabajo de Borras *et al.* (2011), en la búsqueda de una síntesis conceptual, plantea diez rasgos característicos que definen al acaparamiento de tierras:

- 1) Implica adquisiciones relativamente grandes mediante compra o arrendamiento y/o mediante distintos arreglos institucionales.
- 2) Involucra tierras en condiciones agroecológicas diversas y en distintas coordenadas espaciales.
- 3) El cambio de uso de la tierra implica la conversión de bosques nativos y/o tierras antes dedicadas a la alimentación o producción para la subsistencia a tierras destinadas a producir alimentos o biocombustibles para exportación.
- 4) Comprende tierras privadas pero también comunales o estatales.
- 5) Puede generar (pero no necesariamente) problemas de seguridad alimentaria nacional, así como forzar el desplazamiento y desposesión de los ocupantes de los territorios adquiridos.
- 6) Es un fenómeno reciente.
- 7) El acceso y control de la tierra se realiza tanto de manera legal como de forma ilícita.
- 8) Involucra a distintos tipos de inversores, personas físicas o corporativas, privadas o públicas, o grupos de inversión público-privados, sean de origen nacional o extranjero.
- 9) Implican cada vez más capital financiero, lo que conduce en parte a la especulación.
- 10) Se vincula a la repercusión generalizada del avance del BRIS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) hacia un régimen alimentario-energético global.

El estudio es revelador al analizar los principales actores acaparadores. Para el caso de América Latina señalan que, entre los actores que acceden y controlan tierra a gran escala, además de los inversores institucionales y las empresas transnacionales, también se encuentran las empresas

“translatinas” y algunos Estados-nación que no pertenecen al Norte global (Corea del Sur, India, China, Arabia Saudita, entre otros), además de las propias elites locales.

La antropóloga Li (2011), quien desarrolló una investigación en Indonesia, presenta la idea de que puede haber desposesión de tierras pero que, al mismo tiempo, quienes pierden la tierra sean incorporados como mano de obra (por medio de trabajos precarios o a través de formas de agricultura de contrato). La autora sostiene que la población rural no rechaza desarrollar los cultivos que demandan los mercados mundiales, ni rechaza integrarse a los regímenes laborales que desarrollan las grandes empresas por preferir orientarse a la pequeña producción para mercados locales. Por el contrario, remarca que, lejos de ser conservadores, muchos agricultores estarían dispuestos a asumir los riesgos vinculados a los cambios y patrones de mercado; muchas comunidades que practican la agricultura de subsistencia quisieran escapar de ello, afirma la autora. Lo que sí sucede, señala, es que los trabajos agrícolas, incluso los que contemplan las peores condiciones de inserción laboral, son limitados en los sistemas a gran escala.

Como se consideraba anteriormente, la centralidad que se encuentra en la literatura en la construcción de relaciones Norte-Sur es otro elemento que debe ser puesto en análisis en la reconstrucción teórica sobre el acaparamiento de tierras.

En la literatura se robustece la idea de que los países del Norte global son acaparadores de las tierras del Sur global. Sin rechazar esta idea por completo, consideramos pertinente nutrir de forma paralela la idea de que algunos países, además de encontrarse fuertemente acaparados (como Brasil y Argentina²¹), también son grandes acaparadores de tierras en el propio Sur (Le Polain, 2019; Sosa Varrotti, 2017). Así, tierras de Paraguay, Bolivia y Uruguay son accedidas y controladas por capitales provenientes de países de la propia región. Este proceso será recuperado a lo largo de esta tesis en la medida en que se explicita la construcción de relaciones Sur-Sur, y más específicamente entre Argentina y Uruguay. En este sentido, este estudio busca enriquecer esta perspectiva, analizando cómo se desarrollan las relaciones entre elites regionales, a nivel de los vínculos sociales.

En consonancia con los elementos subrayados hasta el momento, un trabajo de Sauer y Leite (2012) sobre el caso brasileño sostiene que el interés en acceder y controlar tierras está íntimamente

²¹ Al respecto, para el caso argentino, la presencia del capital global en la producción de soja ha llevado a la concentración de la tierra y la creciente dependencia del país de los mercados internacionales de *commodities* (Neiman y Blanco, 2020).

relacionado con la expansión agrícola, especialmente con la posibilidad de incrementar la producción de algunos cultivos, en particular los cultivos flexibles o *flex crops*. Este tipo de cultivos incluye la soja (que además es el cultivo emblemático del modelo de agronegocio agrícola en la región), la caña de azúcar, el maíz, el aceite de palma, el girasol, la canola y las plantaciones forestales. Tienen como característica central su flexibilidad material, sus usos múltiples e intercambiables en función de las condiciones de los mercados (Hunsberg y Alonso-Fradejas, 2016).

La demanda de soja tiene dos grandes destinos. Por un lado, China e India, que demandan la soja como grano y también algunos de sus subproductos (luego de la obtención de su aceite) como el expeller, harinas, etc. Esta demanda tiene como principal destino alimentar animales, fundamentalmente porcinos y aves. Por el otro, su uso para la producción de biocombustibles en un escenario mundial de cambio de la matriz energética y búsqueda de nuevas fuentes de energía renovable.

Un esquema presentado en Borrás *et al.* (2011) es ordenador de las principales direcciones que se despliegan en cuanto a los cambios en el uso del suelo, identificando cuatro tipos de movimientos.

FIGURA 1
Destino de la producción en relación con el uso de la tierra

TIPO A Alimento a alimento	TIPO B Alimento a biocombustible
TIPO C No alimento a alimento	TIPO D No alimento a biocombustible

Fuente: elaboración propia sobre la base de Borrás *et al.*, 2011.

El esquema permite señalar que los procesos de *land grabbing* se asocian a cambios el uso del suelo en el que además las producciones tienen diferentes destinos. Estas dinámicas de cambio agrario están impulsadas por los cambios en la demanda internacional de *commodities* agrícolas.

2. El modelo del agronegocio

Este estudio considera que existe otro elemento clave para avanzar en la comprensión de la cúpula empresarial orientada a la producción agrícola en Uruguay. En este sentido, la discusión en relación con el acaparamiento de tierras se complejiza cuando se analizan las formas de organizar la producción que despliegan las empresas agrícolas bajo el modelo de los agronegocios. La centralidad del arrendamiento de tierras (y la revalorización de su rol estratégico) en esta lógica productiva aparece como una característica señalada con fuerza en la bibliografía regional (Gras y Hernández, 2013; Sosa Varrotti, 2017; Guibert y Bühle, 2016; Arbeletche, 2017, entre otros). Esta lógica implica reponer la idea de que la concentración de la producción puede desarrollarse a un ritmo distinto al de la concentración de la propiedad de la tierra, por lo que el control de la tierra y de la producción pueden transitar por distintos carriles. Esta perspectiva permite recuperar el aporte de Borras *et al.* (2012), en donde la importancia del acaparamiento de tierras está dada por el control del recurso y el modo de vinculación a la operación del capital y no exclusivamente su propiedad.

Es conveniente restituir la importancia del tipo de control que tienen las empresas sobre la tierra, ya sea en términos de alquiler, de propiedad o incluso formas mixtas de control. Esto se convierte en un factor distintivo de los diferentes modelos empresariales abordados en esta investigación.

El análisis del llamado *modelo de agronegocio* como modelo de acumulación dominante incita a reflexionar sobre la importancia relativa de la propiedad de la tierra, su relación con la concentración productiva y los diversos mecanismos de acceso y control de recursos naturales. El enfoque vinculado al acaparamiento de tierras es valioso, en la medida en que las empresas abordadas utilizan diversas estrategias para acceder, controlar y mantener el dominio de grandes extensiones de tierra. Es central para esta investigación la distinción entre tierra alquilada y tierra adquirida en propiedad, porque permite un abordaje en profundidad de las diferentes estrategias de acceso al control de la tierra que las empresas de la cúpula agrícola investigadas despliegan en su expansión.

Como se señaló, el modelo de agronegocio alude a una lógica de acumulación de capital (Gras y Hernández, 2013). Esta implica la producción a gran escala; el uso de biotecnologías; la conexión con capitales financieros, y nuevas formas de organizar la producción. En este sentido, es fundamental inscribir el análisis de los grandes empresarios agrícolas en el marco de los agronegocios, dada su relación con la forma en la que los pilares de este modelo son puestos en juego en las acciones concretas de los actores empresariales. El modelo de agronegocios da cuenta de una lógica globalizadora que tiene repercusiones en la actividad de las agriculturas del Sur. La comprensión del carácter de estos procesos implica en cierto modo prestar atención a la manera en que los actores que operan a nivel local se apropiaron de esta lógica.

El estudio de Heredia, Palmeira y Leite (2010) representa un antecedente importante en la medida en que analiza tempranamente el pasaje de la “agricultura moderna” a la “sociedad del agronegocio” en Brasil. Durante la década de 1980, los trabajos académicos se enfocaron en presentar la idea de los complejos agroindustriales como la forma más avanzada de la agricultura moderna. Así, dieron cuenta de formas de integración y subordinación de la agricultura a la fase industrial. El mencionado trabajo señala que la noción de agronegocio es una profundización de la subordinación de lo agrario a otros eslabones de la cadena agroalimentaria en la que pierde relevancia el involucramiento de pequeñas unidades productivas.

Los autores señalan para el caso brasileño que la expansión de la agricultura de secano se desarrolla en el marco del avance del agronegocio como forma empresarial asociada con el gerenciamiento de un negocio orientado principalmente a la exportación, que vincula un conjunto de unidades agrícolas de gran escala y unidades industriales articuladas en función de las oportunidades de los mercados internacionales (Heredia, Palmeira y Leite, 2010).

Para estos autores, la aparición del agronegocio se produce en un contexto capitalista de globalización de la agricultura que se inicia a mediados de la década de 1990 y que significa un cambio profundo en los paradigmas vigentes.

El estudio de Gras (2013) señala que el agronegocio implica una lógica que incrementa la subordinación de la agricultura al capital agroindustrial. Esta relación de subordinación se evidencia en el control de las semillas que tiene este modelo por medio de la biotecnología y su nexo con los paquetes tecnológicos (que implican la utilización específica de diversos tipos de agroquímicos). La autora señala la idea de que, en esta lógica de acumulación, las capas empresariales se renuevan y asumen centralidad. Este es un contraste mayor respecto de los históricos procesos de expansión

de los complejos agroindustriales que, en el caso de América Latina, integraban, si bien de manera subordinada, a unidades de tipo familiar-campesina. El modelo de agronegocio se consolida como dominante durante los regímenes neoliberales de fines del siglo XX y se expande en las experiencias progresistas de inicios del siglo XXI en América Latina. Ha desatado procesos de expansión de las fronteras agropecuarias, de acaparamiento de tierras, transformaciones en el uso del suelo orientadas principalmente a la producción de *commodities*, como el maíz, la soja y la ganadería vacuna.

Siguiendo una serie consecutiva de publicaciones de Gras y Hernández (2009, 2013, 2015, 2016) se señala que el modelo de agronegocios resulta de la articulación de cuatro pilares o elementos principales:

- a) El pilar *tecnológico*, con el desarrollo de biotecnologías de derecho privado y las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación e información como aspectos centrales.
- b) El pilar *financiero* que, como se señaló, implica el ingreso al sector agropecuario de capitales especulativos. Este pilar también accionó a nivel local, a través de las estrategias desarrolladas por los productores y empresarios, quienes organizaron la producción, el almacenamiento y la comercialización de su producción en función de las herramientas financieras.
- c) El pilar *productivo*, que hace referencia a novedosas formas de control de la tierra y el capital (concentración por arriba) y de organización de la producción y el trabajo (fragmentación por abajo). Así, los dos factores tradicionales, la tierra y el trabajo, se vieron directamente interpelados por la nueva lógica de producción.
- d) El pilar *organizacional*, que alude a un proceso de reconfiguración muy profunda de relaciones y prácticas productivas, simbólicas, políticas, sociales e institucionales del sector, y, con ello, a la conformación de nuevas identidades profesionales.

Gras y Hernández (2016) plantean que, para el caso argentino, este modelo se expandió a una velocidad inusitada. Lo que implica que cada nuevo año se registrase un nuevo récord productivo. Señalan que los propios empresarios o actores empresariales lo consideran como una segunda revolución de las pampas. Debido al énfasis en lo novedoso de las formas de organización productiva y las tecnologías introducidas por el nuevo modelo, antes que en los cambios en la propiedad de la tierra, los empresarios del agronegocio postulan el cambio como un avance democratizador y modernizador del agro.

Los rasgos del modelo del agronegocio definido por Gras y Hernández (2013) se pueden sintetizar en las características centrales:

- 1) La operación trasciende sectores: característica básica de las cadenas globales de valor (CGV), en tanto encadenamientos productivos que amplían y ramifican los eslabonamientos organizados en función de las necesidades técnicas de transformación de materias primas. Son cadenas *buyer driven* (Gereffi *et al.*, 1994), lideradas por compradores globales con un enorme poder de demanda.
- 2) Se asocia a grandes volúmenes de tierra (acaparamiento mediante compra o arriendo).
- 3) Implican una intensificación en el uso de capital (mayor cantidad de capital por hectárea).
- 4) Implican una estandarización de procesos productivos a través de la utilización de paquetes tecnológicos cerrados, desarrollados por grandes corporaciones transnacionales: el uso de semillas transgénicas comporta la aplicación específica de determinados herbicidas, tecnologías de siembra, etc.
- 5) Comporta nuevas formas de contratación laboral, en particular a través de esquemas de tercerización (contratación de servicios), disminuyendo la contratación directa de asalariados permanentes y temporales.
- 6) Se utilizan y desarrollan tecnologías de la información y comunicación para transacciones globales, fundamento de la capacidad de enlazar nodos y articular los intercambios.
- 7) Se busca controlar el conocimiento y las innovaciones mediante patentes.
- 8) Se tiende a separar la propiedad del capital de la dirección y administración del negocio productivo.

Algunos trabajos señalan que el modelo del agronegocio se desarrolló en Uruguay mediante una serie de cambios institucionales, productivos, tecnológicos y financieros que consolidaron la producción agrícola en base cultivos con fines exportables.

Las consecuencias de estos cambios en la estructura social agraria fueron importantes (Rossi, 2010): la nueva dinámica de acumulación dio lugar a un proceso renovado de concentración empresarial; al desplazamiento de la agricultura familiar, y a importantes transformaciones en las dinámicas de trabajo que repercutieron, entre otras cosas, en el rol y la posición de los trabajadores asalariados en los procesos productivos del agro. Abordar y problematizar las capas empresariales del agronegocio agrícola en Uruguay desde la perspectiva sociológica representa un gran desafío. La presencia del capital financiero y de empresas de origen extranjero repercute en las configuraciones

productivas y en las relaciones sociales que se establecen. Como define Gras: “La expansión del agronegocio no se produce en el vacío [...] estos procesos operan en matrices sociales, económico-productivas y políticas conformadas por actores específicos, que han desarrollado distintas capacidades y poderes de negociación para alcanzar sus intereses” (Gras, 2013: 1). Es necesario complejizar la perspectiva señalada en algunos trabajos, en los que se atribuye una relación directamente proporcional entre la expansión del agronegocio y el desarrollo del modelo empresarial de empresas-red. La noción de las empresas organizadas *en red* será profundizada más adelante. Alude básicamente a un tipo de empresa que produce en el sector agropecuario y tiene pocos o ningún activo en régimen de propiedad (Sosa Varrotti, 2017).

Cuestionar y problematizar esta correspondencia directa es importante para complejizar el entramado de situaciones que se desarrollan a partir del avance de la lógica del agronegocio y la composición diversa que el empresariado presenta. Es central entender la diversidad de situaciones relativas a la propiedad de activos como la tierra. Como fue mencionado en los apartados anteriores, este trabajo procura avanzar en el análisis de la composición social heterogénea que el agronegocio imprime en el sector empresarial agrícola, a partir de la idea de que este se ha reconfigurado.

Para ello se comparte la perspectiva señalada en los trabajos de Gras (2013): la apropiación del agronegocio como lógica productiva ha dado lugar a una trama empresarial heterogénea. En este sentido, y más allá de los aspectos macro y centrales del capitalismo agrario contemporáneo concretado en la noción de agronegocio, uno de los argumentos centrales de Gras y Hernández (2013) para el caso argentino sostiene que la diferenciación del actor empresarial es una característica central.

Las megaempresas, paradigmáticas del modelo de producción en red, también identificadas como translatinas (Sosa Varrotti, 2017), tienen diversos focos de acumulación, entre los que se destacan:

- 1) La producción y venta de commodities.
- 2) La adquisición de inmuebles rurales en áreas marginales y su puesta en producción para la valorización de la renta de la tierra.
- 3) El gerenciamiento de cultivos y planteles ganaderos de terceros.
- 4) La oferta de servicios agrícolas, acopio, provisión de insumos o exportación.
- 5) El procesamiento industrial de las materias primas.
- 6) la prestación de servicios de consultoría técnica y financieros (Gras y Hernández; 2013: 252).

Las autoras sostienen que las empresas definidas como grandes y de base nacional se desagrupan en dos tipos: uno que copia el modelo de organización en red y otro que reproduce el carácter tradicional de gran empresa capitalista de capital familiar. Señalan que las empresas de base nacional están expuestas a los riesgos políticos y jurídicos del país donde operan; estas empresas nacionales, tradicionales y de propiedad familiar se han redefinido, adoptando nuevas modalidades jurídicas que apuntan a separar la propiedad de la tierra de la gestión del negocio. En el caso de este tipo de empresas la gestión comercial y financiera suele permanecer en manos de los propietarios, mientras que los aspectos productivos se delegan en profesionales contratados (Gras y Hernández, 2013). Es decir, la gestión del negocio no se orienta pura y exclusivamente a partir de la lógica financiero-especulativa, sino que también se contempla la lógica tradicional de propiedad de la tierra, la cual configura una reserva de valor para estas familias.

Finalmente se distinguen las medianas y pequeñas empresas, que se diferencian por movilizar su capital social para acceder a nuevos campos, fracciones de campos de familiares o vecinos, y por recurrir en menor medida a la tercerización de labores, ya que disponen de maquinaria propia. En algunos casos, también este tipo de empresarios recurren a estrategias de pluriactividad, vendiendo sus servicios a terceros.

En definitiva, de acuerdo con el planteo de Gras y Hernández (2013), el proceso de concentración de la tierra se desarrolló, para el caso argentino, por todos estos tipos de actores empresariales. En el recorrido realizado en este trabajo se busca señalar que no solo las empresas estudiadas tributan de diferente forma a los procesos de acaparamiento de tierra y la producción (centrales para comprender las dinámicas de cambio agrario en el siglo XXI), sino también analizar los mecanismos que les permiten hacerlo, identificando especialmente las estrategias que despliegan para organizar la producción agrícola, y sus vínculos con actores financieros, las formas de organizar el trabajo y la producción, y las relaciones sociales resultantes de esos procesos.

En el próximo capítulo se repasarán los antecedentes locales acerca de cómo estos procesos se desencadenaron en Uruguay.

CAPÍTULO 5

DINÁMICAS DE CAMBIO AGRARIO EN EL CAMPO URUGUAYO

Este capítulo tiene como objetivo examinar las principales dinámicas de cambio agrario en el campo uruguayo ocurridas durante los primeros años de este siglo. Se trata de una de las etapas de mayor dinamismo de la historia del agro uruguayo, en la cual las transformaciones recientes remiten al incremento de la productividad y la intensificación de la producción. Algunos rasgos centrales del sector agropecuario nacional se modificaron de modo rotundo: se expandieron la forestación y la agricultura, y se desarrolló fuertemente la ganadería intensiva. En contrapartida, se retrajo la ganadería extensiva en general y la producción ovina en particular.

El reciente dinamismo agropecuario no es una particularidad uruguaya, sino que tiene rasgos comunes con los escenarios agrícolas y ganaderos de la región, a la luz de una inserción global de los sectores agrarios. Esta inserción se caracteriza por la intensificación generalizada de los sistemas agrarios, que los estudios recientes han subrayado como un constante proceso de *commoditización* de la naturaleza con importantes externalidades sobre los sistemas alimentarios locales, las comunidades rurales y el ambiente (Bustos y Prieto, 2019; Sosa y Frederico, 2018; Castree, 2003). Además, las dinámicas globales que se instalan presentan relaciones más estrechas entre la producción agraria, el procesamiento industrial, las finanzas y los servicios.

Para dar cuenta de este dinamismo en la historia agraria reciente, en las siguientes secciones de este capítulo se sintetizan, en primer lugar, las principales transformaciones agrarias registradas desde comienzos del siglo XXI. A continuación, se presentarán los principales instrumentos generados a nivel legislativo e institucional que operaron como condiciones de posibilidad para la expansión del capital en el sector agropecuario. Luego se desarrollará un breve recorrido en perspectiva histórica sobre las dinámicas de la producción agrícola en Uruguay. En el quinto apartado se describirán las transformaciones agrícolas asociadas a la expansión de la soja desde comienzos del siglo XXI, con énfasis en los procesos de agriculturización, concentración y extranjerización de tierras en el

Uruguay contemporáneo, sobre la base de una revisión de la literatura sobre la temática y a la información secundaria disponible. El capítulo cierra con una síntesis de las transformaciones reseñadas y sus principales implicancias.

1. Contexto general de cambios

Luego de varias décadas de bajo crecimiento productivo, hacia fines del siglo XX el sector agropecuario comenzó a transitar transformaciones que posibilitaron un importante despegue económico en el sector. Al decir de Piñeiro y Moraes (2008), estos cambios son comparables a los que se produjeron a fines del siglo XIX con la introducción del alambrado y el mestizaje del ganado.

En un proceso que se aceleró desde el inicio del siglo XXI, este conjunto amplio de transformaciones económicas, productivas, técnicas y sociales modificó velozmente todos los aspectos estructurales de la vida rural: el uso del suelo; las formas de hacer negocios; las relaciones laborales; las formas de sociabilidad y los estilos de vida, entre otras dimensiones (Moraes, 2015).

A nivel académico hay consenso acerca de la importancia que estos cambios tienen para el sector agropecuario nacional. En el ámbito de los estudios sociales agrarios, distintas investigaciones han analizado las características de estos cambios en relación con el uso del suelo; el mercado de trabajo; el empleo rural; la organización de la producción; el tipo de productores, entre otras dimensiones.

De modo general, los estudios subrayan la idea de que este conjunto de cambios se ha suscitado rápidamente y de forma exponencial, al punto de que a principios del siglo XXI estas transformaciones parecen ser poco reversibles (Carámbula, 2015).

Una vez finalizada la importante recesión de la economía uruguaya del período 1999-2002, comenzó una etapa de gran dinamismo pautado por un fuerte incremento de los precios internacionales de los bienes de origen agropecuario. Según Oyhançabal Benelli, Ceroni y Carámbula (2022), entre 2003 y 2015 el PBI creció a una tasa acumulativa anual del 5,4 %, motorizado en gran medida por las exportaciones (de cuyo valor total, más del 70 % corresponde a bienes agropecuarios y agroindustriales), que en el mismo período se expandieron a una tasa del 6,7 % acumulativo anual (BCU, 2023).

Este proceso se articula con los flujos globales de capital, pautados por procesos de transnacionalización que aceleraron su ritmo en los últimos años. En particular, Bittencurt (2019) enfatiza que Uruguay mostró ya en la década de 1990 una importante capacidad para atraer inversiones extranjeras directas (en adelante IED). Sin embargo, fue a partir de la recuperación económica iniciada luego de la crisis de 2002 cuando el país asistió a un ingreso de IED de magnitudes nunca antes registradas.

En la etapa 2000-2020 los rubros con mayor participación en la canasta de bienes agrarios exportados fueron la carne vacuna, con 25 % del total; los productos forestales (madera y pulpa de celulosa desde 2007), con 12 %; la soja, los lácteos y los cueros, con 10 % cada uno; el arroz, con 8 %, y la lana, con 6 %. Sin embargo, estos grandes números ocultan que durante este período crecieron fuertemente las exportaciones forestales (de 7 % a 22 %) y las de soja (0 % a 15 %); se derrumbaron las exportaciones de lana (20 % a 2 %) y de cueros (24 % a 2 %); cayó el arroz (12 % a 5 %), y mantuvieron su participación relativa la carne vacuna (25 %) y los lácteos (10 %) (Oyhantçabal Benelli, Ceroni y Carámbula, 2022).

Las transformaciones en la matriz exportadora son expresión de los cambios en el uso del suelo que ocurrieron durante el período. En los últimos veinticinco años, la reconfiguración del agro uruguayo estuvo impulsada por cuatro tendencias principales:

- a) La expansión de la forestación.
- b) La ampliación de la agricultura de secano.
- c) La intensificación de la ganadería.
- d) La caída de la producción ovina.

La información generada por los últimos tres censos agropecuarios del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca (1990, 2000 y 2011) evidencia estos importantes cambios en el uso del suelo. En 1990, la silvicultura ocupaba cerca de 200.000 hectáreas, diez años después, esa superficie se había triplicado, y en 2011 superó el millón de hectáreas. Un proceso similar se observa con la agricultura de secano: en 1990 ocupaba algo más de 600.000 hectáreas, los datos del año 2000 muestran que se mantuvo el área cultivada y desde entonces se expande vigorosamente hasta superar el millón y medio de hectáreas en 2011. Del conjunto de cultivos, la soja evidencia un incremento muy veloz. Información de la DIEA (2021) muestra que para la zafra 1999/2000 el cultivo no alcanzaba las 10.000 hectáreas en todo el territorio nacional, mientras que 15 años después se acercaba al millón y medio de hectáreas.

Desde fines del siglo XX Uruguay tiene ocupada la totalidad de la superficie agropecuaria, por lo que en el territorio nacional no hay disponibilidad de tierras nuevas para incorporar a la producción. Esto significa que la ampliación del área destinada a la forestación y la agricultura de secano desató una importante competencia por el uso del suelo y el consecuente desplazamiento de otras actividades productivas. Los análisis intercensales permiten evidenciar que entre 1990 y 2011 la superficie de campo natural disminuyó en más de dos millones de hectáreas. Y en el período que va entre 2000 y 2011 se redujo en más de 200.000 hectáreas la superficie con praderas artificiales (usos del suelo que se orientan a la ganadería de lana, carne y lechería). Por lo tanto, se hace evidente una pérdida de superficie destinada a la ganadería que tiene como correlato procesos de intensificación productiva.

Todas estas transformaciones no emergieron en el vacío, se construyeron sobre la base de un conjunto de instituciones, reglamentaciones, políticas y matrices sociales preexistentes que propiciaron su desarrollo. A continuación, se presentan las transformaciones legislativas más relevantes que conforman el marco institucional sobre el que se asentaron las modificaciones experimentadas.

2. Transformaciones institucionales: el rol del Estado uruguayo

Resulta indispensable conocer los cambios institucionales que se instalaron en las últimas décadas en Uruguay para comprender las transformaciones ocurridas en el sector agropecuario desde el inicio del siglo XXI. Esta etapa fue crucial para la consolidación de un proceso de liberalización económica que comenzó a instrumentarse desde la última dictadura militar (1973-1985) a partir de políticas de apertura comercial y desregulación financiera (Alegre, 2008; Notaro, 2010). Estas medidas fueron seguidas por una agenda de reformas estructurales implementadas durante la década de 1990 que terminaron de configurar un modo de regulación neoliberal (Alegre, 2008).

A continuación, se presentan los cambios legislativos y de políticas que resultan indispensables para comprender las mudanzas en el sector agropecuario, en especial en la composición y el comportamiento de los actores empresariales. Se enfatizarán algunos cambios legislativos orientados a la regulación de los arrendamientos rurales, la propiedad de la tierra, la tercerización laboral y la promoción de inversiones.

El segundo gobierno democrático (1990-1995) luego de la dictadura fue clave en la profundización de las reformas estructurales que ya se venían gestando en Uruguay. En 1990 ocupó el gobierno la

fracción liberal del Partido Nacional, bajo la presidencia de Luis Alberto Lacalle. Su llegada al poder se produjo en un contexto regional de reformas institucionales, enmarcadas en la emergencia del llamado “Consenso de Washington” (Williamson, 2000). Se promovió una amplia agenda de reformas en distintas áreas, con resultados diversos sobre la vida económica y social del país. Este fue el marco institucional que produjo los cambios relevantes en la estructura de incentivos para las inversiones privadas.

En términos comerciales, se experimentó un rápido desmantelamiento de los mecanismos proteccionistas existentes. El proceso de integración regional desencadenado con la creación del Mercosur (1991) implicó el desarme progresivo de las barreras comerciales en los países que lo integraban. En el plano laboral, el Estado se retiró de las instancias de negociación tripartita y suspendió la convocatoria a los consejos de salarios a partir de 1991, lo que redujo la capacidad de negociación de la clase trabajadora.

En temas de política fiscal, los sucesivos gobiernos aplicaron programas de ajuste caracterizados por el aumento de la carga impositiva al consumo y a los salarios. A su vez, se profundizó la apertura financiera en un contexto de alto flujo de capitales a la región, lo que aumentó sustantivamente los niveles de inversiones de cartera. Como indicador de este proceso pueden mencionarse los amplios grados de libertad existentes para la fijación de las tasas de interés en el mercado durante el período (Alegre, 2008).

De modo complementario, durante las dos últimas décadas del siglo XX la actividad agrícola y agroindustrial fue afectada por una serie de cambios en las políticas tanto domésticas como multilaterales. Arbeletche (2017) destaca algunos de los fenómenos relevantes al respecto:

- a) La ronda “Uruguay” del GATT, con la creación de la Organización Mundial de Comercio y la firma del Acuerdo Agrícola de Marrakech (1994), que incorporó la agricultura en el régimen multilateral de regulaciones del comercio internacional y sentó las bases para una progresiva liberalización del comercio mundial de granos.
- b) La abstención voluntaria del Estado a intervenir en el mercado doméstico, que generó una desregulación creciente de su funcionamiento.
- c) La apertura comercial, con énfasis en la región, a partir de la implementación de acuerdos bi y multilaterales (inicialmente PEC y CAUCE, luego MERCOSUR).
- d) El desarrollo de infraestructura comercial por medio del sector público a través del Plan Nacional de Silos-MGAP, que luego fue traspasada al sector privado. Este escenario

viabilizó el cambio técnico en la fase de poscosecha con un manejo de la producción “a granel” y fortaleciendo las capacidades portuarias existentes.

2.1. *Ley de arrendamientos rurales*

El Decreto Ley 14.384 de 1975 es la norma madre en lo que se refiere a los arrendamientos rurales. Allí se define un conjunto de regulaciones sobre los contratos respecto a plazos, precios y desalojos, entre otros.

La celebración de un contrato de arrendamiento provee un encuadre legal y una definición temporal para esta modalidad. Con la finalidad de proteger el trabajo en el medio rural, la Ley 14.384 establecía plazos de arrendamiento por un mínimo de seis años, con posibilidad de una prórroga de cuatro años para los arrendatarios que fueran entendidos como buenos pagadores.

En 1991 esta disposición fue modificada por la Ley 16.223 de Arrendamientos Rurales, que introdujo varios cambios relevantes. Por un lado, se eliminó la exigencia del plazo mínimo en los contratos, aspecto que quedó librado al acuerdo de las partes y permitió que en muchos casos los contratos se ajustaran a los tiempos del ciclo productivo agrícola. Esta modificación complementa la establecida en la Ley 15.939 de 1987 (conocida como *ley forestal*) que habilitó plazos máximos de 30 años para arrendamientos con destino a la forestación (en el Código Civil el plazo genérico tiene un límite máximo de 15 años).

Por otra parte, la nueva norma eliminó la exclusividad del peso uruguayo como moneda para la definición de los precios (la modificación admite el pago en producción o su equivalente) y dejó librado al acuerdo de partes su régimen de reajuste.

La mayor flexibilidad habilitada por estos cambios ha sido señalada como uno de los factores causales del dinamismo del mercado de tierras y de la intensificación de los procesos concentradores ocurridos desde entonces (Piñeiro, 2012).

2.2. *Ley de inversiones*

Uruguay cuenta con un marco legal de su política de promoción de inversiones y exportaciones a través de la Ley 16.906 y sus decretos reglamentarios (Decretos 455/007 y 002/2012), por medio

de los cuales se otorgan exenciones fiscales a los proyectos de inversión que cumplan una serie de requisitos.

Esta ley declara de interés nacional la promoción y protección de las inversiones realizadas por inversores nacionales y extranjeros en el territorio uruguayo. Los estímulos se traducen en exenciones fiscales y tributarias para aquellas inversiones que sean consideradas de interés. En el artículo 4 señala: “El Estado otorgará un tratamiento justo a las inversiones, comprometiéndose a no perjudicar su instalación, gestión, mantenimiento, uso, goce o disposición a través de medidas injustificadas o discriminatorias” (Art. 4, Ley 16.906). Los beneficios fiscales alcanzan a los agentes económicos comprendidos por el Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (en adelante IRAE) e Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios (en adelante IMEBA), ya sea en rubros del sector industrial o agropecuario, alcanzando también a cooperativas. El otorgamiento de estos beneficios fiscales es evaluado por la COMAP.

La aplicación de la ley otorga además beneficios de forma automática a los bienes muebles adquiridos por las empresas, como instalaciones, maquinaria y vehículos utilitarios destinados al desarrollo del ciclo productivo, y también a equipamiento de tipo electrónico para el procesamiento de información. Entre las exoneraciones fiscales se destacan los siguientes beneficios:

- Exoneración del Impuesto al Patrimonio (IP) a los bienes referidos.
- Exoneración del IP a los reproductores machos y hembras, vacunos y ovinos, y el ganado lechero, que cumplan con lo establecido en el Decreto 59/998.
- Exoneración del IVA a la importación y devolución del IVA incluido en las adquisiciones en plaza de estos bienes.
- Exoneración del Impuesto Específico Interno (IMESI) a la importación de los bienes referidos.

PNUD (2008) señala que, en términos productivos, durante la década de 1990 y principios de la siguiente se asistió al desarrollo de algunos sectores de servicios junto a un proceso de desindustrialización de la economía, producto de la política cambiaria y las importantes reformas comerciales implementadas en esos años. El informe especifica que desde fines de la década de 1980 se ha observado como una tendencia estructural el aumento en la participación de sectores relacionados con la producción primaria, caracterizados por un escaso procesamiento industrial. Esta situación se hace más evidente al analizar el perfil de las exportaciones de bienes, donde se ha

constatado una constante primarización de la matriz exportadora del país a partir de la década de 1990.

Considerando el contexto general, el estudio realizado por Bittencurt *et al.* (2010) examina la evolución del capital extranjero en el país desde la década de 1990 con el objetivo de identificar los principales aspectos de su estructura sectorial. Según el trabajo, en un escenario marcado por el fuerte crecimiento de los flujos de IED a nivel global y regional, se destaca un “boom” en los flujos de inversión extranjera directa desde mediados de la década de 1990 hasta la primera década de los años 2000, alcanzando magnitudes significativas para el país. Este fenómeno generó un cambio estructural, ya que la participación en el PBI pasó de niveles muy bajos a convertirse en un componente de gran importancia en su evolución (Paolino *et al.*, 2014).

Una serie de indicadores utilizados en el trabajo de Bittencurt *et al.* (2010), captan la importancia y magnitud de este proceso. Como dato de interés que permite evidenciar el impacto de esta ley en términos de flujos de capitales extranjeros, el trabajo señala que para el período 2007-2008 estos flujos fueron 17 veces mayores a los recibidos en la primera mitad de la década de 1990 y alcanzaron a representar el 6 % del PBI y más del 40 % de la inversión privada. El ingreso de IED operó durante la crisis de 2002 y 2003 como un amortiguador de la caída de la inversión nacional.

Bittencurt *et al.* (2010) destacan que los montos acumulados de inversión extranjera implicaron un cambio estructural en las relaciones económicas de Uruguay con el exterior, lo que se vio reflejado en un incremento de empresas transnacionales en la actividad productiva. Definen que estos cambios tendrán efectos de largo plazo en el crecimiento y el desarrollo económicos. Subrayan que desde inicios de la década del 2000 cobró relevancia la concentración en los sectores industriales intensivos en el uso de recursos naturales, donde destacan la producción de madera y papel, y la industria alimenticia. Las empresas extranjeras continúan liderando la expansión del sector de la madera y del papel en el país, proceso que ya había sido identificado en la década de 1990 con importantes inversiones en cultivos, que se integraron a la inversión en otros eslabones productivos de esas cadenas, en particular la elaboración de pasta de celulosa.²²

2.3. Leyes sobre la titularidad de los inmuebles rurales

²² Incluso, acciones puntuales del Estado generaron un escenario beneficioso para la inversión. En 2015 el Poder Ejecutivo emitió el Decreto 299/2015 que incrementó notablemente los incentivos y beneficios fiscales para los proyectos que se presentasen entre el 1° de diciembre de 2015 y el 31 de diciembre de 2016 (aumenta un 10 % el porcentaje de exoneración).

La propiedad de la tierra para uso agropecuario merece un señalamiento particular. Ha sido objeto de un conjunto amplio de transformaciones legislativas y normativas, que son producto de definiciones político-ideológicas y que han generado condiciones que algunos actores sociales supieron aprovechar sustantivamente. Para dar cuenta de estos procesos, será necesario reconstruir el recorrido histórico de algunas de estas transformaciones.

Un eje central de estos cambios es la expansión en Uruguay de las sociedades anónimas como forma jurídica asociada a la propiedad de la tierra. En 1964, bajo la dirección de Ferreira Aldunate en el Ministerio de Ganadería y Agricultura, se promulgó la Ley 13.318 de acceso y control de la tierra. En su artículo 213 planteaba que “es de interés general que el derecho de propiedad sobre inmuebles rurales y la explotación agropecuaria sean ejercidos por personas físicas o sociedades personales”, dejando en el siguiente artículo excluidas *in expreso* las sociedades anónimas (tanto fueran en comandita por acciones o de responsabilidad limitada) de la posibilidad de poseer, adquirir o explotar inmuebles rurales. Además, se señalaba un plazo máximo de dos años para que las sociedades que no se ajustaran a la normativa hicieran los cambios necesarios o se disolvieran.

Esta ley tardó menos de un año en modificarse. A partir de la aprobación de la Ley 13.420, se permitió a las sociedades anónimas acceder a tierras en la medida que:

[...] posean, adquieran o exploten inmuebles rurales cuya superficie total a la fecha de vigencia de esta ley sea inferior a 1000 hectáreas, y siempre que tengan o den carácter nominativo a la totalidad de sus acciones, debiendo recaer la nominatividad de las mismas en personas físicas o sociedades personales exclusivamente (Artículo 151, Ley 13.420).

En 1967 se aprobó la Ley 13.608, que derogó los artículos 213 a 216 de la Ley 13.318. Esta ley propuso un nuevo régimen y levantó la restricción a las sociedades anónimas que fueran de carácter nominativo.

Más adelante la Ley 14.189, promulgada en 1974 en contexto de dictadura, exceptuó a las sociedades anónimas del requisito de ser nominativas. Este cambio permitió que las sociedades anónimas con origen de capital extranjero y con acciones al portador pudieran adquirir tierra en propiedad sin restricciones en relación con la extensión, habilitándoles así el control de grandes superficies de tierra.

En 1987 se aprobó la Ley de Promoción Forestal 15.939, que generó importantes estímulos a la forestación por medio de subsidios a las plantaciones y la exoneración total de impuestos. El

objetivo de la ley, apoyada por todos los partidos, fue el desarrollo de la actividad forestal y de la industria y los servicios asociados. Piñeiro (2014) sostiene que esta ley fue un estímulo a la concentración de la tierra no solamente por los referidos subsidios sino también al incluir las sociedades anónimas con acciones al portador entre aquellas exceptuadas de la restricción a la adquisición de tierras.

Una nueva excepción apareció en 1992 con la Ley 16.320, que eximió de la restricción de acceso a tierras en propiedad a las sociedades anónimas con acciones al portador y giro industrial o forestal con fines energéticos.

En 2005 el Frente Amplio se convirtió en el primer gobierno de izquierda de Uruguay. La administración del Frente Amplio puso sobre la mesa política y problematizó la cuestión de la tierra. En 2007 promulgó la Ley 18.092, que volvió a limitar las sociedades anónimas como poseedoras de tierra, definiendo que solamente podían ser titulares de los inmuebles rurales y de las explotaciones agropecuarias “siempre que la totalidad de su capital accionario estuviere representado por acciones nominativas pertenecientes a personas físicas” (Art. 2, Ley 18.092).

El objetivo de la ley era claro: identificar a las personas físicas “que por sí o a través de diversas formas societarias o asociativas” fuesen titulares de inmuebles rurales y explotaciones agropecuarias.

En 2007, la Ley 18.172 dio potestad al Poder Ejecutivo para autorizar que inmuebles rurales y explotaciones de tipo agropecuario pudieran ser adquiridas en propiedad por sociedades que coticen en bolsa, fondos de inversión o fideicomisos. La Ley señala:

El Poder Ejecutivo, a instancia de parte, podrá autorizar [...] a otros sujetos tales como sucursales de entidades no residentes, fideicomisos y fondos de inversión, a ser titulares de inmuebles rurales o explotaciones agropecuarias cuando el número de accionistas, integrantes o la índole de la empresa impida que el capital social pertenezca exclusivamente a personas físicas. La autorización del Poder Ejecutivo indicará los inmuebles rurales concretos que comprende y deberá volverse a solicitar cada vez que se aumente la superficie de tenencia o se sustituyan los inmuebles comprendidos en ella (Art. 1, Ley 18.172).

Cardeillac (2019) señala que el último impulso normativo registrado sobre el tema de la propiedad de la tierra permite observar un cambio en el eje de la discusión, en el cual ahora adquiere centralidad el interés de que no haya inmuebles rurales que estén explotados de modo directo o indirecto por estados extranjeros. El autor señala además que la última normativa que se aprobó

surgió en el marco de una discusión sobre soberanía y no sobre el fin social de la tierra. En su artículo 2, la Ley 19.283 de 2014 plantea que:

El Poder Ejecutivo no podrá disponer, al amparo de lo establecido por el inciso final del artículo 1 de la Ley 18.092, de 7 de enero de 2007, en la redacción dada por el artículo 349 de la Ley 18.172, de 31 de agosto de 2007, que la titularidad de inmuebles rurales y de explotaciones agropecuarias pueda ser ejercida por sociedades anónimas o sociedades en comandita por acciones con capital accionario representado por acciones al portador, cuyos titulares controlantes sean entidades nacionales propiedad de Estados extranjeros o fondos soberanos de los mismos (Art. 2, Ley 19.283).

Un informe del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca (2020) emitido a solicitud expresa de Presidencia, relativo a la aprobación de sociedades anónimas en el sector agropecuario, da cuenta de que entre 2007 y 2020 se aprobaron unos 1862 pedidos de excepción que involucran 6.899.543 hectáreas. Todas estas solicitudes se acogieron a las excepciones definidas en decreto Reglamentario de Ley la 18.092 del 07/01/2007, por lo cual las personas jurídicas que son titulares de tierra accedieron al derecho a propiedad y explotación de inmuebles rurales.

Si bien es posible diferenciar los impulsos liberalizadores durante los diferentes gobiernos de derecha y el período de los gobiernos de izquierda (donde se buscó en cierto modo limitar el acceso a la propiedad de la tierra), es menester señalar que la mayoría de las normativas previó un conjunto amplio de excepciones y situaciones extraordinarias que permitieron, con mayor o menor regulación, el avance de los capitales concentrados sobre la tierra.

2.4. *Ley de fideicomiso*

La crisis de la aftosa del 2001 y una serie consecutiva de malas cosechas de cultivos tradicionales (principalmente girasol y trigo) a causa de enfermedades que afectaron la calidad y cantidad de producción (Ernst y Siri, 2012) repercutieron en un importante endeudamiento del sector agropecuario. El estallido de la crisis socioeconómica del 2002 generó un escenario devastador. Las cifras de desocupación y de pobreza ascendieron a niveles récord. La mayor tasa de desempleo desde el retorno a la democracia hasta la actualidad se registró en 2002, cuando se ubicó en el 17 %. Datos del INE señalan que, para ese mismo año, la pobreza alcanzó a más del 40 % de los hogares uruguayos.

La crítica situación se articuló con el colapso del sistema financiero y tuvo una dimensión sin precedentes. El persistente retiro de depósitos bancarios, entre ellos de argentinos, erosionó la

liquidez de los bancos de plaza y la posición de las reservas internacionales del Banco Central de Uruguay. El descreimiento y la desconfianza en el sistema bancario tradicional tomó una dimensión impensada. No casualmente, en 2003 se habilitó por vía legislativa una modalidad jurídica novedosa en el Uruguay, los fideicomisos. Esta figura, habilitada por la Ley 17.703, responde de algún modo a la crisis del sistema bancario del 2002. A partir de esta ley se habilita la asociación tripartita en la que los bienes y derechos fideicomitados constituyen un patrimonio de afectación, separado e independiente de los patrimonios del comitente, del fiduciario y del beneficiario. Fernández y Rosas (2022) señalan que esta ley se ha convertido en un vehículo financiero sumamente usado para la estructuración de los más diversos negocios. Para algunos actores del sector financiero, los fideicomisos adquirieron su madurez a partir de la segunda mitad de la primera década del siglo XXI y han contribuido significativamente al desarrollo de esta figura en el agro, que capta importantes inversiones.

De este modo, un conjunto amplio de negocios agropecuarios se respaldó en fideicomisos para realizar actividades productivas. La operativa desde la figura de fideicomiso corre con la ventaja de estar exenta del impuesto a las ganancias, lo que repercute de modo directo en una renta mayor a la que pueden ofrecer los bancos.

2.5. *Leyes de tercerización laboral*

Dentro del conjunto de reformas neoliberales es necesario señalar las transformaciones legislativas que promueven la tercerización e intermediación laboral. La subcontratación, la intermediación y el suministro de mano de obra temporal no son fenómenos recientes en el país. Sin embargo, al entender de Ortiz y Aparicio (2006), esta modalidad de contratación de trabajadores se expandió paralelamente a las transformaciones en las formas de organización del trabajo promovidas por las empresas. Estas últimas reemplazan en forma creciente la contratación directa de asalariados para la realización de ciertas tareas productivas por la compra de servicios tercerizados. Esta modalidad es utilizada por muchos empleadores como un medio para limitar sus responsabilidades con los trabajadores y los organismos de seguridad social. Además, les permite cubrir necesidades especiales cuando la mano de obra solicitada es calificada o su demanda es estacional.

En Uruguay, la tercerización laboral está regulada por dos leyes que buscan dar un marco legal y formal a los vínculos entre oferentes y contratantes de servicios, brindar protección a los trabajadores e involucrar a las empresas contratantes en la realización de controles para obtener el

cumplimiento efectivo de la ley. Las Leyes 18.099 (de tercerización laboral) y 18.251 (de responsabilidad laboral en los procesos de descentralización empresarial), de 2007 y 2008 respectivamente, hacen responsables conjuntamente a la empresa contratante (empleador directo del personal tercerizado) y al empresario que terceriza labores en la empresa contratante.

Los artículos desarrollados en estas leyes establecen las condiciones del accionar de las empresas que recurren a la tercerización laboral. Su aplicación generó cambios en el régimen de responsabilidad aplicable a las empresas que, para desarrollar su actividad, recurren a los servicios de subcontratistas, intermediarios o suministradores de mano de obra. Estas modalidades de organización de las empresas comenzaron a desplazar en algunos rubros el modelo tradicional empresarial basado en la contratación directa de asalariados. En este sentido, la empresa productora se encarga de algunas actividades y delega otras actividades a una empresa de servicios. Mediante la incorporación de un nuevo sistema de responsabilidad, las leyes referidas han pretendido brindar mayores garantías a los trabajadores (Garmendia, 2008).

En este sentido, se destaca la responsabilidad solidaria de la empresa que utilice subcontratistas, intermediarios o suministradores de mano de obra respecto a los aportes patronales, condiciones de trabajo y de seguridad social contraídas por las empresas contratadas. La ley permite al trabajador reclamar incumplimientos de sus derechos a cualquiera de las empresas (ya sea la empresa madre o la empresa tercerizada) o ambas en simultáneo. Se define además la obligatoriedad de informar al trabajador, previamente y por escrito, sobre sus condiciones de empleo, salario y sobre la empresa o institución para la cual prestará servicios. Por otra parte, está previsto expresamente que en ningún caso se utilizarán las modalidades de tercerización aludidas para reemplazar trabajadores en seguro de desempleo o en conflicto (Garmendia, 2008).

2.6. La normativa sobre el uso del suelo

La Ley de Suelos 18.564 de 2009, a partir de la aplicación del decreto 405 de la Ley de Uso del Suelo, impone a cada cultivador de más de 100 hectáreas de cultivo la obligación de presentar un plan de uso y manejo de los suelos.²³ En este plan se debe incluir una rotación de cultivos como

²³ La aplicación de estos planes de uso y manejo responsable desarrolló una fase piloto de dos años entre 2010 y 2012. La buena evaluación ministerial de la implementación confirmó la obligatoriedad de la aplicación a partir de 2013 (Peloche, 2017). Esta experiencia involucró 30 proyectos pioneros con un área total aproximada de 30.000 ha (Ferreira y Rossi, 2014).

forma de controlar y cuidar la posible pérdida de materia orgánica y nutrientes por el desarrollo de agricultura continua, la cual no puede superar ciertos máximos de pérdida. Este plan de secuencia de cultivos se orienta a que no se exceda la erosión tolerable estimada para cada tipo de suelo, de acuerdo con criterio de la ecuación universal (USLE/RUSLE²⁴). Esta metodología fue adaptada en Uruguay para promover y regular el uso responsable del recurso por parte de los agricultores (Hill, *et al.*, 2015). Es importante señalar que la aprobación de esta ley se dio en plena expansión agrícola y en un escenario de agricultura continua. Información presentada por la Dirección de Recursos Renovables del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (en adelante MGAP) sostiene que, para 2014, el 95 % del área agrícola se realizaba bajo planes con control de uso del suelo, lo cual da cuenta de una buena aceptación de la medida por parte de los agricultores e ingenieros/as agrónomos/as, encargados de inscribir los planes de uso y manejo del suelo ante el Ministerio (MGAP, 2014).

La implementación de esta normativa, si bien fue aceptada, también fue cuestionada por el conjunto de agricultores. Peloché (2017) señala que la adopción de la normativa no fue libre de resistencias, que fueron suavizadas por estrategias estatales de difusión con campañas de sensibilización²⁵ dirigidas a los agricultores y enfocadas a la importancia del cuidado del suelo. Además, la implementación de la nueva normativa posicionó a los propietarios en corresponsables del manejo agronómico del suelo. La investigadora señala que los agricultores con más resistencia al cambio normativo fueron principalmente los arrendadores (y de zonas fuera de las de mayor aptitud agrícola), que tuvieron que planificar y organizar rotaciones, dejando de lado la estrategia desarrollada hasta el momento de la implementación de secuencias de cultivos de acuerdo con la conveniencia económica. Su resistencia remite a que las rentas pagas por la tierra no se ajustan a los requerimientos de los planes presentados para operar la tierra.

2.7. Ley de riego

A fines de 2017 se promulgó la Ley 19.553, que introdujo una serie de modificaciones a la Ley de riego con destino agrario (Ley 16.858), vigente desde 1997. Esta nueva legislación surgió como resultado de recomendaciones políticas emitidas por organismos financieros internacionales,

²⁴ El modelo USLE/RUSLE (Ecuación Universal de Pérdida de Suelo/Ecuación Universal de Pérdida de Suelo Revisada) para estimar tasas de erosión entendida como la pérdida de suelo por unidad de superficie (García Préchac, *et al.*, 2017).

²⁵ La normativa se presenta en distintos ámbitos de participación de productores agrícolas, eventos empresariales, en espacial exposiciones rurales (Expo Activa, Exposición de la Asociación Rural de Uruguay).

siendo el Banco Mundial el primero en plantear la necesidad de actualizar el marco jurídico del riego agrario para incorporarlo a las dinámicas de la especulación financiera. El objetivo principal era aplicar el riego en cultivos de cereales de verano, sistemas de producción de oleaginosas y pasturas para el ganado, con el fin de aumentar la productividad y estabilizar la producción al minimizar la sensibilidad al estrés hídrico.

A partir de 2012, el MGAP trabajó en una propuesta de riego basada en antecedentes internacionales proporcionados por el Banco Mundial. Estos elementos se reflejaron en la nueva ley de la siguiente manera: se crearon las Sociedades Agrarias de Riego (SAR), que no solo se encargarían del uso, manejo y aprovechamiento del agua (como establecía la ley de 1997), sino también del drenaje. Además, se estableció la figura de los Operadores de Sistema de Riego, responsables de la gestión de la entrega del agua, la facturación por su uso y el cobro de un precio por los servicios de explotación, conservación y administración de las infraestructuras de riego. Aunque esta práctica ya se llevaba a cabo anteriormente, especialmente en el riego de arroz, ahora adquiriría nuevas dimensiones.

Estas modificaciones tenían como objetivo expandir la frontera agrícola a través de la ampliación de la frontera hídrica (Santos, 2020). El riego en esta nueva etapa se basaba en experiencias del siglo XX, pero presentaba novedades en términos de infraestructuras, organización socioespacial y arquitectura de gestión. Se presentaba como una práctica complementaria que permitiría aumentar y estabilizar los rendimientos, enfrentando la variabilidad climática.

La Ley de riego también incluyó mecanismos financieros para promover la construcción de infraestructuras de riego, como la participación de fondos de inversión o las asociaciones público-privadas, entre otros. La justificación de la ley plantea que esta intensificación, con un enfoque “sostenible”, permitirá aumentar el uso del riego en cultivos de soja, maíz y trigo, que son en gran medida llevados a cabo por grandes empresarios. Esta expansión de la frontera agrícola a través de la ampliación de la frontera hídrica tiene como objetivo aumentar la producción en general, beneficiando principalmente a los sectores que han liderado la acumulación de riqueza agrícola en las últimas dos décadas (Santos y González, 2021). La fundamentación de la Ley plantea que esta intensificación, de carácter “sostenible”, busca incrementar el uso del riego en cultivos de soja, maíz y trigo, rubros que en gran medida son llevados adelante por grandes empresarios vinculados al agronegocio (González, Vásquez y Santos, 2022; Santos, 2020). Por lo tanto, el desarrollo de este

marco legislativo repercute en las posibilidades de las capas empresariales de expandir su producción y por lo tanto amplificar sus procesos de acumulación.

2.8. Treinta años de cambios legislativos para el agro

La información reseñada evidencia el conjunto de cambios legislativos acontecidos en los últimos 30 años que generaron el escenario en el que tuvieron lugar las transformaciones recientes del agro uruguayo.

Se observa un correlato entre la agenda de reformas institucionales y el crecimiento de la presencia del capital en el sector agropecuario. Las reformas institucionales llevadas a cabo implican la creación de marcos que simplificaron tanto el arribo como la operación de grandes capitales en el sector agrario. Se establecieron leyes que promovieron fuertemente la inversión a partir de exoneraciones fiscales; se desarrollaron formas jurídicas novedosas (fideicomisos) que, entre otras ventajas, no tributan algunos impuestos. Y si bien las sociedades anónimas no pueden tener tierra en el caso que sus acciones sean al portador, la propia legislación habilita la solicitud de excepciones al Poder Ejecutivo como recurso para el acceso a la tierra.²⁶ Además, en algunos casos se simplificó el ingreso y consolidación de capitales no agrarios (en especial financieros) y extranjeros en el sector agropecuario que fueron en parte causa y en parte resultado de la transformación del modelo productivo. El Estado como actor desempeñó un papel clave en la gestación de condiciones extraordinarias, captadas de modo enérgico por los actores empresariales desde inicios de la década del 2000.

En resumen, las reformas institucionales generaron un escenario propicio para que en la producción agropecuaria se desarrollasen procesos de intensificación productiva y flexibilización laboral, junto con formas jurídicas novedosas. Es posible vincular las características que asume esta reestructuración de los marcos institucionales en sus múltiples niveles con nuevas formas de organización del trabajo y la transformación de las lógicas productivas, así como con la emergencia de un estrato de empresas agropecuarias de gran escala que constituyen el objeto de estudio central de esta tesis.

3. El nuevo modelo en el agro uruguayo

²⁶ Información empírica relevada por la investigadora para otro proyecto de investigación en curso, da cuenta de que, a la fecha de redacción de este trabajo, no existen antecedentes de solicitudes de excepción a la posesión de tierra en propiedad por parte de sociedades anónimas con acciones al portador que hayan sido rechazadas.

El patrón de acumulación del agro contemporáneo uruguayo se caracteriza por cambios rotundos, particularmente visibles en los primeros años del siglo XXI. A continuación, se describirán algunos indicadores del sector agropecuario que permitirán dar cuenta del modelo de acumulación que se configura a nivel nacional.

3.1. *Modificaciones en el Producto Bruto Interno agropecuario*

Los primeros años del siglo XXI se caracterizaron por un ciclo de grandes precios de los *commodities*. El PBI agropecuario se incrementó a un promedio de 2 % anual entre 2002 y 2019, impulsado principalmente por la agricultura (Uruguay XXI, 2021). Sin embargo, Oyhançabal Benelli, Ceroni y Carámbula (2022) señalan que ese crecimiento se concentra en el período 2003- 2015 (en esos años se registró una tasa anual de +3,1 %), iniciándose luego una etapa de retracción. También destacan que, aunque el sector creció hasta 2015 por debajo del resto de la economía, su crecimiento tuvo un impacto muy significativo sobre otros sectores de actividad: el sector agroindustrial, por ejemplo, tuvo un fuerte crecimiento desde 2002, por encima de las actividades estrictamente primarias. Además, y reflejando el impacto de los altos precios internacionales de los *commodities*, se profundizó la orientación exportadora del agro uruguayo, configurándose como principal destino de la producción²⁷.

Considerando especialmente una clave histórica, Oyhançabal Benelli, Ceroni y Carámbula (2022) plantean que el aumento de las exportaciones agropecuarias está acompañado de cambios en su composición. Los autores observan dos tendencias: por un lado, una caída relativa en las exportaciones de origen ganadero como cueros, lana y carne; por otro, el aumento de otros rubros de carácter no tradicional, asociados con la producción forestal y agrícola. Este cambio de matriz modificó el perfil exportador tradicional del país, históricamente asociado a la ganadería.²⁸

²⁷ El cambio productivo de Uruguay se traduce en el crecimiento de las exportaciones agropecuarias y en el cambio de la composición de las mismas: se destacan las exportaciones de granos de soja y de productos derivados de la producción forestal (celulosa y otros) (Arbeletche y Guibert, 2018). Información de series del BCU para Uruguay permiten observar que el valor de las exportaciones de bienes agropecuarios (celulosa y productos de madera, soja, ganadería bovina y otros bienes agropecuarios) a inicios de los años 2000 superaba los 1.000 millones de dólares corrientes. Ese valor muestra un incremento sostenido hasta 2014 cuando se establece un período de caída y enfriamiento en el valor de los bienes exportables. La tendencia recupera fuerza hacia 2020 y en 2021 asume un récord histórico en el que las exportaciones de bienes agropecuarios superan los 8.000 millones de dólares representando aproximadamente un 70% de los bienes exportables del país.

²⁸ Entre 1870 y 1970 las exportaciones ganaderas representaron el 80 % del total de exportaciones. Mientas que entre 2005 y 2020 caen al 25 % (Oyhançabal Benelli, Ceroni y Carámbula, 2022).

3.2. *La estructura agraria y usos del suelo en Uruguay*

Los estudios desarrollados por Piñeiro (2010, 2014) señalan que, en Uruguay, como resultado de las transacciones de tierras agropecuarias entre 2000 y 2012, alrededor de siete millones de hectáreas cambiaron de titularidad. Se evidencian importantes cambios en la estructura agraria durante esos mismos años, cuyo rasgo más notorio es la pérdida de 12.544 explotaciones agropecuarias entre el 2000 y el 2011 (22 % del total). Cardeillac y Piñeiro (2017) señalan que la disminución de la cantidad de establecimientos agropecuarios tiene como correlato la concentración de tierra, ya que entre el 2000 y 2011 la superficie promedio de las explotaciones aumenta un 27 %. Además, resultados preliminares de una investigación en curso liderada por Oyhançabal Benelli y Figueredo que estudia el período de 1990-2020, permiten señalar que quienes vendieron tierras son mayoritariamente personas físicas, mientras que los que más compran tierras son personas jurídicas. Esta dinámica de transferencia de la tierra a personas jurídicas se reproduce en el caso del mercado de tierras en arrendamiento. El tejido social preexistente al fenómeno de anonimato en el control de la tierra (cuya expansión se observa desde mediados de la década del 2000) se basaba en productores agropecuarios tanto de carácter empresarial como familiar, por lo que este proceso de cambio en el control de la tierra puede estar ligado al recambio generacional del sector empresarial, en articulación con un escenario de precios de la tierra excepcionalmente altos.

Los trabajos dedicados a estudiar los cambios y permanencias en la estructura agraria uruguaya despliegan una línea interpretativa que da centralidad al ingreso del capital de origen financiero en el mercado de tierras. Este fenómeno presiona sobre los precios de la tierra, desencadenando una valorización tan explosiva como inédita. Como adelantamos en los capítulos precedentes, este proceso en clave global es referido en la bibliografía como parte del proceso más amplio de la “financiarización de la agricultura” (Sosa y Frederico, 2018). Los trabajos de Piñeiro (2010, 2014) sostienen que este profundo avance del capital financiero en el campo uruguayo se asocia de forma directa al crecimiento de las sociedades anónimas, teniendo como consecuencia un proceso de “anonimización” en la propiedad de la tierra. En esta línea, la tesis doctoral de Carámbula (2015), observa que el anonimato en la tenencia de la tierra se acompaña de un proceso de transnacionalización. Esto implica un creciente control de la tierra productiva uruguaya por parte de actores extranjeros, mediante sociedades anónimas en distintos países de distintas regiones. El análisis de Carámbula señala enfáticamente las implicancias de la presencia de la figura jurídica de

las sociedades anónimas en la dilución de responsabilidades de carácter laboral, ambiental, impositiva, económicas, de los actores empresariales que se instalan en tierras uruguayas.

Piñeiro y Moraes (2008) sostienen que a principios del siglo XXI ocurrieron una serie de transformaciones que revirtieron el proceso de “estancamiento dinámico”²⁹ que caracterizó al sector agropecuario de Uruguay hasta los últimos años del siglo XX. Bervejillo y Bertamini (2014) enfatizan el rol que asume la producción ganadera en este proceso, considerando que es un aspecto escasamente mencionado. Destacan que si bien el crecimiento económico del agro nacional fue impulsado por el desarrollo de la agricultura de secano, liderado por la expansión del cultivo de soja y la cadena forestal, las innovaciones en la ganadería y la lechería también contribuyeron a ese crecimiento.

Estos procesos de cambio han estado bajo la lupa de varias investigaciones del agro nacional que apuntan a entender las forma de gestionar y organizar la producción agraria que despliegan los nuevos actores que controlan la tierra (Piñeiro y Cardeillac, 2014; Errea *et al.*, 2011; Riella y Romero, 2014, Oyhançabal Benelli y Narbondo, 2018).

Cardeillac (2018) analiza los cambios en la estructura agraria uruguaya recurriendo al análisis de los tres últimos Censos Generales Agropecuarios (CGA) de 1990, 2000 y 2011. Los resultados de su trabajo contribuyeron a sistematizar algunas de las transformaciones más relevantes del agro uruguayo a principios del siglo XXI. Entre ellas, las más evidentes tienen que ver con la contracción de la producción familiar³⁰ frente a la producción empresarial y con la penetración del modelo del agronegocio en esta última. El estudio señala que como resultado de ambas se produce una clara polarización de la estructura social, en el contexto de una creciente hegemonía del modelo productivo y de negocios centrado en la generación de ganancias.

²⁹ Para Piñeiro y Moraes (2008), hacia 1970 se generalizó el concepto de “estancamiento dinámico” para dar cuenta de una tendencia de varias décadas en relación con el crecimiento casi nulo del producto agrario por habitante. El carácter “dinámico” hace referencia a que los grandes subsectores (agrícola y ganadero) presentaban comportamientos diferenciales en términos de crecimiento, y también que al interior de cada subsector se generaban importantes transformaciones en su composición, como por ejemplo en la ganadería, que se dio un crecimiento de la carne, y en contraparte la disminución de la producción de lana.

³⁰ La teorización sobre la sociedad rural uruguaya, influenciada por los estudios campesinos en Latinoamérica (Astori *et al.*, 1982), avanzó en definir con mayor precisión lo que en los estudios previos a la dictadura se denominaba como *clases medias* y/o *minifundio* (Errandonea, 1970) y que ahora se pasarán a conceptualizar como *productores o agricultores familiares*. Se trata de una clase social diferente a los asalariados y los empresarios, cuya particularidad resulta de la intersección entre la propiedad/posesión de la tierra y el predominio del trabajo familiar. De esta nueva clasificación emergió un nuevo esquema trinitario de análisis de clases sociales agrarias que desde entonces es dominante en la sociología rural local, y que está conformado por: a) empresarios que contratan trabajo asalariado; b) asalariados que venden su capacidad de trabajo, y c) productores familiares (Piñeiro, 1985, 1991, 2014; Chiappe, 2013).

A continuación, el cuadro 3 muestra la evolución de la estructura agraria desde principios del siglo XX.

CUADRO 3

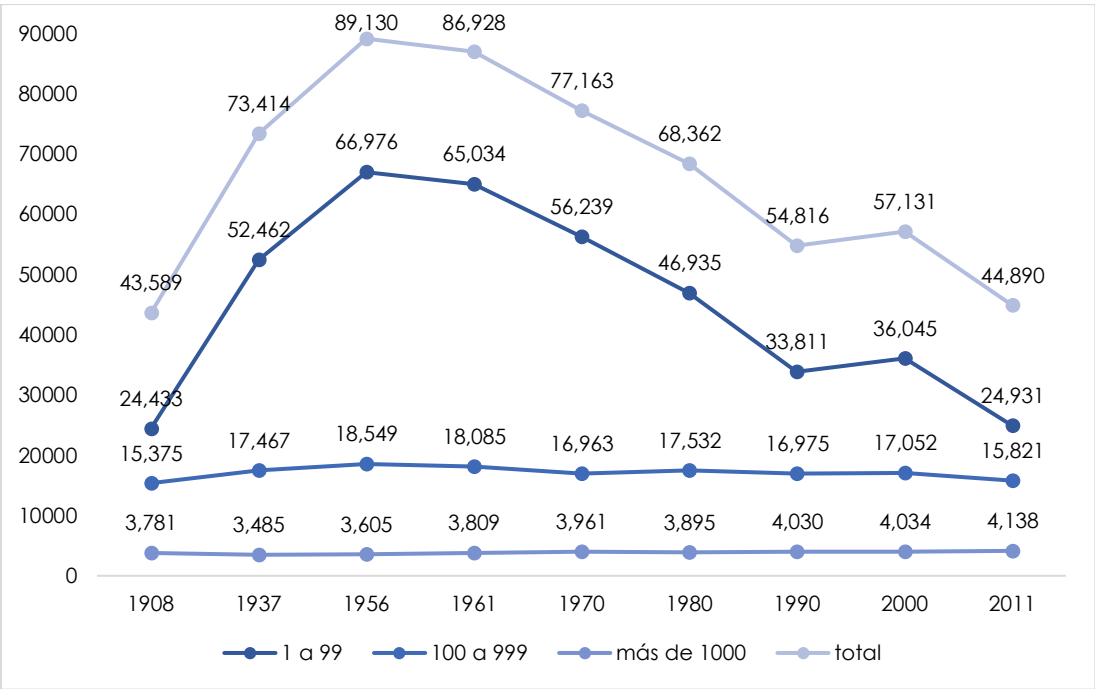
Cantidad de establecimientos agropecuarios según estrato de superficies (1908-2011)

ESTRATO (HA)	1908	1937	1956	1961	1970	1980	1990	2000	2011
1 a 99	24.433	52.462	66.976	65.034	56.239	46.935	33.811	36.045	24.931
100 a 999	15.375	17.467	18.549	18.085	16.963	17.532	16.975	17.052	15.821
1000 y más	3781	3485	3605	3809	3961	3895	4030	4034	4138
TOTAL	43.589	73.414	89.130	86.928	77.163	68.362	54.816	57.131	44.890

Fuente: elaboración propia sobre la base de Finch (1980) y Censos Generales Agropecuarios.

GRÁFICO 1

Establecimientos agropecuarios según estrato de superficies (1908-2011)



Fuente: elaboración propia sobre la base de Censos Generales Agropecuarios.

La información arrojada por el cuadro 3 permite ver el aumento durante la primera mitad del siglo XX de las explotaciones agropecuarias, fundamentalmente las de menor tamaño (hasta 99 hectáreas), asociadas a la producción familiar. Este incremento es el resultado de una serie de políticas de principios del siglo de carácter netamente distributivo, que fomentaron la producción familiar. Las políticas proteccionistas vinculadas a la industria sustitutiva de importaciones también apuntaron a la urbanización y la creación de un mercado de carácter interno de alimentos provenientes del cordón hortícola montevideano y algunas ciudades del interior.

El incremento de unidades productivas se vincula también con la subdivisión de establecimientos grandes, producto de herencias familiares. Según Piñeiro (2012), durante la primera mitad del siglo XX los establecimientos ganaderos típicos combinaban la producción ovina y bovina, y ocupaban superficies mayores a 1000 hectáreas, mientras que el predio agrícola típico consistía en chacras usualmente de menos de 100 hectáreas, con niveles bajos de inversión en maquinaria e insumos industriales, donde se producían cereales.

El aumento de explotaciones se verifica hasta el censo de 1956. A partir de allí los siguientes censos registran una tendencia paulatina a la disminución de la cantidad de explotaciones junto con el aumento de su tamaño medio. Así, mientras el Censo General Agropecuario de 1956 arrojaba un promedio de 199 hectáreas por explotación, algo más de 50 años después esa superficie prácticamente se duplica, trepando a 361 hectáreas promedio por explotación.

Los datos censales permiten observar que, hacia la mitad del siglo XX, se daba una distribución de la tierra desigual. Más allá de la forma de tenencia (propiedad, arrendamiento, medianería), la tierra se repartía de forma desigual entre los 89.130 establecimientos agropecuarios relevados en 1956. Las unidades de hasta 100 hectáreas representaban prácticamente las tres cuartas partes del total de establecimientos, pero ocupaban el 10 % de la superficie agropecuaria. En el otro extremo, las mayores de 1000 hectáreas eran apenas el 4 % del total de los establecimientos y concentraban más de la mitad de la superficie agropecuaria del país.

A partir de 1956 el número de establecimientos agropecuarios disminuyó de manera sostenida, particularmente los de menor tamaño, lo cual repercutió en el desplazamiento de productores familiares. Este proceso profundizó la concentración en el uso de la tierra. Como ya fue señalado, el último análisis intercensal disponible (2000-2011) muestra la agudización de estos fenómenos,

con una caída en el número total de explotaciones (12.241), lo que se traduce en la salida del 21 % de establecimientos en relación con el censo del año 2000. Además, la superficie media de las explotaciones alcanzó las 367 hectáreas (74 hectáreas más que el censo del 2000). Estos fenómenos se explican de modo mayoritario por la reducción de las explotaciones con superficies menores a 100 hectáreas, que son las que más descienden en términos tanto absolutos como relativos, como se observa en el cuadro 3 y el gráfico 1.

Los datos muestran que en el último período intercensal se agudizó la tendencia de caída de las explotaciones iniciada a mitad del siglo pasado. La lectura del cuadro 3 permite observar una dinámica en cierto modo paradójica en el largo plazo. En efecto, al comparar los datos de los censos de 1908 y el último de 2011, se observa que habiendo pasado más de 100 años de la medición de 1908, la estructura agraria en Uruguay muestra una distribución similar de la tierra. Sin embargo, como se ha descrito, a lo largo del siglo XX la participación relativa de los estratos de menor tamaño registra un ciclo de movimientos contrapuestos. En tal sentido, volver cien años después a una estructura agraria similar en cuanto a la distribución de la tierra por escala de extensión se explica, entre otras cosas, por el intenso proceso de compraventa desde el 2000 y, particularmente, por el peso de las transacciones de gran escala en el campo uruguayo.

Para avanzar en las implicancias de este proceso de “cambio de manos” de la tierra, es importante considerar la medida en que ha estado acompañado por cambios en los usos del suelo. El cuadro 4 integra la evolución de la cantidad de explotaciones por estrato de superficie según el tipo de actividad realizada (medido en función del rubro principal de ingresos de la explotación).

CUADRO 4

Cantidad de explotaciones por rubro principal (ingreso) y superficie
(Censos Generales Agropecuarios 2000 y 2011)

	AÑO	TOTAL	1 A 99 (HAS)	100 A 499(HAS)	500 Y MÁS (HAS)
TOTAL	2000	57.13	36.045	13.165	7921
	2011	44.89	24.931	12.013	7946
Ganadería	2000	32.34	15.346	10.082	6913
	2011	24.85	10.105	8.665	6078
Lechería	2000	6.037	3.693	1.943	401
	2011	4.398	2.450	1.590	358
Agricultura seco y arroz	2000	1.482	647	466	337
	2011	2.481	679	880	957
Forestación	2000	1.015	163	254	191
	2011	785	570	242	380
Horticultura	2000	5.263	sin datos	sin datos	sin datos
	2011	2.614	sin datos	sin datos	sin datos

Fuente: elaboración propia sobre la base de Finch (1980) y Censos Generales Agropecuarios.

A excepción de la agricultura de seco (soja, maíz, trigo, cebada, colza y sorgo) y del cultivo de arroz, donde las explotaciones aumentaron cerca de 67 % (más 1000 explotaciones) en el período 2000- 2011, en el resto de los rubros se registró una caída en la cantidad de explotaciones. En la ganadería extensiva es donde más se evidencia esta caída: se perdieron cerca de 8000 unidades en el mismo período, lo que representa más de la mitad del total de explotaciones globalmente perdidas en este período intercensal. De las explotaciones ganaderas que se perdieron, más de .000 pertenecían al estrato de menor tamaño (hasta 99 hectáreas).

Las mudanzas en la estructura agraria que surgen de los datos censales analizados no pueden comprenderse sin considerar la importancia del fuerte aumento en los precios de la tierra a lo largo de las últimas dos décadas. Este fenómeno se vincula con la presión por el acceso y control de la tierra por la vía de la compra. El precio medio anual de la tierra se incrementó de modo ininterrumpido desde 2002, cuando el precio promedio era de US\$ 386/ha, hasta tocar su pico máximo en 2014, al llegar a US\$ 3934/ha. Esto implica que entre 2002 y 2014 la tierra multiplicó

por más de diez su valor. Considerando el período en su conjunto, se observa que el precio promedio en el período 2000-2010 de la hectárea rondó los US\$ 550, llegando a US\$ 3295 en 2020.

Las operaciones de compraventa totalizaron 8.700.000 hectáreas en el período que va de 2000 a 2020. Los primeros diez años de esa etapa fueron los más dinámicos en términos de la cantidad total de hectáreas involucradas en las transacciones, alcanzando a más de 6 millones de hectáreas. Sin embargo, un campo puede haber sido comprado y vendido más de una vez durante el período analizado y en esas casi nueve millones de hectáreas compradas y vendidas en los últimos veinte años es posible que haya campos que hayan cambiado de dueño en más de una oportunidad. De hecho, la investigación liderada por Piñeiro en 2012 encuentra que muchos padrones rurales³¹ habían sido vendidos entre dos y seis veces. Esta información brinda una perspectiva valiosa para comprender y abordar los desafíos que este fenómeno engloba y es relevante en el marco de la investigación desarrollada, ya que los cambios frecuentes de propiedad pueden indicar además de una alta rotación de dueños de tierra, un proceso creciente de concentración. Comprender estas dinámicas es crucial para el análisis de las implicaciones en la gestión sostenible de los recursos agrícolas. Los cambios frecuentes de dueño pueden afectar la planificación a largo plazo, la inversión en infraestructuras agrícolas y la adopción estructural de prácticas de cuidado del suelo. Estos factores son fundamentales para evaluar los riesgos asociados a la estabilidad y resiliencia de las operaciones agrícolas a gran escala, así como para examinar las posibles implicaciones en términos económicos, sociales y ecológicos.

En 2006 se registra el mayor número de operaciones de compraventa de campos (859.000 hectáreas), lo que implicó que en un solo año el 5 % de las tierras de Uruguay cambiaran de titular. Conforme la tierra incrementó su precio de mercado, el número de operaciones y la superficie transada fue descendiendo.

En relación con el precio de la tierra y la cantidad de tierra vendida por operación, Piñeiro (2012) señala que, entre 2000 y 2010:

En el estrato de 10 a 200 hectáreas, el precio se multiplica por 3,8 veces. Esta razón crece a medida que se aumenta el estrato de tamaño de las operaciones: 4,1 veces para el estrato de 200 a 500 ha; 5,5 veces para el estrato de 500 a 1000 ha; 7,3 veces para el estrato de 1000 a 2000 ha; y 12 veces para el estrato de más de 2000 ha. Es decir que el incremento de los precios analizados por estrato, estaría reflejando una mayor demanda por las operaciones de mayor tamaño. Dicho de otro modo, a lo largo del período, los compradores han estado dispuestos a pagar un precio unitario mayor cuanto más grande sea la superficie de campo que está siendo transada (Piñeiro, 2012: 530).

³¹ Los “padrones rurales” se constituyen como las unidades de registro en el Catastro Municipal y sirve para delimitar físicamente una porción de tierra. Un establecimiento agropecuario puede estar compuesto de uno o varios padrones.

Este análisis ilumina la noción de que existió una fuerte demanda de tierras que supuso una alternativa económica sumamente atractiva para los productores agropecuarios familiares y empresariales de Uruguay, tanto para vender y salir de la producción como para arrendar sus campos y correrse de la producción.

CUADRO 5

Compraventa de tierras para uso agropecuario.

Número de operaciones, superficie vendida y valor por año.

Período 2000-2020

AÑO	NÚMERO DE OPERACIONES	SUPERFICIE VENDIDA		VALOR	
		Total (miles ha)	Promedio (ha)	Total (millones US\$)	Promedio (US\$/ha)
TOTAL	39.901	8.700	218	14.627	2.243
2000	1.517	308	203	138	448
2001	1.966	530	270	219	413
2002	1.598	365	229	141	386
2003	2.156	741	344	311	420
2004	2.746	758	276	503	664
2005	2.872	846	295	613	725
2006	3.245	859	265	972	1.132
2007	3.277	676	206	968	1.432
2008	2.959	684	231	1260	1.844
2009	1.847	323	175	753	2.329
2010	2.093	336	161	885	2.633
2011	2.288	354	155	1130	3.196
2012	2.060	336	163	1166	3.473
2013	1.868	371	199	1305	3.519
2014	1.257	178	142	702	3.934
2015	1.245	176	142	632	3.584
2016	909	136	150	460	3.380
2017	1.139	187	164	694	3.712
2018	938	159	170	519	3.257
2019	959	225	234	751	3.342
2020	962	153	159	505	3.295

Fuente: elaboración propia sobre la base de Series Precios de la tierra DIEA-MGAP sobre la base de DGR.

Piñeiro (2012) permite traer en consideración otro elemento de interés para reponer las dinámicas de cambio agrario contemporáneas, en particular a través de su vinculación con las transformaciones en la tenencia de la tierra. Sobre la base de la información recopilada por la DIEA, referida a la nacionalidad de quienes compraron y vendieron tierras durante el período 2000/2008, el autor verifica un proceso de disminución pronunciada de la cantidad de tierras en manos de propietarios uruguayos. En el balance de esos años, las tierras en manos uruguayas suman 1.810.000 ha; 40.000 ha pasaron a manos de propietarios argentinos, y, en contraste, los brasileños redujeron su tenencia en 105.000 ha.

El análisis realizado por Piñeiro revela la complejidad que subyace a estas cifras generales. Como se mencionó anteriormente, las tierras vendidas por los uruguayos no siempre son adquiridas por personas físicas, sino también por otras formas jurídicas, es decir, por sociedades de diverso tipo y de las cuales no es posible identificar la nacionalidad de sus integrantes (aunque se pueda suponer que posiblemente muchas de ellas sean de inversores extranjeros).

Los datos relevados por el Censo General Agropecuario de 2011 actualizan la información provista por la DIEA, vinculándola con la efectiva explotación de la tierra. El cuadro 6 presenta para este año la nacionalidad del productor agropecuario bajo cualquier régimen de tenencia de la tierra.

CUADRO 6

Número de explotaciones y superficie explotada según nacionalidad del productor (2000-2011)

NACIONALIDAD DEL PRODUCTOR	EXPLOTACIONES		SUPERFICIE(HA)	
	2000	2011	2000	2011
TOTAL	57.131	44.781	16.429.683	16.357.298
Uruguayo	54.908	36.395	14.848.930	8.120.270
Argentino	431	277	225.327	91.677
Brasileño	563	231	705.974	265.365
Otras nacionalidades*	736	368	481.186	158.598
No aplicable**	493	7510	157.266	7.721.388

Fuente: elaboración propia sobre la base de DIEA.

* La categoría “otras nacionalidades” corresponde a personas físicas propietarias de tierra que no son uruguayas, brasileñas o argentinas.

** La categoría “no aplicable” se refiere a personas jurídicas que realizan producción agropecuaria.

El cuadro muestra que la tierra que controlan las personas físicas bajo cualquier forma de tenencia³² (sean uruguayas, brasileñas, o argentinas) disminuyó de casi 96 % a 53 %. El grueso de esa disminución se explica centralmente por la pérdida de tierras que se encontraban en manos de uruguayos. En tanto la superficie total se mantuvo prácticamente estable entre 2000 y 2011, es dable afirmar que estas tierras en manos de las personas físicas pasaron a ser controladas por personas jurídicas en la figura de sociedades anónimas (que conforman principalmente la categoría “No aplicable”) y en cuya composición puede haber tanto capitales nacionales como extranjeros. En esa línea, Saavedra y Fagúndez (2013) señalan que el fenómeno de mayor destaque es que los vendedores fueron personas físicas y los compradores sociedades anónimas, lo cual redundó en un aumento de la participación relativa de esta última forma jurídica, tanto en relación con el número de explotaciones como con la cantidad de tierra que controlan en propiedad.

Las explotaciones de sociedades anónimas pasaron de ocupar una posición absolutamente marginal a representar poco más de 10 % del total de explotaciones, pero al mismo tiempo dan cuenta del 43 % de la superficie agropecuaria de Uruguay. La otra mirada de este proceso es que se redujo notablemente el volumen de explotaciones agropecuarias de uruguayos (-34 %) que pasaron de controlar el 90 % de la superficie en 2000 al 53 % en 2011.

Problematizar estos procesos en términos de acaparamiento de tierras es un tema que ha sido atendido por la agenda académica. Oyhançabal Benelli y Narbondo (2018) sostienen que el caso uruguayo ha sido manejado por parte de la literatura como ejemplo de *land grabbing*, ya que sería el país más afectado en términos relativos, con un 19 % de su área total bajo el control de grandes empresas.

Otros estudios sostienen que si se toma una definición más restringida acerca del acaparamiento de tierras, como la planteada por la FAO (2012) (que limita la noción a la presencia de un gobierno extranjero en inversiones en tierras y producción agropecuaria), entonces la incidencia del acaparamiento es mínima.

La compra de tierra durante los primeros años del siglo XXI se destaca por la demanda para forestación y agricultura de secano. Esto se vincula con el alto precio de los *commodities* en el mercado internacional. La demanda de tierra para compra desde mediados de la década del 2010 corre el foco de la agricultura y la forestación para incorporar crecientemente la demanda de tierra con fines ganaderos.

³² Se refiere a propiedad, arrendamiento, medianería y/o ocupación.

Es menester observar que la demanda de tierra también incluyó los arrendamientos y tuvo un dinamismo más pronunciado en áreas con potencial agrícola y ganadero. Así, los datos relevados y analizados en la investigación permiten dar cuenta de que los precios de los arriendos se comportaron de forma similar a los de compraventa.

La información de la Dirección de Estadísticas Agropecuarias muestra que los precios de los arrendamientos experimentaron incrementos tanto si fueran para uso ganadero como agrícola. En el año 2000, el precio promedio de un arriendo anual era de 28 US\$/ha. Al igual que con los precios de venta, en 2014 registraron un máximo histórico, situándose en 173 US\$/ha. Es importante señalar que el precio acordado varía según la calidad del suelo y el uso productivo que tendrá la tierra arrendada. A modo de ejemplo, el último informe disponible de la serie “Precio de la tierra. Arrendamientos 2020” elaborado por la Oficina de Estadísticas Agropecuarias del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca (2021), da cuenta de una brecha entre el precio promedio de los arriendos agrícolas de 2020 para cultivos de secano (225 US\$/ha) y el de campos para la ganadería (68 US\$/ha).

El análisis de estos datos es coincidente con la perspectiva señalada por Piñeiro (2012):

[...] el análisis del valor pagado por hectárea arrendada dice mucho acerca de las características del proceso. El alto precio pagado por las tierras que se dedicaron a la agricultura de secano está vinculado a que posiblemente se hayan dedicado a la siembra de soja, trigo y en menor medida maíz y girasol. Solo los precios que tienen estos granos en el mercado internacional pueden explicar el valor de estas rentas. No debe olvidarse que también están asociadas a las tierras de mejor calidad que tiene el país (Piñeiro, 2012).

Como se desprende del cuadro 5, en el período 2000-2020 (el mismo analizado en el caso de la compraventa) se arrendaron casi 16.000.000 de hectáreas, que equivalen a la totalidad de la superficie agropecuaria de Uruguay. El año que más tierra se arrendó fue 2008, cuando la suma de los contratos de arrendamientos registrados involucró una superficie algo superior al millón de hectáreas. Este proceso se vio ciertamente facilitado por la modificación de la Ley de Arrendamientos introducida a principios de la década de 1990. Esta ley introduce la posibilidad de arrendar por períodos cortos, lo cual facilita el ingreso y la salida de la producción.

CUADRO 7

Superficie arrendada y precio promedio del arriendo, 2000-2022

AÑO	SUPERFICIE ARRENDADA	
	Total (miles ha)	Precio medio (US\$/ha/año)
TOTAL	15.916	93
2000	415	28
2001	406	26
2002	475	24
2003	561	29
2004	574	37
2005	536	38
2006	540	47
2007	826	60
2008	1.115	123
2009	727	101
2010	1.104	128
2011	909	152
2012	945	161
2013	887	166
2014	887	173
2015	853	124
2016	653	112
2017	908	122
2018	877	109
2019	814	106
2020	904	107

Fuente: elaboración propia sobre la base de Series Precios de la tierra DIEA -MGAP

En relación con la localización de los arrendamientos, un informe de la DIEA (2021) muestra que el área de mayor concentración de arrendamientos para la producción ganadera se ubica al norte del Río Negro. En los departamentos localizados en esa zona se ubican los establecimientos que mayor cantidad de hectáreas arrendaron. Por su parte, los arrendamientos de tierras para uso

agrícola (particularmente para soja y otros cultivos de secano) se concentran en el litoral del país, donde se ubican las tierras de mayor productividad y mejor aptitud agrícola.

4. La agricultura en Uruguay en clave histórica

A continuación, se presentan los rasgos centrales de la evolución de la agricultura de secano en Uruguay.

Moraes (2015) señala como uno de los hitos del siglo XX la modernización del campo uruguayo, ocurrido entre 1860 y 1914. Este proceso alteró el tamaño y la distribución de la población en el medio rural; la transformación de las economías agrarias preexistentes, y la emergencia de nuevas formas de estar en el medio rural, redefiniendo el uso de los recursos naturales y el desarrollo de relaciones sociales agrarias acordes con estos. Los cambios tecnológicos desempeñaron un rol preponderante, potenciando la productividad de las praderas naturales. La autora plantea al respecto:

Es posible identificar unos paisajes ganaderos que el uruguayo de mediana edad reconocería como típico del campo uruguayo: esencialmente se trata de una retícula de grandes y medianas estancias mixtas donde se combinan en proporciones variadas según condiciones de suelo y humedad la producción de bovinos y ovinos [...]. La estructura social característica de estos paisajes ganaderos es la que tiene en la cúspide la figura de un estanciero que hace un uso extensivo de los recursos naturales, con escasa inversión en pasturas, aguadas y tecnologías, baja productividad, y basa sus ganancias en poseer muchas tierras. Puede identificarse como el tipo empresarial predominante en la primera mitad del siglo XX, ubicado principalmente en los departamentos del centro, norte y noreste del país, donde predomina el basalto superficial. En la segunda mitad del siglo cobró mayor importancia un empresario agrícola-ganadero menos esquivo de la innovación tecnológica y dispuesto a combinar la producción ganadera con la agricultura protegida, localizado predominantemente en el sur y el litoral oeste del país, donde se encuentran las tierras de mejores aptitudes agrícolas (Moraes, 2015: 24).

El Censo Agropecuario de 1908 permite ilustrar el Uruguay rural de principios del siglo XX: muestra una superficie agrícola de 671.000 ha, entre cultivos de invierno y de verano, que aumentaba en un contexto internacional favorable de altos precios de los cereales, políticas proteccionistas del gobierno batllista de la época y una inmigración europea con cultura y conocimiento agrícola. La agricultura se realizaba bajo tracción animal (Bertino y Bucheli, 2000), siendo los principales cultivos de esa época el trigo, que ocupaba más de la mitad del área, el maíz y el lino.

CUADRO 8

Superficie sembrada, producción y rendimiento de las principales producciones agrícolas, 1908

CULTIVO	SUPERFICIE	PRODUCCIÓN	RENDIMIENTO
TOTAL	670.696	298.384	445
Invierno	413.583	201.631	488
Verano	257.113	96.753	376

Fuente: Elaboración propia sobre la base de MGAP/DIEA.

De los Campos y Pereira (2002) sostienen que para 1930 se alcanzó el millón de hectáreas agrícolas. Adicionalmente, con la aparición del arroz, la cebada, el girasol y la remolacha azucarera comenzó una diversificación de los cultivos. El trigo siguió abarcando aproximadamente la mitad del área agrícola, seguido del maíz, el lino y la avena.

A mediados del siglo XX y en el marco del modelo de sustitución de importaciones, el área dedicada a la agricultura creció a una tasa acumulativa anual del 10,7 %, alcanzando en 1956 1.660.000 ha, de las cuales el 87 % eran sembradas con cereales por 20.000 productores agrícolas (Arbeletche, 2017). Este escenario fue favorecido por el contexto internacional de la segunda posguerra, en el que los altos precios internacionales de los productos agrícolas se conjugaron con la introducción y expansión de la mecanización y una política nacional favorable, que aplicó varios instrumentos de estímulo a la producción agrícola (fijación de precios, crédito subsidiado e intervención estatal en la comercialización). La organización productiva en ese entonces consistía en la agricultura continua con laboreo convencional.

Hill, *et. al* (2015) muestran además que la zona de cultivos se movilizaba desde el sur (donde los problemas de erosión y agotamiento de los suelos de la región se traducían en un estancamiento de los rendimientos) hacia el litoral del país, que se encontraba en mejores condiciones agroecológicas.

Castro (2018) señala que la adopción de tecnología en Uruguay a lo largo del siglo XX no fue uniforme en las distintas regiones y actividades rurales del país. Su investigación plantea que la agricultura ha sido históricamente la portadora de innovaciones en el medio rural y que la difusión

del tractor respondió a un proceso de prueba, experimentación y aprendizaje que se inició en las zonas agrícolas y luego se difundió al resto del país. Según este autor, la mecanización fue de gran importancia en el sur y litoral del país, lo que generó una concentración inicial de la maquinaria en esas zonas, que fue disminuyendo conforme se incorporaron nuevos adoptantes de maquinaria en el centro y norte del país.

Ernst y Siri (2012) plantean que en las décadas de 1970 y 1980 el esquema agrícola cambió a un sistema de rotación de cultivos con pasturas perennes sembradas, acompañado por el uso de fertilizantes. Este cambio repercutió en una fuerte caída del área sembrada (de más de 1.000.000 ha a menos de 700.000 ha), así como también significó una fuerte caída en la cantidad de productores involucrados (que pasaron de ser más de 20.000 a menos de 3.000 productores) y una regionalización de la superficie sembrada. La agricultura se consolidó en el litoral sur-oeste, y el esquema de producción establecido permitió no solamente reducir las pérdidas de suelo por erosión sino también mejorar la calidad del suelo deteriorada en la fase anterior. Este cambio, repercutió favorablemente en los rendimientos de los cultivos.

Rodríguez (2010) señala que, entre los años ochenta y la primera década del siglo XXI, el área dedicada a la agricultura se mantuvo baja, respaldada en una reducción de costos por unidad de producción que las hizo ser más competitivas aun, en un contexto de bajos precios internacionales de los *commodities*, amparada además por el incremento de la productividad de la tierra. Este escenario se completó con el complemento de la producción agrícola con otros rubros, como ganadería o lechería, para reducir costos y mejorar así la rentabilidad. El esquema productivo general continuó siendo agrícola-ganadero en rotación y con una importante concentración en el litoral oeste de Uruguay.

Ernst (2009) sostiene que, en relación con la incorporación de innovación tecnológica, esta etapa se caracterizó por iniciar el proceso de adopción de la siembra directa, lo que redujo los riesgos de erosión del suelo, de pérdida de la productividad y mejoró los costos de producción.

Durante los años noventa el trigo fue el cultivo de mayor importancia en la agricultura nacional, destinado al mercado interno para la elaboración de harina (Gutiérrez, 2009). La cebada cervecera ocupaba el segundo lugar pero, a diferencia del trigo, su producción se realiza bajo contrato entre productores y la industria procesadora. El principal producto derivado de la cebada, la malta, tenía como destino la exportación a Brasil. También durante los años noventa se cultivaron granos forrajeros para alimento de animales. Finalmente, el girasol tuvo un lugar importante dentro de las

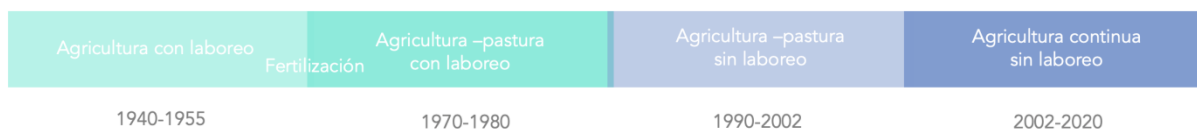
oleaginosas, también para el mercado externo (Souto, 2007). Es oportuno señalar que por entonces la producción de soja no tenía importancia entre los cultivos implantados en el país.

Hacia final de los años noventa y entrada ya la primera década del siglo XXI, se sucedieron una serie de escenarios complejos que afectaron el desarrollo de la actividad agraria: la devaluación de la moneda en los países vecinos (primero Brasil y luego Argentina); la caída de las cotizaciones internacionales de los cereales; las dificultades climáticas (sequías y excesos hídricos), que provocaron enfermedades en los cultivos, y la gran crisis económico-financiera que sufrió Uruguay en 2002 y que implicó un importante nivel de endeudamiento en el sector agropecuario.

Así, a lo largo del siglo XX, el desarrollo agrícola en Uruguay ha ido lenta y progresivamente ocupando nuevas tierras agrícolas, en parte debido a la dificultad de incorporar innovaciones tecnológicas para incrementar la producción. A continuación, se presenta un esquema ordenador en términos cronológicos de los procesos descritos (figura 2).

FIGURA 2

Representación de los cambios en uso del suelo en la agricultura de secano en Uruguay, 1940-2020



Fuente: elaboración propia.

Arbeletche, analiza estos procesos de modo comparado con el caso argentino y señala:

[...] en este aspecto el proceso era muy similar al que ocurría en la agricultura argentina. La gran diferencia se establecía en la sostenibilidad productiva de los suelos. Mientras que en la zona pampeana (o “zona núcleo”) de producción de granos de Argentina los suelos tenían condiciones de productividad y sostenibilidad muy altas, en la zona agrícola de Uruguay la agricultura con laboreo convencional rápidamente deterioraba la productividad y las chacras se abandonaban como campo natural “en descanso” y retornaban a producción luego de 5 a 10 años en ciclos cada vez más cortos de uso agrícola (Arbeletche, 2017: 56).

A partir del año 2000 se desarrollaron un conjunto de factores que, articulados, delimitaron un escenario favorable al desarrollo de la agricultura y un crecimiento notable y sostenido del agro en Uruguay. Es posible distinguir estos factores como globales o locales (Carámbula, 2015). Entre los factores globales es posible destacar:

- a) El incremento en la demanda mundial de alimentos (principalmente soja), motorizado por los países emergentes de la región asiática.
- b) El aumento del precio del petróleo y la búsqueda de nuevas fuentes de energía en los biocombustibles (que impacta en forma indirecta en el precio de las materias primas que pueden utilizarse con ese fin).
- c) La difusión de innovaciones tecnológicas, principalmente el paquete tecnológico que engloba siembra directa, semillas transgénicas y fertilizantes.
- d) La crisis financiera y la reorientación de capitales hacia el sector agropecuario, a partir de la adquisición de tierras en propiedad y/o la inyección de capital en emprendimientos productivos.
- e) La liberalización del comercio agrícola y tendencia a la apertura comercial.

A nivel local, a partir de 2002 y 2003 se distinguen algunos elementos catalizadores del crecimiento de la actividad agrícola en el país:

- a) El bajo precio de la tierra, tanto para compraventa como arrendamiento, en relación con el de los países de la región.
- b) Las características climáticas del país y la disponibilidad de suelos con buena aptitud agrícola.
- c) La devaluación del peso uruguayo (con la consiguiente mejora de la competitividad) y la subsecuente recuperación de los mercados externos.
- d) La rápida difusión del modelo tecnológico de la siembra directa, con la utilización de semillas genéticamente modificadas y agroquímicos (posibilitada por la disponibilidad de líneas de crédito bancarios y líneas de financiamiento de las empresas proveedoras de insumos).
- e) La inexistencia de impuestos a las exportaciones de productos agropecuarios.

Este escenario de convergencia de factores globales y locales hizo que la agricultura uruguaya transitara hacia un proceso de intensificación y expansión.

La superficie dedicada a la producción de cultivos anuales creció de forma constante, lo que generó dos procesos simultáneos: la intensificación en el área agrícola tradicional en la región del litoral oeste y la expansión hacia nuevas zonas, principalmente centro y norte del país. La intensificación fue el resultado del incremento de unidades de capital por hectárea. Los antecedentes acerca del

proceso de intensificación agrícola señalan que: a) es el resultado de un mayor rendimiento por cada de unidad de superficie y unidad de tiempo, y b) es una noción contrapuesta a “extensificación” (Figueredo, Guibert y Arbeletche, 2019). Este proceso también está ligado a las secuencias de cultivos, incrementando la cantidad de cultivos por unidad de tiempo,³³ lo cual se posiciona como una alternativa tendiente a mejorar la eficiencia de los sistemas agrícolas actuales (Monzón *et al.*, 2014).

El proceso de intensificación agrícola, al entender de Ernst y Siri (2012), tuvo lugar a partir de dos movimientos simultáneos: a) la sustitución del sistema de rotación de cultivos y pasturas tradicional por un sistema de agricultura continua, realizado en casi su totalidad sin laboreo, y b) la incorporación de nuevas zonas con potencial agrícola, que hasta ese entonces se destinaban a la ganadería. De este modo se sustituyó el sistema ganadero extendido sobre campo natural por el mismo sistema de cultivo y manejo del suelo que en el litoral Oeste del país.

5. La sojización de la agricultura en Uruguay

La actividad agrícola presenta una dinámica de fuerte crecimiento, con una producción global de granos que se expandió en forma muy significativa en los últimos 20 años como resultado de un aumento de la superficie dedicada a la agricultura, principalmente el cultivo de soja y de la productividad media.

5.1. La soja en números

Los primeros registros de la producción de soja en Uruguay datan de la década de 1960. Hasta la zafra 2002/2003 fue un cultivo de escasa relevancia, siendo excepcionales las zafras en las que se sembraron más de 5.000 hectáreas. Algunos datos grafican el ritmo que adquirió el Uruguay sojero en la primera década del siglo XXI. En el año 2000 se sembraron 12.000 hectáreas, ocupando un lugar marginal en el esquema agrícola y en relación con otros cultivos de verano (girasol y maíz). Para ese año se observa una clara predominancia de la agricultura de invierno y, dentro de ella, el trigo como cultivo principal, seguido por la cebada. Apenas unos años después, la soja se transformó en el principal cultivo, pasando ya en 2005 a ocupar la mitad del área agrícola y escalando en superficie hasta explicar el 90 % del área cultivada en 2016.

³³ Por ejemplo, pasar de un cultivo a dos cultivos por año.

El comportamiento dinámico de esta actividad se profundizó en los años siguientes, de modo que globalmente la superficie implantada de soja superó el millón de hectáreas en 2017-2018. El máximo histórico se registró en 2014, con 1.3 millones de hectáreas sembradas, una producción total de 3.1 millones de toneladas y un rendimiento promedio de 2,4 tn/ha. Luego de ese pico histórico, la superficie cultivada de soja comenzó a descender, para ubicarse en los últimos años en torno al millón de hectáreas, como consecuencia de la baja en los precios internacionales de los *commodities* y la menor demanda de soja en China por la fiebre porcina.

La producción también se incrementó, aunque se observan algunas oscilaciones particularmente notables en 2008 (cuadro 9). Ese año, como consecuencia de una fuerte sequía, descendió el rendimiento promedio de 2 tn/ha a 1,6 tn/ha. Una situación similar se registró en el año agrícola 2017/2018 (en este caso por exceso hídrico), que impidió la realización de la cosecha en tiempo y forma: ese año el rinde promedio fue de 1.2 tn/ha. Por el contrario, las condiciones climáticas muy favorables de 2016/2017 hicieron que se alcanzara un máximo histórico con rendimientos promedio de casi 3 tn/ha.

CUADRO 9

Área sembrada, producción y rendimiento de soja, 2000-2021

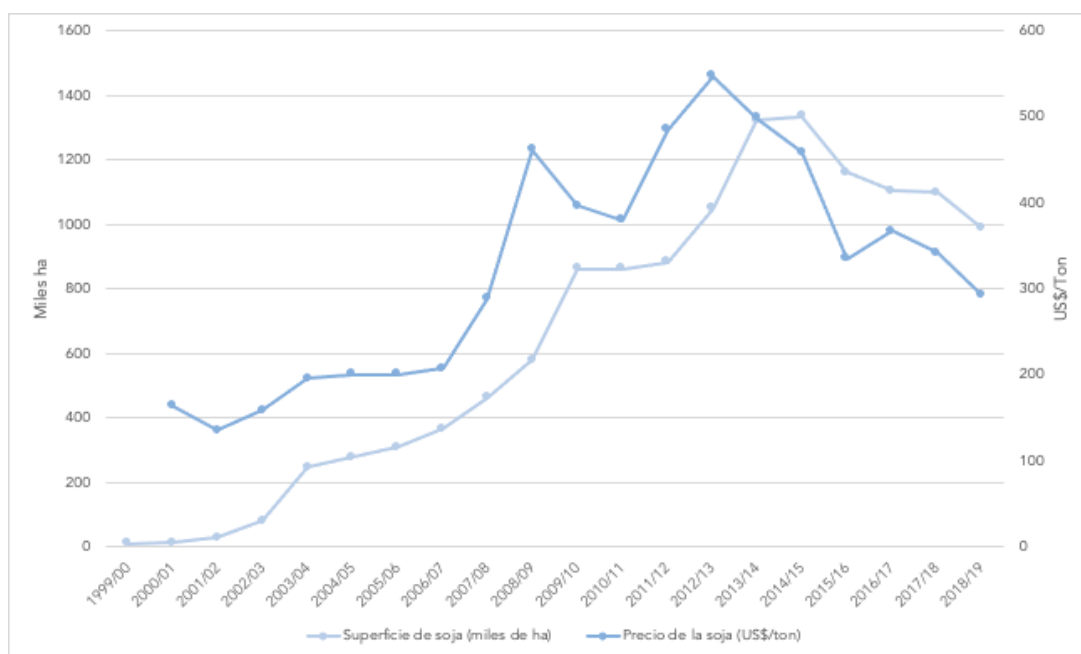
AÑO AGRÍCOLA	ÁREA SEMBRADA (MILES DE HECTÁREAS)	PRODUCCIÓN (MILES DE TONELADAS)	RENDIMIENTO (TONELADAS/HECTÁREA)
2000-2001	12,0	27,6	2.302
2001-2002	28,9	66,7	2.305
2002-2003	78,9	183	2.318
2003-2004	247,1	377,0	1.526
2004-2005	278,0	478,0	1.720
2005-2006	309,1	631,9	2.044
2006-2007	366,5	779,9	2.128
2007-2008	461,9	772,9	1.673
2008-2009	577,8	1.028,6	1.780
2009-2010	863,2	1.816,8	2.105
2010-2011	862,1	1.541,0	1.788
2011-2012	883,7	2.112,0	2.390
2012-2013	1.050,0	2.765,0	2.634
2013-2014	1.321,4	3.162,8	2.393

2014-2015	1.334,0	3.109,3	2.331
2015-2016	1.140,0	2.208,0	1.937
2016-2017	1.089	3.212,0	2.951
2017-2018	1.099	1.334,0	1.214
2018-2019	966	2.828,0	2.928
2019-2020	916,8	1.99	2.171
2020-2021	980,7	1.68	1.911

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos DIEA/MGAP.

GRÁFICO 2

Evolución del área de soja (miles de hectáreas) y precio por tonelada
(US\$/ton) 1999-2000 (en miles de ha) y precio de la soja (US\$/ton), Uruguay, 1999-2019



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos MGAP/DIEA.

Como se observa en el gráfico 2, la evolución de la superficie sojera sigue hasta 2014 la tendencia de la evolución del precio internacional de la soja. La relación entre el área de soja y el precio es evidente en la fase de instalación y consolidación de la dinámica sojera (2000/2013), pero no en la fase de retracción agrícola (2014 a la actualidad).

En efecto, a partir de 2014 el precio de la tonelada de soja cae sustantivamente y, si bien la superficie sojera también merma, la caída no es igualmente abrupta, manteniéndose entre 2017 y 2021 en torno al millón de hectáreas. Es importante preguntarse cuáles son los elementos que explican la relativa estabilidad del área con soja ante la baja de los precios de los *commodities*. En este sentido, es posible plantear a modo de hipótesis una serie de elementos que pueden haber confluído en este desarrollo. Un primer factor se relaciona con la necesidad de amortizar el parque de maquinaria agrícola disponible, incrementado durante el período de altos precios. Un segundo factor que debe ser considerado es la readecuación a la baja de los arrendamientos de tierra para agricultura, producto de la caída en el interés en plantar,³⁴ lo cual atrae a nuevos agricultores de perfil nacional a la producción agrícola.

Como factor adicional, particularmente en el caso de aquellos empresarios que abandonaron la ganadería para concentrarse en la producción agrícola, la posibilidad de retornar a la ganadería supone altos costos (re-alambrar los campos y capitalizar con ganado, entre otras variables) e involucra una inversión de capital muy grande. La incidencia de estos factores será profundizada en los próximos capítulos al momento de analizar las estrategias de los grandes empresarios agrícolas frente a nuevos escenarios económicos.

En 2013, la soja se posicionó como el principal producto de exportación (en términos del valor de las ventas al exterior), superando por primera vez en la historia las tradicionales exportaciones cárnicas provenientes del sector ganadero (Uruguay XXI, 2019). China se constituyó en el principal importador de los porotos de soja producidos en Uruguay, con una participación pico, en 2016, de 73 % del total de granos exportados (Uruguay XXI, 2019). Esta dependencia actual de Uruguay de sus exportaciones a China es el corolario de la especialización en soja, e ilustra las mudanzas profundas ocurridas en las dos primeras décadas del siglo XXI. También es importante señalar que países como Holanda, Alemania, Egipto, Bangladesh se posicionan como compradores de los granos de soja producidos en Uruguay.

Así, el desarrollo del agronegocio sojero en Uruguay ha sido impulsado fundamentalmente por actores empresariales que, a nivel regional, han aprovechado un contexto mundial muy favorable para el comercio de la oleaginosa, dada la creciente demanda y el precio extraordinario que llegó a alcanzar en el mercado internacional (en su pico, 500 dólares por tonelada). También otros actores

³⁴ Información de DIEA (2006 y 2016) revela que el arrendamiento para agricultura de secano pasó de un valor promedio de US\$ 275 por hectárea a US\$ 231 por hectárea.

(de carácter familiar capitalizado) forman parte del tejido social que han influido en este proceso de distintas maneras (Arbeletche, 2020).

Como consecuencia, la producción sojera uruguaya ha tenido como destino casi exclusivo el mercado internacional. Uruguay se convirtió así en un país denominado “originador” de materia prima, por lo cual exporta la mayor parte de la producción como materia prima que es procesada en otros países. Las cifras de la Dirección Nacional de Aduanas señalan que, en 2013, las ventas al exterior de granos de soja adquirieron un volumen de 3.5 millones de toneladas y un monto de US\$ 1875 millones; la soja representó el 19 % de las exportaciones del país (Uruguay XXI, 2015). En 2014 la soja se posicionó como el principal rubro de exportación: Uruguay se ha convertido en un país exportador de soja a nivel mundial.

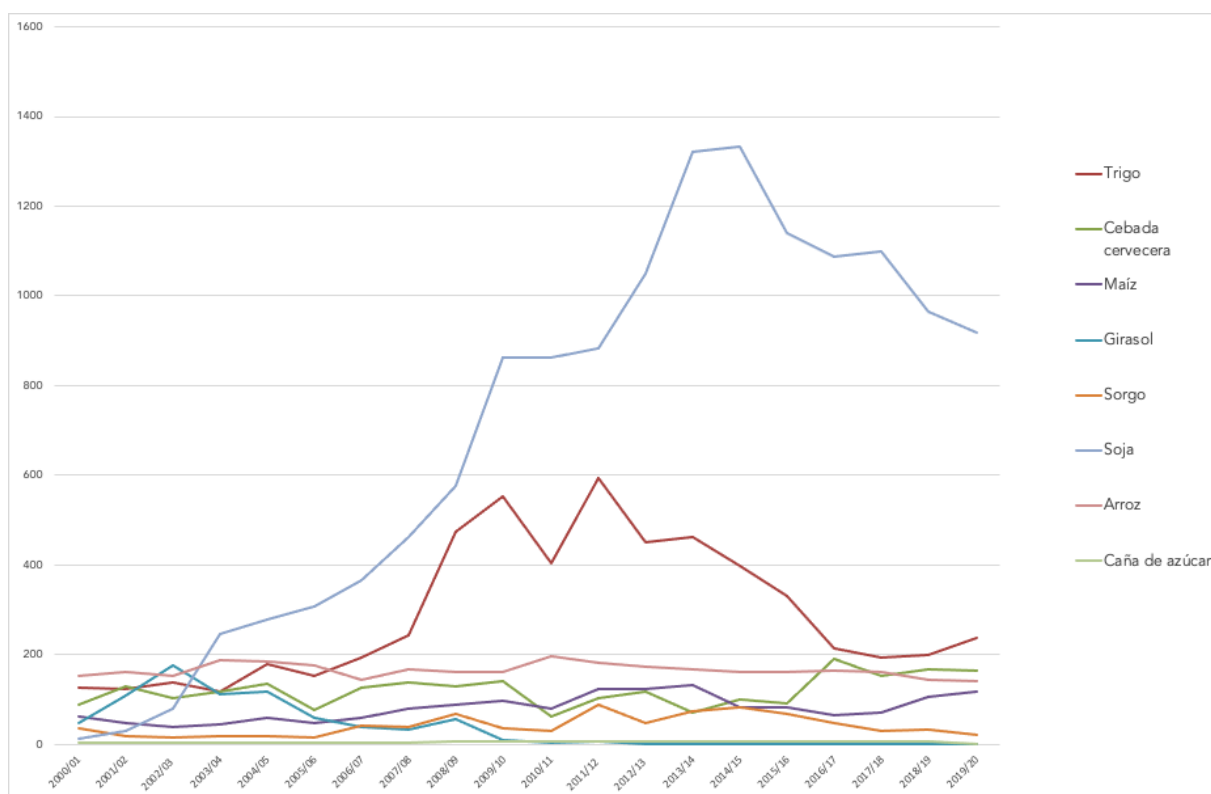
Históricamente el principal rubro de exportación uruguayo fue la carne bovina, pero en el año 2013 las exportaciones de carne congelada y fresca sumaron US\$ 1300 millones, más de US\$ 500 millones por debajo de las exportaciones de soja. La participación de la soja en el valor del total de las exportaciones de bienes del país, pasó de representar el 0,5 % en 2002 al 19 % en 2013.

Una forma de ver más globalmente la evolución de la superficie de soja en el espectro nacional se presenta en el gráfico 3. En él es posible observar la superficie destinada a los diferentes cultivos en el período que va desde el 2000 hasta el 2020.

Se observa el predominio del cultivo sojero por sobre otros cultivos históricamente significativos en la producción agrícola nacional. Además, la superficie destinada al trigo copia la tendencia desarrollada por el cultivo sojero (asociado a que son cultivos complementarios en el desarrollo del ciclo agrícola con cultivos de verano e invierno). También es importante mencionar que en Uruguay se realiza soja de primera y de segunda: la de primera es cultivada en fecha óptima de siembra, ya que no tiene un cultivo de invierno previo; la soja de segunda se realiza cuando hay un cultivo de invierno previo. También se observa en forma notoria la salida del circuito agrícola del girasol como cultivo de verano en 2009. Esta salida se debe a dos factores: a) la competencia en el uso del suelo como cultivo de verano con la soja, y b) las dificultades para enfrentar algunas enfermedades del cultivo que complejizan su manejo.

GRÁFICO 3

Evolución de la superficie de cultivos, Uruguay, 2000-2020



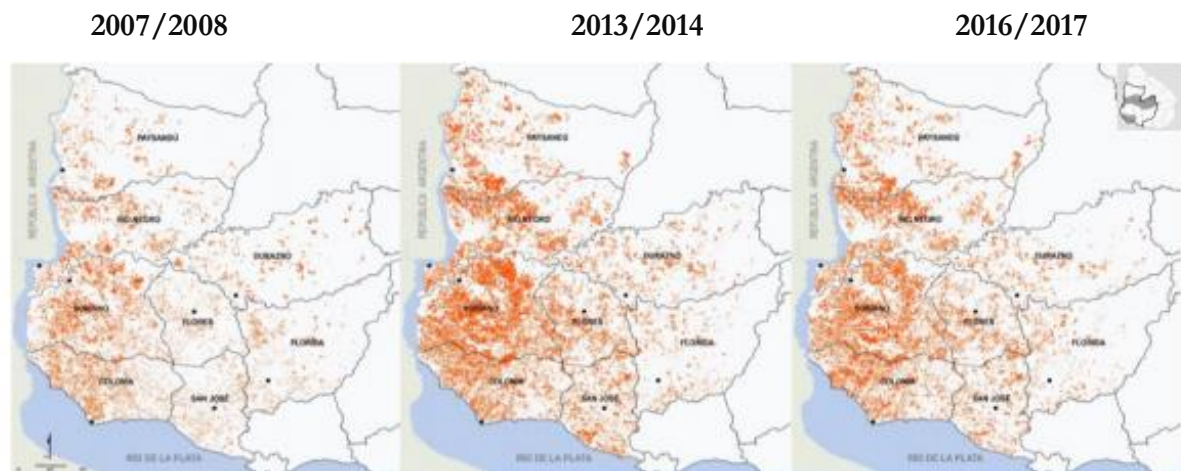
Fuente: elaboración propia sobre la base de información DIEA.

En términos estrictamente geográficos, el avance de la agricultura de secano sobre otros sistemas productivos (principalmente el ganadero), se localizó primero en los departamentos del litoral al oeste del país (Río Negro, Soriano), fue expandiéndose hacia el centro y este del país (zonas de aptitud ganadera) y luego hacia las regiones marginales del noreste (Bianco, *et al.*, 2019).

El estudio de Bianco *et al.* (2021), mapea el movimiento expansivo de la agricultura del litoral al centro del país (véase figura 3).

FIGURA 3

Cultivos de verano según clasificación de imágenes satelitales



Fuente: Bianco *et al.* (2021) sobre la base de LANDSTAT 5TM y LANDSAT 8 OLI (30 m x 30 m).

En relación con la distribución territorial de la agricultura de secano, el diálogo con algunas investigaciones nacionales permitió definir que si bien la agricultura de secano está presente como actividad productiva en todo el Uruguay (Ashkar, 2011; Díaz, *et al.*, 2018; Domínguez, *et al.*, 2018), se desarrolla un núcleo o corazón agrícola en los departamentos del litoral del Río Uruguay, donde se concentra la mayor superficie de la agricultura de secano del país (Bianco *et al.* 2019; Figueredo *et al.*, 2019).

Otra forma de ver esta “imagen” del Uruguay agrícola fue a partir de información cartográfica. Algunos estudios recientes (Vásquez y Ceroni, 2019; Bianco *et al.*, 2019) se detienen a elaborar mapas de los usos de suelo agrícola en Uruguay, georreferenciando la agricultura de secano en el plano nacional. Los trabajos orientados a esta dimensión analítica del proceso de agriculturización muestran que hay una importante concentración de la producción agrícola en cuatro departamentos del litoral: Paysandú, Río Negro, Soriano y Colonia. Esta regionalización tuvo como objetivo referenciar la evolución espacial de la agricultura de secano.

En particular, el estudio de Bianco *et al.* (2019) visibiliza la tendencia de despliegue territorial de la agricultura extensiva (tomando como referencia los cultivos de verano) en las zonas de influencia de los departamentos del litoral y centro de Uruguay a partir de la secuencia de clasificaciones de las imágenes satelitales. Este trabajo permite ver que en las zonas marginales la superficie agrícola

avanzó cuando la renta derivada de la producción de soja fue extraordinaria (Le Poulain, 2019) y se retrajo frente a un escenario de rentabilidad decreciente, desde 2014 en adelante (Figueredo *et al.*, 2019).

Es importante señalar que el fenómeno del avance de la agricultura extensiva en campos uruguayos no se desarrolló en el vacío social, sino que fue asentándose en una matriz social y productiva precedente, que tuvo en la figura del estanciero tradicional a uno de sus actores centrales. Esto hace referencia a las clásicas estancias ganaderas que en algunas ocasiones fueron arrendadas (parcial o totalmente) y en otras adquiridas en propiedad para transformarse en establecimientos preponderantemente agrícolas o agrícolas ganaderos intensivos. Los trabajos antecedentes (Arbeletche, 2016; Rossi, 2019; Cardeillac, 2019; Piñeiro, 2014; Oyhançabal Benelli y Narbondo, 2011, entre otros), refieren lateralmente a este escenario social precedente sobre el que se asienta el agronegocio. Se sostiene aquí que esta historia productiva reciente de los establecimientos agropecuarios resulta central para el estudio de los proyectos agrícolas a gran escala y por este motivo será considerada en la Parte II de esta investigación.

Así, el área sojera ocupa los suelos de mayor aptitud y se expande en detrimento de otras producciones, en su mayoría pasturas dedicadas a la ganadería de invernada, que tendía a desarrollarse en los suelos de alta aptitud agrícola. Este “desplazamiento” o “salida” de los núcleos tradicionales capitalistas bajo la forma de arrendamiento sin deshacerse de sus tierras, o cediendo sus tierras a través de la venta, es un proceso que genera movimientos en la estructura social agraria nacional. Como se señaló con el análisis de los datos intercensales en los apartados anteriores, el desplazamiento desencadena un proceso de concentración de tierras. Sin embargo, también es posible plantear el escenario en el que los antiguos empresarios ganaderos revisan sus sistemas y se reconvierten en productores agrícolas. Si bien la investigación observó cambios en el uso del suelo (ganadero a agrícola) asociados a cambios de capitales en el control de la tierra, no corroboró movimiento de los ganaderos tradicionales nacionales a grandes agricultores. Este dinamismo en el uso del suelo puede ser detectado en empresas de menos superficie que las examinadas en la investigación como sugieren algunos estudios antecedentes.

Es de interés particular de esta investigación desarrollar este análisis en profundidad, ya que la bibliografía local enfatiza de forma reiterada que el avance del modelo agrícola vinculado a los agronegocios desplaza a la agricultura familiar. Si bien esto es cierto, también es necesario señalar que, en términos de estructura, no es el único estrato afectado por este proceso.

En este sentido, Cardeillac (2019) sostiene que en Uruguay los desplazados que son propietarios de la tierra son productores familiares o pequeños capitalistas que no pueden competir con los grandes capitalistas, pero que pueden apropiarse de la renta del suelo y/o convertirse en empresarios vendedores de servicios agrícolas, porque poseen capital en maquinarias agrícolas.

Un planteo similar es realizado por Rossi (2010) acerca del desplazamiento de capas importantes de la producción familiar y el asentamiento, instalación y crecimiento de grandes grupos económicos. Rossi (2010) plantea que se aceleraron los procesos de concentración y centralización económica propios del desarrollo capitalista, aumentando la superficie media de las explotaciones y las áreas sembradas promedio, así como la marginación de pequeños y medianos productores de tipo familiar. La autora plantea que tras este proceso de avance del capital agrario comienzan a naturalizarse los agronegocios como modelo de producción en el campo.

En este mismo sentido Santos, Oyhançabal Benelli y Narbondo (2012) señalan:

Es necesario destacar algunos elementos particulares de este proceso combinado de acoplamiento, desplazamiento y exclusión. El avance de la soja en plena zona agrícola desplaza las unidades de producción de menor escala por problemas de competencia asociado a un proceso de diferenciación social que, en lugar de proletarizar a los desplazados, los convierte en rentistas y/o en pequeños capitalistas prestadores de servicios. Esto se debe en buena medida a que el tipo social desplazado no es el típico campesino separado de sus medios de producción y subsistencia por el avance del capitalismo en lo que se denominó como acumulación originaria (Santos, Oyhançabal Benelli y Narbondo 2012: 8).

En términos generales, y en relación con los procesos sociales que tienen lugar luego del *boom* agrícola sojero, es posible delimitar tres grandes movimientos en el interior de la estructura social: exclusión, desplazamiento o inclusión. Esta matriz analítica que emerge como consecuencia de la instalación de una nueva lógica de producción en el campo uruguayo podría ser aplicada para comprender las trayectorias de actores familiares y empresariales. El proceso de exclusión (que se asemeja al proceso típico de diferenciación social que expulsa productores independientes y los convierte en asalariados), quizá sí pueda estar operando cuando se afecta a productores familiares que arriendan o poseen poca tierra y capital. El proceso de desplazamiento puede ser entendido en un sentido amplio e implica la pérdida de parte de los medios de producción, la captación de renta de la tierra y quizá la conversión en vendedores de servicios. El movimiento de acoplamiento o inclusión no implica la pérdida de los medios de producción, sino que representa a actores que se insertan virtuosamente en el nuevo modelo, y, bajo distintas modalidades, pueden captar renta como arrendadores o bien posicionándose como capitalistas agrícolas.

5.2. *El ciclo sojero*

Figueredo *et al.* (2019) identifica diferentes etapas por las que transita el proceso de agriculturización en Uruguay. El estudio focalizado en el litoral del país señala tres períodos en este ciclo sojero: la fase de instalación (o territorialización), la fase de consolidación y la fase de retracción.

La instalación del ciclo agrícola, basado en la difusión del cultivo de la soja, se puede situar entre los años 2000 y 2005. El inicio de esta etapa coincidió con una importante crisis socioeconómica que transitó Uruguay, asociada a problemas sanitarios en la ganadería (aftosa) y en la agricultura cerealera (fusarium), con malos resultados económicos a nivel de las explotaciones y con importantes niveles de endeudamiento del sector agropecuario. Algunos dueños de campo encontraron en el arrendamiento total o parcial de sus campos, o en la venta directa de sus tierras, una ventana de oportunidad para sanear sus deudas.

Esta etapa básicamente fue liderada por productores de origen argentino y en ella es posible ubicar la instalación de las empresas organizadas en red. Esta responde por un lado al proceso de expansión empresarial bajo la lógica Sur-Sur, y por otro lado es una respuesta a las políticas gubernamentales del Estado uruguayo, que definieron retenciones progresivas (tasas impositivas) sobre las exportaciones de granos. Estas empresas, o consorcios de actores, definidas por Bisang, Anlló y Campi (2010) por su baja o nula inversión en activos fijos como la tierra, se instalaron en Uruguay y trajeron consigo una nueva modalidad de hacer negocios en la agricultura. Como consecuencia, se expandió también una nueva modalidad de gerenciamiento basada en la tercerización de servicios, sobre todo de las labores agrícolas a partir de la figura del “contratista”, dueño de la maquinaria necesaria (Figueredo, 2012).

Es posible pensar que estos grupos empresariales de origen argentino buscaban optimizar la escala del negocio agrícola sobre la base del uso intensivo del capital, apoyados en la alta flexibilidad que les generaba no fijar activos (Arbeletche, 2017). El arrendamiento ha sido también una estrategia ampliamente utilizada, con la ventaja de no tener que inmovilizar importantes cantidades de capital en la compra de tierra.

El análisis desarrollado por Figueredo, Guibert y Arbeletche (2019) identifica la fase de consolidación de la producción sojera desde mediados de la década del 2000 hasta mediados de la

década del 2010. Durante el proceso de consolidación del *boom* sojero provocado por el aumento del precio internacional del producto, es posible encontrar a empresas de origen argentino de gran tamaño que pasaron a controlar más de 100.000 hectáreas cada una, con inserción regional, desarrollando economías que priorizaban la escala y reducían costos operativos. Una de las estrategias señaladas en la literatura alude a la expansión del área controlada utilizando el arrendamiento de tierras como metodología principal, pero también manejando una parte de sus activos en propiedad.

Paralelamente, se desarrolló una tendencia al alza de los precios de la tierra y del valor de la renta agropecuaria. En el contexto del avance de las nuevas modalidades de producción, el arrendamiento asumió dimensiones inusitadas al influjo de la demanda, empujada por la valorización de los precios de los *commodities* agropecuarios y facilitada por la modificación de la Ley de arrendamientos rurales.

La expansión agrícola estuvo asociada a una fuerte fase de capitalización, que concedió centralidad y visibilidad a los actores empresariales. Un fenómeno subrayable ha sido la alta renta obtenida por los productores de soja durante la mayor parte del ciclo sojero. Un informe reciente de la consultora APEO (2019) analiza indicadores del negocio sojero en Uruguay y estima que el año 2012 fue el de mayor margen neto por hectárea, llegando a US\$ 612 en campos propios y US\$ 329 en campos arrendados.

Hacia el cierre de esta etapa de consolidación, varias de las empresas que operaban bajo la modalidad de *pooles* de siembra argentinos se retiraron y dejaron el espacio a la expansión de las grandes empresas. Estas operaban y operan bajo una lógica flexible de producción, en la que los factores productivos no son parte de los activos que la empresa fija, sino que son subcontratados para producir. Una secuencia de cosechas con rendimientos inferiores a los esperados y dificultades para realizar el doble cultivo en forma tan intensa como se preveía hicieron que estas empresas se retrajeran y revisaran su actividad del lado uruguayo (Arbeletche, 2017). En esta etapa se reincorporaron algunos productores nacionales, principalmente propietarios de tierra, que en la primera etapa habían optado por el arrendamiento de sus tierras a terceros, convirtiendo su sistema en uno de agricultura continua (antes estaba basado en la rotación agricultura-pastura).

Finalmente, una tercera etapa identificada como una fase de retracción en el área bajo producción está marcada por dos grandes elementos que impactaron en el desarrollo del modelo productivo

tal como se venía dando: por un lado, la caída entre 2014 y 2018 del precio de los *commodities* a nivel internacional y, por otro lado, la aplicación de la nueva normativa de los planes de uso y manejo de suelos dentro del territorio nacional (que implica que los suelos no pueden exceder de ciertos parámetros de pérdida de suelo tolerable). Ambos fenómenos actúan de manera sinérgica y generaron movimientos en el tejido social agrario.

Con la desaceleración del impulso sojero, los procesos de acumulación de algunos actores de la producción se magnificaron, mientras que para otros se fragilizaron y entraron en crisis. Esto significa que, aun en escenarios económicamente ajustados, algunos actores se expandieron, aprovechando la imposibilidad de otros de sostener su lugar en la estructura social.

Parece oportuno remarcar que este proceso si bien es propio de los ciclos económicos y de concentración del agro capitalista, generó en un lapso muy breve de tiempo movimientos sustantivos en términos de estructura social agraria: se verifica durante esta nueva etapa un proceso de salida (total o parcial) de la producción de las empresas de grandes dimensiones, lo cual se traduce en una importante reducción de sus áreas de cultivo. En algunos casos, propietarios uruguayos de tierra que habían arrendado sus campos para que terceros produzcan en ellos retornaron a la producción. Aquellos que resistieron los momentos de alta competencia por el uso del suelo, lograron recuperar y controlar tierra para producir. Entre ellos se encuentran los medianeros de los años noventa, que durante la expansión y avances de las grandes empresas se habían convertido en contratistas o habían sido marginados a las tierras de menor aptitud (Arbeletche y Carballo, 2009). Ante el retiro de las grandes empresas, e impulsados por el sobredimensionamiento de equipos al que habían llegado en el auge del *boom* sojero, arriendan áreas para cultivo directo.

Los elementos señalados a lo largo del capítulo abonan la idea de que en comienzo del siglo XXI, en Uruguay se sucedieron una serie de dinámicas transformadoras del sector agropecuario muy fuertes, que a su vez generaron un escenario notablemente distante de la imagen clásica del campo uruguayo, signado por establecimientos ganaderos tradicionales y establecimientos agrícolas de tamaño medio.

Se evidenciaron mudanzas en la estructura social agraria que muestran claras señales de concentración de la tierra, en articulación con la expansión de las sociedades anónimas como la forma jurídica preferida. Se presentaron un conjunto de modificaciones a nivel legislativo que,

especialmente a partir de la última década del siglo XX, tallaron las condiciones para que los procesos aquí descritos se desarrollasen plenamente. También tuvieron lugar las mudanzas en el uso del suelo, en la que adquirió relevancia la superficie destinada a la agricultura en detrimento de la ganadería. Otro elemento que merece ser destacado son las transformaciones en el mercado de tierras: los años que corren desde principios del siglo XXI a la actualidad se caracterizan por la transacción de importantes volúmenes de tierra tanto para la compraventa como para el arrendamiento.

5.3. *La importancia de la tercerización de servicios en el proceso de agriculturización*

En un contexto de expansión y hegemonía de las producciones concentradas y con alta utilización de insumos tecnológicos asentados en la lógica del agronegocio, resulta importante prestar atención a los procesos de tercerización laboral que tienen lugar en Uruguay, dada su importancia para el análisis de las formas de organización productiva que acompañaron la expansión agrícola.

Los contratistas agrícolas fueron actores centrales en el proceso de avance de la agricultura en los distintos países del Cono Sur global donde se desarrollaron proyectos agrícolas a gran escala. La tercerización laboral en el sector agropecuario es una actividad difundida en el agro latinoamericano, tanto en la contratación de los servicios de maquinaria como en la fuerza de trabajo, o ambas situaciones al mismo tiempo. Los empresarios rurales adoptaron esta modalidad organizativa en su búsqueda de maximización de las utilidades, para lo cual se valieron de un actor capaz de mediar entre sus necesidades de trabajo asalariado o de maquinaria especializada y los actores capaces de proveerlos (Fernández y Piñeiro, 2013).

Si bien en Uruguay la intermediación laboral en la agricultura de secano antecede al *boom* agrícola de mediados de los 2000, sin dudas ha acompañado su acelerada expansión. La intermediación se asocia a la contratación de servicios, principalmente para el desarrollo de la siembra y la cosecha de los granos, y en menor medida la fumigación. Los contratistas cubren las necesidades de maquinaria y trabajo; se hacen responsables de todos los aspectos vinculados a la organización del trabajo, y se encargan de la selección, alojamiento, transporte y alimento de los trabajadores (Figueredo, 2012).

El tamaño de las empresas contratistas tiende a ser variable, aunque en general manejan contingentes relativamente pequeños de trabajadores, que en épocas de siembra o cosecha pueden llegar a los treinta trabajadores. En los últimos años se ha generado una diferenciación interna entre

estos contratistas, por lo que puede encontrarse desde grandes empresas con un gran parque de maquinaria de alto valor hasta pequeños contratistas cuentapropistas, sin personal a cargo (Figueredo, 2012).

Como señalan Carámbula, Figueredo y Bianco (2013), se produce un proceso de competencia que genera la concentración de este tipo de empresas de servicios y que es incentivado por las empresas agrícolas que manejan grandes superficies de cultivos. Las condiciones de trabajo brindadas por estos agentes se ajustan a la normativa laboral vigente. La mayoría registra a sus trabajadores por lo cual tienen cobertura de salud, seguro de accidentes y derecho al seguro de paro, así como los aportes para su retiro (Figueredo, 2012). La estacionalidad del trabajo, determinada por los períodos de siembra y fundamentalmente de cosecha, afecta de manera diferencial a los trabajadores: así, quienes realizan tareas no especializadas son los que más sufren la estacionalidad. Por otra parte, como lo observan Figueredo y Bianco (2014), quienes realizan las tareas más calificadas, como operar las sembradoras, cosechadoras y fumigadoras, tienen una mayor estabilidad. Los contratistas les permiten conservar el empleo durante casi todo el año, dándoles otras funciones en mantenimiento de la maquinaria u otras tareas de menor calificación entre zafra y zafra para evitar perder a esos trabajadores ya formados.

La formalización del empleo en agricultura y esta relativa estabilidad para los más calificados, es acompañada por un aumento en las formas de control y de las exigencias de productividad de los trabajadores en sus distintas funciones. Los contratistas organizan el trabajo de forma tal que por cada máquina haya un trabajador que la opere durante toda la jornada. Esto conduce a que las jornadas laborales sean sumamente extensas durante las zafas. Investigaciones precedentes han encontrado casos de trabajadores cuya jornada llegaba a las 16 horas por día, sin descansos semanales y trabajando tanto durante el día como en la noche (Figueredo, 2012).

Otro elemento vinculado al incremento de la exigencia es la forma de pago, ya que está asociada a la cantidad de hectáreas que logran trabajar por día (incentivo por hectárea trabajada). Este incentivo por productividad agrega una sobreexigencia a todos los miembros de la cuadrilla para alcanzar el máximo de remuneración posible y puede traer consecuencias negativas, como accidentes, enfermedades laborales o tensiones entre los propios trabajadores. A pesar de la fuerte presión a la que están sometidos, no aparecen conflictos abiertos en este régimen de trabajo y es notoria también la falta de acción colectiva. Las razones pueden hallarse en el alto valor de las remuneraciones (en particular durante las zafas) y la baja concentración de trabajadores. Pero

también hay que considerar la importancia y el poder que han adquirido los contratistas en la agricultura, ya que el acceso al empleo en el sector agrícola está mediado por la figura del contratista, lo que le da un mayor control de sus trabajadores y lo transforma en un actor central en el mercado de empleo del sector (Figueredo y Bianco, 2014). Esta expansión y actualización del parque de maquinaria agrícola nacional implicó una sustancial inversión de distintos actores. Oyhançabal Benelli (2019) recompone una serie que permite ver la evolución de las inversiones en el parque de maquinaria a partir de 1990.

La información presentada en el cuadro 10 muestra que el avance del proceso de agriculturización acompaña la inversión desarrollada en el parque de maquinaria. De 2009 a 2013 las inversiones en maquinaria alcanzaron cifras récord, impulsadas por los altos precios de mercado de los productos agropecuarios, mientras que en las zafas de 2015 y 2016 mostraron significativas caídas y hubo aumentos leves en 2017 y 2018.

Dado que en Uruguay la fabricación de maquinaria no es relevante, las importaciones³⁵ permiten ver el incremento del parque en el campo uruguayo. La información del cuadro incluye la importación de maquinaria tanto nueva como usada. Es importante señalar esto último, ya que por indicios de campo se detectó que una estrategia expandida entre los contratistas para armarse con equipos propios de siembra y cosecha fue la adquisición de maquinaria usada, comprada en Estados Unidos, con pocas horas de trabajo y afectada por la primera devaluación de la máquina. Un elemento adicional y digno de mención es la exigencia de actualización tecnológica a la que están subordinados los contratistas agrícolas para mantener sus vínculos de trabajo con las empresas agrícolas.

³⁵ Los canales de distribución en el mercado uruguayo han experimentado un proceso de acercamiento debido en gran parte a su escasa dimensión, por lo que el importador se ha convertido a menudo en el consumidor final (ICEX, 2017). Esta tendencia en el mercado uruguayo provoca una serie de características que le son específicas. Así, la maquinaria agrícola importada tiene dos grandes destinos: puede ser adquirida por los contratistas directa o indirectamente por medio de la compra a empresas especializadas en la venta de maquinaria, o puede ser adquirida de modo directo por las empresas que plantan.

CUADRO 10

Evolución de importación de maquinaria de Uruguay, 1990-2018

AÑO	IMPORTACIÓN MAQUINARIA (EN MILES DE US\$)
1990	16.670
1991	24.164
1992	27.393
1993	22.839
1994	28.305
1995	37.304
1996	63.901
1997	76.089
1998	71.189
1999	21.789
2000	18.130
2001	9554
2002	6041
2003	20.537
2004	61.794
2005	53.001
2006	56.589
2007	119.103
2008	179.801
2009	145.134
2010	182.300
2011	189.400
2012	208.600
2013	265.600
2014	231.800
2015	112.900
2016	76.200
2017	87.300
2018	93.000

Fuente: Oyhançabal Benelli (2019) sobre la base de la Dirección Nacional de Aduanas.

La información disponible sobre la magnitud que asumen las empresas de servicios orientadas a la agricultura es muy limitada. El análisis de Figueredo (2012) señala que las empresas contratistas tienen dos grandes modalidades de acceso a maquinaria (ya sea nueva o usada): a) contado, a partir del pago en directo y efectivo de la maquinaria, o b) endeudamiento a través de distintos tipos de financiamiento. En esta categoría pueden diferenciarse al menos tres grandes formas de financiamiento: i) el crédito de la banca pública o privada al sector agropecuario, al interés de plaza; ii) el financiamiento para la compra de maquinaria desde las empresas agricultoras que aseguran trabajo al intermediario, y iii) el financiamiento directo de las empresas vendedoras de maquinaria.

A lo largo del capítulo se sintetizaron las principales transformaciones agrarias registradas en el escenario agrario uruguayo desde comienzo del siglo XXI. Se desarrollaron los principales instrumentos generados a nivel normativo e institucional que representan un marco que permite entender el entramado institucional sobre el que se asentó y expandió el modelo de los agronegocios en el campo uruguayo. Adicionalmente, el análisis se detuvo a observar la dinámica de cambio agrario asociada a la producción de agricultura en Uruguay en clave histórica, para finalizar examinando la literatura local e información secundaria disponible que reporta los fenómenos de extranjerización, agriculturización y concentración de tierras en el ciclo contemporáneo.

PARTE II

Resultados y análisis

CAPÍTULO 6

RASGOS Y DINÁMICAS DE LA CÚPULA AGRÍCOLA EN EL CAMPO URUGUAYO

En este capítulo se abordan los principales rasgos de las empresas estudiadas. Partimos de distinguirlas del resto de las empresas tomando como indicador su tamaño, es decir, la cantidad de hectáreas que operan. Ciertamente, este indicador tiene limitaciones en tanto empresas con un número similar de hectáreas pueden tener diferencias en cuanto a su escala, es decir, a la magnitud del capital invertido por hectárea. Otras medidas, como la facturación anual de cada empresa, podrían ser más exactas para discriminar escalas, pero también presentan sesgos y fundamentalmente no son accesibles para el conjunto de unidades productivas. En contraste, la información sobre superficie es la de mayor accesibilidad en las fuentes estadísticas. Por ello, se decidió utilizar el tamaño como *proxy* de la magnitud de capital controlado. Cabe señalar que el tamaño fue empleado para delimitar inicialmente la cúpula del campo uruguayo. Asimismo, este indicador permite acercarse a su transformación, al poder observar en los registros la medida en que en el período considerado los mayores tamaños se asocian a la producción agrícola y/o a la ganadera. La información censal permite abordar esos movimientos, y abordar, así, la hipótesis de esta investigación. En efecto, el Censo General Agropecuario arroja que de las 284 explotaciones agropecuarias que ocupaban más de 5000 hectáreas –límite establecido aquí, como fue detallado en el capítulo metodológico– en el año 2000, ninguna de ellas se desempeñaba en el rubro agricultura cerealera e industrial.³⁶

A lo largo del capítulo se pone de manifiesto que estas empresas no pueden ser consideradas como un conjunto uniforme con características homogéneas, sino que están conformadas por distintas formas de control de la tierra, en diversas combinaciones con otros rubros agropecuarios, con distintos orígenes de capital y conexiones con otros actores dentro y fuera de la cadena de valor agrícola. Esta heterogeneidad refleja una complejidad y diversidad del sector que debe ser

³⁶ Los primeros registros de esta escala en producción agrícola se encuentran en los trabajos de Arbeletche y colaboradores desde mediados de los años 2000 en adelante (Arbeletche y Carballo, 2006, 2007; Arbeletche y Gutiérrez 2011; Arbeletche, Ernst y Hoffman, 2010, entre otros).

especialmente considerada por cualquier análisis que apunte a su comprensión.

1. Características generales de las empresas estudiadas

La forma en que se organiza la producción incide en las relaciones entre los agentes económicos y en la distribución de los recursos en distintos niveles de capitalización. También afecta la posición de las empresas, dando cuenta de la existencia de capitales con distintas magnitudes.

¿Quiénes son los actores que monopolizan grandes extensiones de tierras?, ¿qué rasgos los definen?, ¿cuáles son las estrategias que despliegan para hacerlo? Estas preguntas, entre otras, complejizan la comprensión de los procesos de control de grandes extensiones de tierra y permiten acercarse a las lógicas de acción desplegadas por los actores. Al respecto, la relación entre tierra y capital constituye un aspecto especialmente relevante en el análisis de las estrategias de acumulación de las empresas estudiadas.

Con el objetivo de realizar este análisis, a lo largo de este capítulo se articuló la producción de información cuantitativa recopilada en el campo y los datos cualitativos del fenómeno estudiado. La conjunción de estas aproximaciones empíricas permitió profundizar el análisis de las dinámicas empresariales que, de otro modo, hubieran podido quedar opacadas por un acercamiento anclado exclusivamente en la interpretación cuantitativa.

Los actores empresariales que formaron parte de este estudio son heterogéneos. Hay un amplio número de factores³⁷ que intervienen en la definición de la extensión operativa de cada empresa, así como en la locación donde realizan sus operaciones productivas.

A partir de la información recabada en las entrevistas a informantes calificados, una primera distinción que puede realizarse al interior de las empresas estudiadas es entre aquellas que controlan 20.000 hectáreas y más, y las que se ubican por debajo de 20.000 y hasta 5000 hectáreas. Según estiman los distintos informantes calificados, a partir de las 20.000 hectáreas de producción agropecuaria es necesario implementar una estructura empresarial de mayor envergadura para lograr eficiencia en la gestión y utilización de los recursos disponibles. Tomando este criterio

³⁷ Entre ellos se destaca la distancia entre parcelas propias, los años en el negocio agropecuario y los manejos agronómicos anteriores de los campos en los que opera la empresa (por ejemplo rotación de cultivos, estado de conservación del suelo, presencia de malezas resistentes, etcétera).

ordenador, se construyeron dos categorías que diferencian a las empresas en función de la tierra que controlan: *grandes* y *extragrandes*.

CUADRO 11
Empresas relevadas y superficie total controlada*

TIPO DE EMPRESA	TIERRA CONTROLADA (HA)	CASOS	SUPERFICIE MEDIA DEL ESTRATO (HA)	% SOBRE SUPERFICIE TOTAL RELEVADA	SUPERFICIE TOTAL RELEVADA (HA)
Grandes	5.000 a 19.999	17	9.141	39,3	155.400
Extragrandes	20.000 o más	9	26.690	60,7	240.217
	Total	26	15.216	100	395.617

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos relevados.

* Se considera la totalidad de la tierra controlada por la empresa bajo producción agropecuaria, incluye la agricultura y otros rubros.

La información agrupada de las 26 empresas relevadas da cuenta de que, en conjunto, controlan 395.617 hectáreas, lo que equivale a un promedio de 15.216 hectáreas por empresa.

La distinción en función del corte interno de 20.000 hectáreas operadas, muestra consistencia con otros rasgos, lo que resulta pertinente para determinar un alto grado de homogeneidad al interior de cada categoría:

- a) Un grupo minoritario que opera por encima de las 20.000 hectáreas. Estas empresas, ejemplo de agricultura a gran escala, ocupan una posición dominante en la producción de *commodities* extensivos en agricultura de secano, especialmente en el litoral del país.³⁸ Operan un promedio que superan las 25.000 hectáreas de tierra y controlan más del 60 % de la superficie relevada. La mayoría de estas empresas se respalda en capital de origen extranjero y a medida que la escala de las empresas se expandió y se complejizaron sus negocios, se modificó su estructura de gestión empresarial con la conformación de directorios, creación de gerencias y la incorporación de profesionales en el área administrativa y financiera (Arbeletche, 2016). En este grupo, las empresas desarrolladas sobre la base de capital familiar y nacional son

³⁸ Es necesario señalar que las empresas con mayor superficie controlada y volúmenes de producción, que Arbeletche (2016) define como “megaempresas” (para el caso uruguayo, son empresas que controlan 50.000 hectáreas o más), justamente son las que, para el momento del trabajo de campo, habían desarrollado la estrategia de *exit* del país y transformado de modo rotundo su estrategia empresarial en Uruguay. El *exit* implicó en algunos casos el retiro de la fase agraria en Uruguay, y en otros una reducción drástica de la escala operativa (Figueredo, Guibert y Arbeletche, 2019).

relativamente minoritarias.³⁹

- b) Un grupo mayoritario que opera por encima de las 5.000 hectáreas y hasta 20000, y ocupan el 30 % de la superficie total contabilizada. Estas empresas están principalmente localizadas en el litoral pero también se encuentran en el centro del país. Su estructura empresarial y gerencial tiende a caracterizarse por un equipo de dirección encargado de la toma de decisiones estratégicas y de gestionar las operaciones diarias de la empresa –incluso si se corresponden con empresas de mayor alcance presentes en varios países.

CUADRO 12

Empresas grandes y extragrandes según inicio en actividad agropecuaria en Uruguay

TIPO DE EMPRESA	ACTIVIDAD AGROPECUARIA EN URUGUAY	
	Antes de 2005	2005 en adelante
Grandes	11	6
Extragrandes	5	4
TOTAL	16	10

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos relevados.

La mayor parte de las empresas examinadas estaban desarrollando producción agropecuaria antes del *boom*. En algunos casos desmontaron total o parcialmente los sistemas ganaderos que tenían establecidos para iniciarse y expandir la producción agrícola. En otros casos, algunas de estas empresas se iniciaron directamente en la producción agrícola, accediendo y adoptando tempranamente el paquete tecnológico estandarizado (desde principio de la década de los 2000), lo cual se convierte en un vector de diferenciación, sumado al control de tierra barata (propia o arrendada) para ampliar su escala, lo que les permitió la captación de rentas extraordinarias. Además, de las dieciséis empresas que ya estaban operativas en 2005, diez son de capitales nacionales (tres extragrandes y siete grandes), en general empresas que gozaban de estabilidad financiera en ese momento.⁴⁰ Un grupo menor, se inicia en la producción en Uruguay entre 2005 y 2010, momento coincidente con la fase de expansión agrícola.

³⁹ Más adelante véase cuadro 14 “Tipo de empresa según capital empresarial”.

⁴⁰ Es importante subrayar que conforme se desarrolló en el capítulo 4, Uruguay a inicio de los años 2000 estaba atravesando una aguda crisis socioeconómica.

2. Formas de tenencia de la tierra

Otra dimensión importante a considerar en el análisis se refiere a las modalidades en las que las empresas de grandes extensiones acceden a la tierra que controlan. Para abordar esta dimensión se han definido dos grandes categorías que agrupan las modalidades encontradas en el campo:⁴¹

- a) *Arrendadoras*, cuando la empresa opera exclusivamente en tierras arrendadas o cuando la tierra arrendada prevalece sobre la propiedad.
- b) *Propietarias*, cuando la empresa opera en tierras propias o más de la mitad de las tierras son de su propiedad.

CUADRO 13

Tipo de empresa según tenencia de la tierra

TIPO DE EMPRESA	TENENCIA DE LA TIERRA	CASOS RELEVADOS	
		N	%
		26	100
Grandes	Arrendatarias	8	30,8
	Propietarias	9	34,6
Extra grandes	Arrendatarias	4	15,4
	Propietarias	5	19,2

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos relevados.

La información sistematizada en el cuadro 13 permite sostener que el acceso y control de las grandes superficies que manejan las empresas estudiadas no depende exclusivamente de la propiedad de la tierra. En Uruguay el arrendamiento, ya sea como única forma de tenencia o en combinación con la propiedad de la tierra, configura una modalidad extendida entre las empresas agrícolas grandes y muy grandes. La distribución es prácticamente pareja entre aquellas empresas que son dueñas del total o de la mayoría de la tierra sobre la que producen y aquellas que son arrendatarias plenas o parcialmente de la tierra.

Este escenario encuentra antecedentes en los análisis que abordan las dinámicas de acaparamiento

⁴¹ Dar cuenta de esta diferenciación también es relevante en la medida que la condición de propietario o arrendatario repercute en las capacidades de acumulación de las empresas.

de tierras. En particular el estudio de Borrás, Franco, Kay y Spoor (2011)⁴² problematiza y analiza que el control de la tierra en grandes extensiones se puede desarrollar no solamente por la vía de la compra sino también mediante el arrendamiento o a través de distintas modalidades de producción por contratos. Murmis y Murmis (2010) explican para el caso argentino que la propiedad de la tierra no funciona necesariamente como una barrera de acceso a la producción: también inciden el capital, la tecnología, el trabajo calificado, la organización para la producción y acuerdos entre las partes y, en particular, el destino de la producción.

Es relevante destacar que en Uruguay la transferencia de tierras mediante el arrendamiento abarca actualmente alrededor de cinco millones de hectáreas, lo que equivale a más del 30 % de la superficie productiva del país. El estudio referido, elaborado sobre la base de datos de la Dirección General de Registro, estima que este porcentaje se eleva hasta el 50 % cuando se considera el área destinada a la agricultura de secano que se concentra en el litoral oeste del país.

La distinción entre empresas arrendadoras y propietarias es fundamental para la discusión que se presentará en el siguiente capítulo. En él se distingue entre empresas que desarrollan modelos flexibles o centralizados de acumulación. Para esto, la hipótesis subyacente es que la propiedad mayoritaria o totalitaria de la tierra crea condiciones que favorecen la estabilidad y el desarrollo a medio o largo plazo de las empresas, mientras que las empresas que arriendan la tierra, ya sea parcial o totalmente, tienden a adoptar estrategias más flexibles y de corto plazo que les requieren una adaptación empresarial constante.

3. Acerca del origen del capital

La distinción entre orígenes de capital permite iluminar los debates contemporáneos sobre los procesos de extranjerización del sector agropecuario, a la vez que indagar sobre la medida en que ese origen puede asociarse a comportamientos diferenciales de las empresas.

En relación con la variable origen del capital se construyeron dos categorías, tomando como criterio la nacionalidad de los propietarios de cada empresa:

⁴²Este trabajo aborda el fenómeno del acaparamiento de tierras en países en desarrollo, analizando sus causas y consecuencias, la importancia de abordar este problema para garantizar la seguridad alimentaria y el desarrollo sostenible. Los autores analizan diferentes países para ilustrar cómo se está trabajando con esta problemática a nivel local y global, y examinan el papel de diversos actores, incluyendo gobiernos, empresas transnacionales y movimientos sociales, en la lucha contra el acaparamiento de tierras.

a) *Nacional*: cuando su titular o titulares son uruguayos.

b) *Extranjero*: cuando su titular o titulares son extranjeros; se incluye en esta categoría empresas pertenecientes a fondos de inversión que reciben capitales extranjeros de distinto tipo.

A pesar de los problemas que reviste la categorización entre empresas de capital nacional y extranjero, fue posible diferenciar globalmente los capitales con los que operan. Específicamente, se identificaron como empresas extranjeras aquellas que tienen su centro de toma de decisiones fuera del país y envían sus utilidades y dividendos al extranjero. Y se consideraron empresas nacionales aquellas que mantienen estas operaciones dentro del país.

CUADRO 14

Tipo de empresa según capital empresarial

TIPO DE EMPRESA	CAPITAL EMPRESARIAL	CASOS RELEVADOS	
		N	%
		26	100
Grande	Nacional	8	30,8
	Extranjera	9	34,6
Extra grande	Nacional	3	11,5
	Extranjera	6	23,1

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos relevados.

A partir del cuadro 14 se puede apreciar en primer lugar que la mayoría de las empresas incluidas en el estudio son de origen extranjero. No obstante, estas empresas representan un poco más del 50 % del total de casos relevados. En el grupo de grandes empresas, la proporción entre empresas extranjeras y nacionales es equilibrada. En cambio, entre las empresas de tamaño extraordinario se encuentran principalmente organizaciones de origen extranjero, lo que indica que las dinámicas vinculadas con el acaparamiento de tierras y de producción están directamente relacionadas con los procesos de extranjerización. Según el estudio de Ceroni y Oyhançabal Benelli (2022) las corporaciones privadas son la forma de organización dominante entre los capitales de gran escala en el campo uruguayo. Estas operan principalmente bajo la forma de una o varias sociedades anónimas sin abrir su inversión públicamente. Solo una de las empresas dentro de la categoría de capital extranjero es de capital abierto y cotiza en la bolsa de valores.⁴³

⁴³ El desarrollo de esta empresa que cotiza en bolsa es muy limitado en Uruguay, considerando su amplitud fuera del país. La estrategia de capitalización mediante la venta de paquetes accionarios puede provocar cambios en la

Durante el proceso de recopilación de información sobre el capital de las empresas analizadas, se observaron dos grupos, un grupo minoritario de capitales uruguayos que opera bajo la figura de persona física y otro mayoritario (nacional y extranjero) que operan bajo la forma jurídica de sociedades anónimas, lo cual dificulta la identificación definitiva de los propietarios de las empresas. Por ello, la información recabada en las entrevistas en las empresas se complementó y corroboró con otras fuentes consultadas a lo largo del relevamiento empírico,⁴⁴ obteniendo información de calidad. Los resultados obtenidos permiten distinguir de manera efectiva las veintiséis empresas examinadas, divididas en once nacionales y quince extranjeras.

La distinción del capital de la empresa es un criterio importante para organizar la información, a pesar de los problemas arriba señalados, en particular, los “grises” que surgen de nuevas formas de inversión y propiedad del capital. Sin embargo, esta distinción permite revelar hallazgos interesantes sobre la composición de la cúpula empresarial en el ámbito agrícola. Los resultados arrojan un fenómeno hasta ahora no documentado en estudios nacionales previos: el control a gran escala de tierras y capitales para la agricultura también es ejercido por capitales nacionales, lo cual constituye un fenómeno significativo.

El cuadro 15 complejiza la información, cruzando los datos de tipo de empresa, capital empresarial y tenencia de la tierra.

CUADRO 15

Tipo de empresa según el capital empresarial y el tipo de tenencia de la tierra

TIPO DE EMPRESA	CAPITAL EMPRESARIAL	TENENCIA DE LA TIERRA	
		Arrendatarias	Propietarias
Grande	Nacional	4	4
	Extranjero	4	5
Extra grande	Nacional	3	0
	Extranjero	1	5

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos relevados.

“nacionalidad” de la empresa, especialmente si se vende una cantidad de acciones que deja a los propietarios originales en una posición minoritaria.

⁴⁴ Información en la web de las empresas, de prensa y de comunicaciones personales de los propios gerentes de las empresas.

Se observan dos realidades distintas. Por un lado, los capitales extranjeros concentran la mayor cantidad de empresas por encima de 20.000 hectáreas. Además, son predominantemente propietarias de la tierra aun cuando puedan combinar esta forma de tenencia con el arrendamiento. Por otro lado, entre las empresas de capital nacional predomina el arrendamiento, tanto en forma “puras” como en modalidades mixtas.

La existencia de propietarios extranjeros de tierras en Uruguay data de sus inicios como Estado-nación (Barrán y Nahum, 1967). En este sentido, en cualquier momento de la historia uruguaya pueden encontrarse casos de control de tierras por parte de ingleses, brasileños y argentinos, entre otras nacionalidades. Sin embargo, como se señaló, el fenómeno de numerosas compras de grandes extensiones de tierra ocurrido en el país en la década del 2000 no solo es relevante en términos cuantitativos, sino que también se vincula al ingreso de empresas que manejan capital financiero del extranjero e incluso empresas que operan con capital abierto, lo que resulta cualitativamente diferente a los fenómenos anteriores de extranjerización de la tierra.

Las empresas estudiadas que involucran capital extranjero se instalaron e invirtieron en tierras en Uruguay especialmente a partir de 2002 por los motivos ya enunciados en el capítulo 5. El sector agropecuario se tornó por esos años en un destino de capitales en busca de mayores rentabilidades, vinculándose el desarrollo de muchas empresas agropecuarias con inversiones de capitales extra agrarios (Ceroni y Oyhançabal Benelli, 2022; Piñeiro, 2011; Sosa Varrotti, 2017).

Aunque no se observa un patrón uniforme, sí se identifica que mayormente la concentración de tierras para la producción lideradas por las empresas de origen extranjero estudiadas reconoce dos etapas. La primera coincide con un escenario de altos precios de los *commodities* agrícolas (especialmente de la soja) y la disponibilidad de tierras a precios razonables. En esta fase las estrategias empresariales se enfocan en la compra de tierras. En la segunda fase la ocupación de tierras en zonas agrícolas o ganaderas alcanza su límite y la situación se complejiza por el aumento de los precios de la tierra, lo que lleva a las empresas a adoptar una estrategia diferente: la ampliación de su tamaño mediante arrendamientos.

Este fenómeno acompañó una tendencia global, según la cual la tierra se posicionó como un activo financiero no tradicional, especialmente a partir de la explosión de la burbuja inmobiliaria de 2008 que, al decir de Fairbairn (2014), evidenció los límites de la actividad especulativa en ese sector. Esta tendencia, analizada por Li (2014) para otras regiones, implica atender el avance sobre la

frontera marginal o la tierra subutilizada y disponible para la inversión global. Este proceso global no se diferencia significativamente de la dinámica constatada en Uruguay, donde el avance de la agricultura de secano sobre otros sistemas productivos se desarrolló a través de su expansión geográfica, primero desde el litoral agrícola hacia el centro y este del país, y más tarde hacia áreas del noreste comprendidas en las regiones agrícolamente marginales (Bianco *et al.*, 2022). Básicamente, la incorporación de estas tierras para la agricultura desplazó otros rubros, provocando fuertes cambios en el uso productivo del suelo.

Un elemento a destacar alude a la posibilidad, contemplada por la normativa nacional, de arrendamientos por períodos breves.⁴⁵ Esto se volvió un elemento muy atractivo y disparó el desarrollo de inversiones a corto plazo. Otro aspecto que favoreció ese fenómeno fue el acceso a crédito barato (Clapp y Helleiner, 2012).

El arrendamiento como forma de tenencia de la tierra es una modalidad históricamente presente en el campo uruguayo. En este caso, la estrategia de acceso a través de esta figura contribuye a disminuir la histórica centralidad puesta sobre la propiedad de la tierra como forma principal de desarrollo de la producción.

El móvil principal para la expansión de la producción agrícola sobre tierras arrendadas es el precio extraordinario de los *commodities*. Pero para garantizar la efectividad de esta estrategia es central acceder a actores locales cuyos vínculos en el territorio permitan obtener información sobre campos disponibles y construir confianza con los dueños de la tierra, en un contexto de fuerte competencia en el mercado de alquiler de tierras. Algunas implicancias de esta estrategia son señaladas en el testimonio de un empresario uruguayo de escala extragrande que desarrolla su producción sobre campos arrendados:

Para producir, necesitás tierra. Y comprar tierra es casi imposible [...] Todo el agrande de la empresa fue sobre la base de campo arrendado. Arrendando y arrendando mucho. A veces por un año llegamos a arrendar por seis meses. Con una gente ahora quedamos de seis meses, porque era un millón de dólares casi por año que recibían de renta. Pero la competencia es brutal, horrible. [...] Ahí es importante nuestra trayectoria, nuestro nombre, porque saben quiénes somos. Te podrás imaginar que para conseguir 8000 hectáreas agrícolas son un montón de dueños. Con todos se negocia distinto. En algunos casos sigo pagando adelantado y me hago un acordeón, voy y saco crédito, pago la renta sino lo pierdo. En otros casos tirás a renta vencida o cada seis meses. En casi todos los casos la forma es a kilos por hectárea (Gustavo, 2018).

⁴⁵ Al respecto véase capítulo 4, en el que se desarrolla esta normativa *in extenso*.

El testimonio marca fundamentalmente la complejidad de la estrategia de basarse solo en el arrendamiento al tener que negociar con muchos propietarios en un contexto de competencia y la relevancia de tener un “nombre” derivado de cierta trayectoria en el lugar.

Entre las empresas que operan con capital nacional el arrendamiento mantiene una gran importancia; tal es así que se montan grandes unidades productivas basadas fundamentalmente en el arrendamiento como forma de expandir el área productiva e incrementar los márgenes. Este rasgo se enmarca en la dificultad para comprar tierra, causada por el aumento exponencial de los precios de compraventa que se acentuó en los últimos años.

Esta modalidad también constituye una estrategia para los capitales financieros que invierten en el negocio agrícola con un horizonte temporal acotado y condicionado a que la rentabilidad marginal derivada sea atractiva y preferible frente a otras opciones de inversión.

El arrendamiento también funciona como un dispositivo que permite la expansión de actividades productivas a propietarios que buscan ampliar la superficie sobre la cual realizan producción agropecuaria sin por ello inmovilizar grandes capitales. De todos modos, el andamiaje de una actividad productiva basada en el arrendamiento también absorbe un flujo de capital con un peso muy importante en la estructura de costos de las empresas.

La racionalidad empresarial que opera en gran escala sobre la base del arrendamiento se evidencia en el relato de Gustavo, un agricultor uruguayo que arrienda más de 20.000 hectáreas concentradas en el litoral del país y que está activo en la producción desde hace más de veinte años:

Nunca pudimos comprar ni una sola hectárea. Es muy difícil, precisás un capital muy grande. Además, significa inmovilizar capital, y hoy por hoy, si vos comprás, por decirte una cuenta a 8000 o 10.000 dólares la hectárea es muchísimo dinero para enterrar en campo. La empresa siempre arrendó, aunque tampoco es sencillo (Gustavo, 2018).

En otro orden, un elemento que incide en esta racionalidad arrendataria es la posibilidad de constituir, a escala, agrupamiento de tierras operadas en parcelas de campo relativamente próximas o contiguas. En los relatos se observa la complejidad de gestionar campos ubicados en zonas distantes. Paralelamente, los datos relevados permiten sostener que cuanto mayor es el volumen de tierra producida, más complejo es poder operarla en campos con lejanía geográfica.

En consonancia con la perspectiva de Gustavo, otro relato del que abreva este análisis es presentado por un productor nacional que desarrolla agricultura y ganadería en unas 8000 hectáreas, quien define su posición y racionalidad del siguiente modo:

En esta zona tenemos un componente ganadero muy importante, los suelos no son agrícolas, entonces a veces juega a favor, a veces en contra. Las áreas grandes no están acá. Acá los campos para arrendar son de menos superficie, y eso a las empresas muy grandes no las sedujo. Yo arriendo de a poco. Pero al estar linderos, hay 2500 hectáreas que las recorro sin desenganchar la plataforma de la cosechadora. Invertir, invierto en maquinaria, no en tierra. Comprar tierra es mucho, mucho dinero. Ese capital lo necesito para producir [...] no lo puedo dejar metido en tierra (Tomás, 2019).

En conjunto, los testimonios dan cuenta de la importancia de tener la tierra que controlan dispuesta con cercanía entre las parcelas, no solamente por una cuestión de costos sino también para simplificar la gestión de los campos en los que producen.

Los ejemplos explorados sugieren que las dinámicas de arrendamiento constituyen una estrategia de extensión horizontal empresarial que busca incrementar la escala productiva y se conforma como un comportamiento usual entre los productores estudiados. La producción en tierras de terceros como mecanismo de ampliación del área controlada por las grandes unidades productivas imprime, como fue señalado, algunos rasgos novedosos vinculados al tiempo y las modalidades de algunos contratos. Como se analizó, una tendencia encontrada en el estudio refiere a contratos negociados a corto plazo y el pago en porcentaje del producto obtenido. Las modalidades de pago de renta no son regulares. A lo largo del ciclo sojero se pueden observar cambios en las formas de pagar las rentas por los campos arrendados: desde pago de renta fija hasta pagar una vez finalizada la cosecha y estableciendo una relación de pago en función de la producción media obtenida por hectárea. La forma de pago a porcentaje en producción implica además una modalidad en la que se comparten, en cierta medida, los riesgos derivados de la producción.

IMAGEN 1

Agricultura en el trabajo de campo



Fuente: Registro de campo 2018-2019/1. Litoral. Micro picado y ensilaje de cultivo de invierno para alimentar ganado 2. Litoral. Recorrida de campo con ingeniero agrónomo 3. Centro, cartelera empresa agrícola.

4. No tan solo en Uruguay. Tierras y producción en el extranjero

Si se observa el comportamiento regional de las empresas bajo estudio, es posible identificar un grupo mayoritario que opera en otros países además de Uruguay. Considerando una perspectiva que trascienda el límite nacional, el *corpus* empírico que observamos presenta escalas de control de tierras con diferencias muy significativas. Algunas empresas han llegado a operar individualmente a escalas extraordinarias a nivel global, distribuidas en regiones y países diferentes.

Este fenómeno es evidente para la mayor parte de las empresas de origen extranjero que también realizan producción en otros países, entre los que se destaca Argentina, pero su expresión se encuentra muy limitada para las empresas de origen nacional y solo se ha identificado una empresa agrícola que expande su producción agropecuaria a través del arrendamiento de campos en Paraguay.

CUADRO 16

Tipo de empresa según el capital empresarial y superficie operativa

TIPO DE EMPRESA	CAPITAL EMPRESARIAL	SUPERFICIE OPERATIVA (APROXIMADA)	
		Uruguay (has)	Otros países ⁴⁶ (has)
Grande	Nacional	66.800	700
	Extranjero	88.600	456.225
Extragrande	Nacional	85.000	0

⁴⁶ La información acerca de la superficie operada por las empresas relevadas en otros países es aproximada ya que para su relevamiento se utilizaron distintas fuentes: prensa, páginas web de las empresas y el propio relevamiento en campo.

	Extranjero	155.217	306.388
	TOTAL	395.617	762.613

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos relevado en trabajo de campo.

La información relevada permite identificar que las empresas de origen extranjero, ya sean grandes o extragrandes, controlan en el exterior muchísima más área de la que operan en Uruguay. Su condición de extranjeras con acceso a distintas fuentes de financiamiento (asociación con fondos financieros de distinta naturaleza⁴⁷) se convierte en un factor clave en el volumen de tierra operada que logran controlar.

Así, se identifica que la mayor parte de las definidas como de origen extranjero (doce) también realizan producción agropecuaria fuera de Uruguay, ya sea en la región o en países fuera de ella. De ellas, el conjunto mayoritario tiene actividad binacional en Uruguay y en Argentina, mientras que otro subgrupo tiende a operar en distintos países de la región, buscando la diversificación geográfica de la producción (por ejemplo: Paraguay, Bolivia, Brasil). Solamente uno de los casos estudiados remite a una empresa operativa en nueve países y en más de un continente.

Este ejercicio analítico permite alcanzar una mirada más amplia y asertiva del fenómeno de concentración de la tierra y del capital más allá del ámbito local uruguayo. La magnitud de los recursos y el capital que las empresas manejan en el campo uruguayo solo representa una fracción, a menudo insignificante, de su escala a nivel regional o global.

En esta misma línea, si a partir del estudio de los microdatos se analiza solo a las empresas extranjeras que operan además en otros países, se observa que esas doce empresas controlan en Uruguay 218.717 hectáreas, mientras que en el exterior controlan más de 750.000 hectáreas bajo diferentes formas de tenencia.

Un mismo capital puede operar en los diferentes países bajo distintos nombres comerciales, lo que puede generar sesgos metodológicos en la información recopilada.⁴⁸ Esta situación se verifica en el

⁴⁷ Este carácter pudo ser abordado superficialmente en las entrevistas, pero información secundaria accedida permite identificar el proceso de apalancamiento financiero que llevaron adelante algunas de las empresas bajo estudio, y esta condición permite incrementar el capital y expandir el accionar empresarial horizontal o verticalmente.

⁴⁸ Para obtener estos datos se realizó una búsqueda y sistematización cuidada de información; el resultado obtenido es una aproximación y un indicio del comportamiento que se intenta demostrar, sin ser un registro absolutamente fiel de la realidad que busca dar cuenta de la tendencia.

relato de un gerente en Uruguay de una empresa de origen argentino que tiene en producción 15.000 hectáreas y donde se evidencia el binomio productivo Uruguay-Argentina:

El dueño de esta empresa, o mejor dicho la familia dueña de esta empresa, también hacen producción en Argentina, tienen campos allí. Tiene otro nombre, es otra empresa, pero los dueños son los mismos, no te puedo decir mucho solo que maneja un área similar a la que tenemos en Uruguay, pero allí la estrategia es distinta. El énfasis está en ganadería, la producción ganadera que es el área más grande la hace la empresa y terceriza la agricultura. O sea, no corre el riesgo con la agricultura, la hace un tercero. Fija una renta y listo (Rafael, 2019).

A pesar de esta limitación, los datos obtenidos refuerzan las evidencias empíricas del fenómeno ya reportadas en los estudios de Arbeletche Coppola, y Paladino (2012), Oyhançabal Benelli y Narbondo (2014), Bianco *et al.* (2021) y Figueredo (2012), en los que se analiza la expansión de empresas de origen argentino en el territorio uruguayo.⁴⁹ La presencia de estas empresas en Uruguay responde a una estrategia de distribución territorial en el Cono Sur, donde su expansión ha sido uno de los factores principales en la extranjerización del control de la tierra agrícola en el país. Algunas de estas empresas han ampliado sus operaciones a otros países de la región mediante alianzas con distintos tipos de capitales.

Esta condición particular de producción en distintas coordenadas del mapa global es planteada claramente por el gerenciadore en Uruguay una empresa internacional, que tiene en producción más de 27.000 hectáreas y controla en propiedad más de 70.000 hectáreas distribuida en diversos países y regiones:

La empresa está operativa en nueve países. En todos tenemos la visión y ejecución a largo plazo por lo cual es central el cuidado del recurso suelo. [...] la producción que se desarrolla depende de cada país y de cada zona. En Uruguay hacemos agricultura y ganadería, pero en Perú, por ejemplo, la empresa trabaja con la producción de frutales (Rafael, 2019).

Estas empresas incrementan las escalas de tierra controlada, extendiendo sus operaciones productivas en distintos países de la región. Uruguay, en el conjunto, es una coordenada de especial interés en el mapa por los rasgos productivos, fiscales, económicos y políticos señalados oportunamente. La estrategia de ampliación ensayada por estas empresas se posiciona como uno de los vectores de los procesos de extranjerización de la tierra agrícola en Uruguay. Por medio de

⁴⁹ De modo general, las empresas agrícolas de origen argentino plantan en Uruguay para diversificar sus operaciones, aprovechar las condiciones climáticas favorables y del mercado de tierras tanto en compraventa como arrendamiento, así como para aprovechar las políticas gubernamentales impositivas y de fomento a la inversión extranjera que hacen que Uruguay sea un lugar atractivo para la inversión en el sector agrícola.

combinaciones diversas de acceso (arrendamiento, compra o ambas) se han abocado a la producción de *commodities* agrícolas, así como a la producción de carne. En la mayor parte de los casos estudiados se destaca el carácter intrarregional de estos procesos, lo que se define como translatinización (Bernardes *et al.*, 2017; Borrás *et al.*, 2012; Sosa Varrotti y Zorzoli, 2021).

5. Más que agricultura. Producciones agropecuarias en las grandes empresas agrícolas

Durante el trabajo de campo se observó que la mayoría de las empresas estudiadas no solo se dedican a la agricultura, sino que también desarrollan otros rubros agropecuarios, como la ganadería. En particular, este rubro se practica en esquemas extensivos e intensivos; en los últimos se utiliza la producción de granos propia como alimento para el ganado en corrales. La incorporación (en algunos casos reincorporación) de la ganadería en los sistemas agrícolas se debió en parte a la disminución del precio internacional de algunos *commodities*, especialmente la soja, y al aumento de los costos operativos de la agricultura (Ernst *et al.*, 2020). Por ello, algunas empresas no retrajeron ni cedieron área de tierra operada luego del *boom* de precios agrícolas, lo que hicieron fue reorientar su uso productivo. Este proceso se observó con más énfasis en las empresas propietarias mayoritarias o exclusivas de la tierra que operan. Otro elemento que repercutió en esta reorientación productiva fue la reactivación de la demanda de carne que, a su vez, generó un aumento de sus precios (INAC, 2020).

IMAGEN 2

Agricultura y ganadería en salidas de campo



Fuente: Registro de campo 2018-2019/1. Litoral, regulación de sembradora 2. Este, cosecha de soja 3. Centro, *feed lot*.

Este comportamiento puede entenderse desde la perspectiva del *flexcropping* (Genoud, 2018; Borrás *et al.*, 2016) —en la cual un mismo cultivo puede ser destinado a múltiples usos o bien diversos cultivos son sembrados para un mismo fin— (Borrás *et al.*, 2016, Hunsberger y Alonso-Fradejas,

2016). Ejemplos de cultivos flexibles son la soja y el maíz, que se utilizan para la producción de alimentos para animales, alimentos para humanos y biodiesel. Otros autores, como Hall *et al.* (2011), relacionan los cambios en el uso del suelo con los *cropbooms* o ciclos de aumento en los precios de los cultivos. Estos *booms* impulsan la rápida conversión de grandes áreas a la producción de cultivos que se benefician de los altos precios.

Según Franco *et al.* (2010) y Borrás *et al.* (2016), los cultivos se convierten en cultivos flexibles cuando existen bases materiales, económicas y sociales que lo hacen posible. Una de las condiciones fundamentales para que esto suceda es que el cultivo tenga propiedades biofísicas que le permitan procesarse de múltiples maneras para generar diversos productos. Algunos granos son especialmente versátiles y pueden ser mezclados y procesados en diferentes formas, lo que ha llevado a su uso no solo en productos alimentarios sino también en alimentos para animales, biocombustibles⁵⁰ y energía (Gillon, 2016). Tal como señala Genoud (2018), el proceso de desplazamiento de cultivos tradicionales por cultivos flexibles suele implicar el uso de cultivos transgénicos asociados al modelo tecnológico que combina la siembra directa con el uso intensivo de tecnologías de insumos.

Se ha constatado una tendencia en las empresas a diversificar sus actividades agropecuarias. De las veintiséis empresas estudiadas, únicamente cuatro se dedican exclusivamente a la agricultura de secano, mientras que las demás realizan agricultura y otras producciones agropecuarias. La información relevada sobre este aspecto se encuentra resumida en el cuadro 17. La cúpula de empresas abordadas operó en Uruguay en conjunto una superficie cercana a las 396.000 hectáreas, de las cuales aproximadamente 260.000 tienen como destino la producción de agricultura de secano y la mayor parte de esa superficie se circunscribe a la región litoral del país, donde se concentran las tierras más fértiles. El resto de la superficie, alrededor de 136.000 hectáreas, son destinadas al desarrollo de otros rubros, entre los que se destaca la producción ganadera intensiva y extensiva de vacunos. El desarrollo de la actividad ganadera tiene diferentes geografías: mientras que en algunos

⁵⁰ En los casos bajo estudio no se encontraron activos procesos de transformación de granos a biocombustibles. De todos modos, Primo (2014) destaca que, en Uruguay, aunque la producción de biocombustibles es limitada, Alcoholes de Uruguay (ALUR), una empresa perteneciente al Grupo ANCAP, ha sido líder en el desarrollo de estos productos. ALUR cuenta con dos plantas industriales de producción de etanol en el norte del país: una en Paysandú, que procesa sorgo, grano, cebada, trigo y maíz, y otra en Artigas, que procesa caña de azúcar. También existe una tercera planta en Montevideo que produce biodiesel a partir de granos de colza y soja, en colaboración con la empresa privada Compañía Oleaginosa Uruguay S.A. (COUSA), que suministra el aceite utilizado como insumo. Es importante destacar que las inversiones del sector privado en la producción de biocombustibles son marginales, aunque se ha invertido recientemente en la producción de energía renovable a partir del procesamiento de la cáscara de arroz, que representa el 10 % del peso del arroz producido (Uruguay XXI, 2023).

casos ocupa zonas de los campos agrícolas que para la agricultura son marginales,⁵¹ en otros las empresas tienen campos de uso ganadero exclusivo (principalmente en el norte del país). Por otro lado, algunas empresas también diversifican su matriz productiva con plantaciones forestales.

CUADRO 17

Tierra controlada según estratos y uso de la tierra

TIERRA CONTROLADA	CASOS RELEVADOS	SUPERFICIE AGRICULTURA (HA)	SUPERFICIE OTROS (HA)	AGRICULTURA/TIE RRA CONTROLADA (%)	SUPERFICIE TOTAL (HA)
Grande	17	128.300	26.700	82,7	155.000
Extra grande	9	130.400	109.817	54,3	240.217
Total	26	258.700	136.517	54,9	395.617

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información relevada.

A medida que las empresas crecen en escala, se observa una mayor relación entre el destino agrícola y otros destinos productivos. Conjuntamente, en las empresas extragrandes la agricultura extensiva ocupa algo más de la mitad de la superficie en la que desarrollan sus producciones. Si bien no es posible dar una respuesta taxativa para este fenómeno, se observa que las empresas de gran tamaño tienden a especializarse en agricultura⁵²; mientras que las empresas extragrandes apuntan a diversificar su producción. En las empresas que presentan una estrategia de diversificación productiva se tiende a encontrar el binomio agricultura extensiva-ganadería vacuna.⁵³ También se constataron dos empresas que realizan además producción forestal, aunque este rubro ocupa un lugar sumamente accesorio en el modelo de negocios de la empresa.

En relación con las empresas que realizan agricultura y ganadería se pueden distinguir dos situaciones:

- a) Empresas en las cuales la ganadería es central en su esquema de negocios.
- b) Empresas en las que la ganadería ocupa una posición secundaria en el esquema de negocios.

⁵¹ Principalmente en el centro oeste del país que los suelos tienden a ser de uso mixto agrícola-ganadero (Pauletti, Terra y Perrachón, 2016)

⁵² Lo cual repercute en la estabilidad empresarial frente a escenarios de rentabilidad decreciente la agricultura de secano

⁵³ La ganadería asume diferentes modalidades, desde cría hasta ciclo completo.

En ambos la estrategia de acumulación busca la máxima utilidad del recurso tierra y sostener la lógica de rentabilidad. Además, el desarrollo de sistemas ganaderos desempeña un papel crucial al ofrecer una oportunidad para minimizar riesgos. Independientemente de su posición en el esquema empresarial, la incorporación o expansión de los esquemas ganaderos en empresas agrícolas se desarrolla como una forma de utilizar los granos forrajeros que la reglamentación sobre usos de suelo obliga a producir y además como una especie de seguro productivo, que disminuye los riesgos y que se genera a partir de la diversificación (Arbeletche, 2020).

El primer grupo tiende a asociarse con empresas de tamaño extraordinario. Al respecto un empresario uruguayo, que basa su producción en campos predominantemente arrendados, da cuenta de esta característica del siguiente modo:

En hectáreas tenemos más ganadería que agricultura, pero los campos que arrendamos al norte, las estancias de Salto y Artigas, allí solo se hace ganadería en ciclo completo. El sistema de producción se puede definir como agrícola-ganadero por los ingresos, pero ganadero-agrícola por la superficie (Gonzalo, 2019).

En algunas empresas, la producción ganadera tiene igual importancia que la agrícola. Al respecto un gerente de una empresa de origen argentino de escala extraordinaria señala:

La ganadería para nosotros es en realidad un ancla, un ancla de negocio. La empresa está parada en dos piernas, una es la agricultura y la otra es la ganadería. La ganadería a su vez tiene cría, recría y engorde. Engorde a corral, y ahí usamos la avena de destino corral para la ganadería. [...] Buscamos manejar la parte agrícola y la ganadera como unidades de negocio distintas, y cada una reporta su resultado. A menos lo intentamos, si hay una que está subsidiando a la otra, saber cuánto lo subsidia (Fabio, 2019).

Del conjunto de empresas estudiadas, el grupo de grandes empresas se destacan por desarrollar un esquema de producción en el que la ganadería ocupa una posición secundaria. Si bien a nivel discursivo la incorporación de la ganadería aparece como un emergente que se desarrolla en las zonas “marginales” o de “desperdicios”, que no son aptas para la producción agrícola, la producción ganadera es secundaria y tiene un lugar en la estructura del modelo empresarial. Un gerente general de una empresa argentina que ocupa unas 10.000 hectáreas en el centro del país relata esta condición:

El ganado está en lo que tiene que ver con los desperdicios que se generaban en chacras, los campos no son netamente, no son 100 % agrícolas. Todos los campos son mixtos, sus suelos son heterogéneos, tenés bajos. Entonces con el correr de los años se fueron especificando las producciones dentro de los campos. Hoy el 70 % del área está ocupado por agricultura, y el otro 30 % por ganadería [...]. Se fue de a poco comprando ganado, o sea, se fueron comprando vacas de cría, y esas vacas de cría empezaron a hacer su ciclo. Con el correr de

los años, lo que hemos ido aumentando nosotros es la cantidad de animales. Se hace ganadería de ciclo completo. Nosotros vamos desde producir el ternero hasta sacar el novillo, o sacar la vaca de descarte. Hemos ido creciendo en capital. Y en la medida que se ha ido creciendo en capital, que capital es cantidad de animales, eso ha ido llevando a que las medidas para nosotros mitigar ese riesgo productivo, es ir sacando hacia la parte ganadera la zona menos productiva, y haciéndola ocasionalmente con pastura (Diego, 2019).

Este relato evidencia que la inclusión de la ganadería resulta de una adaptación a las capacidades productivas de los suelos sobre los que se instala la producción, pero obedece a una estrategia clara de acumulación. Otro relato es presentado por un entrevistado que está al mando de una empresa extranjera operativa en el país desde inicios de los años 2000:

El 80 % de la facturación de la empresa y la mayor área en producción está en la agricultura. Después la ganadería que ocupa toda la zona de desperdicios, y bueno todo lo que es conservación, pero es un negocio marginal. O sea, la ganadería no es el negocio principal de la empresa hoy. Y forestación no, lo que hay de forestación son cortinas (Francisco, 2019).

En la misma dirección, otro entrevistado que gerencia una empresa de capitales extranjeros relata:

En los campos propios, las zonas que no son agrícolas, son ganaderas. Y ahí fue que se empieza con la ganadería, desde el comienzo, sí. Pero es un rubro muy menor, porque destinamos menos superficie, menos facturación, menos todo. Entonces siempre queda, si querés, relegado a eso, por ahora. Es mejor tenerlo que no tenerlo. Por lo menos hacemos algo de ganadería, pero por ahora es eso, y va a seguir ahí porque no entendemos que da para crecer demasiado con ganadería hoy (Federico, 2018).

Así se evidencia que los procesos ganaderos en empresas agrícolas forman parte de una imbricación de lógicas productivas y económicas que buscan aprovechar al máximo el uso del suelo disponible. Además, los testimonios dan cuenta de lo dinámico del proceso, ya que el hecho de que la ganadería ocupe una posición secundaria o de mayor centralidad en los modelos empresariales tiene un componente temporal asociado a la lectura del contexto económico. Si bien no se trata de entrar y salir de la ganadería como variable de ajuste (en el corto plazo), sí es posible observar dinámicas de expansión-retracción de la ganadería en los esquemas existentes, considerando especialmente las variables de contexto dentro de los esquemas productivos.

En síntesis, las empresas estudiadas en este contexto no se dedican exclusivamente a la agricultura, sino que diversifican sus actividades agropecuarias, incluyendo la ganadería y, en algunos casos, la producción forestal. La relación entre la agricultura y la ganadería varía según cada empresa, pero se observa, a partir de la baja de los precios internacionales de la soja, una tendencia hacia la combinación de ambos rubros para aprovechar al máximo los recursos de la tierra y mantener la rentabilidad.

6. Inversión empresarial y exoneración impositiva

Durante las entrevistas se mencionó la inversión en maquinaria, galpones, represas, vehículos, instalaciones ganaderas, sistemas de riego, entre otros. La mayoría de estas empresas ha utilizado la Ley de inversiones promulgada en 1998 (un instrumento que permite a las empresas reducir significativamente los costos de inversión a través de exoneraciones fiscales y facilitando el acceso a permisos y autorizaciones para proyectos de inversión) para llevar a cabo proyectos de inversión promovidos por el Poder Ejecutivo.

Entre los principales beneficios de la Ley de promoción de inversiones se incluyen la exoneración parcial o total de impuestos, la reducción de aranceles de importación, la posibilidad de acceder a financiamiento preferencial y el derecho a repatriar el capital y las ganancias generadas en el país. Además, la ley establece un procedimiento especial para la obtención de permisos y autorizaciones con el objetivo de agilizar y simplificar los trámites para la instalación y operación de proyectos de inversión.

Algunas de las inversiones realizadas se orientan más hacia la intensificación del capital en la agricultura que a la incorporación de nuevas tierras. Por ejemplo, la incorporación de sistemas de riego: la instalación de los sistemas de *pivot* ronda los 4.000 dólares por hectárea, asemejándose al valor de la hectárea promedio (DIEA, 2022).

Aquí se puede visualizar el planteo de Borras *et al.* (2011) en relación con el modo en que se combinan la tierra y el capital en sus distintas formas: independientemente de los mecanismos involucrados, en el proceso de transferencia a gran escala del control de la tierra (Borras *et al.*, 2012) no se puede soslayar la importancia de la dinámica a partir de la cual tierra y capital se combinan para llevar adelante la producción.

Como se puede observar en el cuadro 18, la totalidad de las empresas de dimensiones extraordinarias y las nueve empresas de gran tamaño han utilizado la ley de inversiones. Los relatos de los entrevistados que aluden al uso de esta herramienta legal hacen hincapié en la importancia del asesoramiento contable para presentar los proyectos de inversión y hacer uso de los beneficios que la ley otorga.

CUADRO 18

Empresas y aplicación de la Ley de inversiones

TIPO DE EMPRESA	LEY DE INVERSIONES	
	Sí	No
	18	8
Grandes	9	8
Extra grandes	9	0

Fuente: elaboración propia sobre la base de información relevada.

Las empresas que realizan inversiones en sus sistemas productivos a través de la Ley deben desembolsar la totalidad del capital de la inversión y luego, en un marco de tiempo definido en el proyecto, se recupera el capital invertido. Dependiendo del monto de capital invertido y del tipo de inversión, en algunos casos la Ley habilita la devolución por la vía impositiva hasta del total de la inversión.

Un gerente de una empresa argentina de extra escala señala el alcance de la Ley en la estructura material de la empresa:

Desde el día uno usamos la Ley de inversiones. Eso es algo maravilloso que tiene Uruguay. La planta de silos fue con la Ley de inversiones y el sistema de riego fue con la Ley de inversiones. Después hicimos una ampliación de la planta de silos también. Compramos parte de la maquinaria. Es una herramienta impresionante (Fabio, 2019).

En la misma dirección, un gerente de una empresa de origen argentino dueña mayoritaria de la tierra en la que opera señala:

Estar acá tiene diferentes razones, pero una es la Ley de inversiones, se ha ido invirtiendo en diferentes cosas, como riego, por ejemplo. Hoy tenemos 1000 hectáreas en este campo y en otro campo en Río Negro hoy está casi todo el campo con riego, con pivotes móviles. La maquinaria también, los vehículos de la empresa son parte de inversiones que luego descontamos con la Ley. Otra cosa que surgió como proyecto y fue creciendo un poco es el parque solar, ahí se ve (Federico, 2018).

Es una ley de interés nacional para la promoción y protección de las inversiones realizadas en el territorio nacional tanto por capitales uruguayos como extranjeros. Este régimen promovido por el Poder Ejecutivo se aplica con iguales garantías tanto a inversores extranjeros como nacionales. Se observa que la totalidad de las empresas categorizadas como de tamaño extraordinario y un

grupo de nueve grandes empresas dan cuenta de proyectos que han sido financiados mediante la aplicación de esta ley: represas, equipos de riego, silaje, galpones, instalaciones de *feed lot*, maquinaria, vehículos utilitarios, infraestructura de diversa naturaleza (oficinas, galpones, etc.). Esto da cuenta de un proceso de fijación de activos empresariales haciendo uso de un andamiaje institucional que promueve estas prácticas.

El hecho de que el sector empresarial pueda recurrir a la Ley de inversiones implica al menos dos procesos:

- a) Promoción estatal de determinadas actividades que se consideran clave para el desarrollo económico nacional, en virtud de un paradigma global.
- b) Los costos de inversión sean asumidos por el Estado, lo cual engrosa las ganancias del sector empresarial y disminuye la recaudación impositiva del Estado.

7. Más allá de la expansión horizontal: expansión vertical en empresas grandes y extragrandes

Para entender la naturaleza de las unidades estudiadas es importante considerar otras estrategias de acumulación utilizadas, como la integración vertical de las empresas (es decir, el desarrollo de etapas que trascienden la fase agraria). La integración vertical en el sector agropecuario (Guthman, 2008) implica la capacidad de producir, procesar y hasta comercializar sin necesidad de recurrir a actores externos a la propia empresa o grupo de empresas. Esto permite a las empresas verticalmente integradas mantener el control sobre sus productos y, en consecuencia, altos estándares de calidad en todas las etapas de producción, desde la siembra hasta la comercialización.

Para esto se observó la existencia de empresas subsidiarias relacionadas directamente entre sí y que responden al mismo capital. Al examinar estas dinámicas se observa cómo se complejiza la imagen de la producción agropecuaria y se destaca la concentración empresarial en fases que van más allá de la agraria. Durante el trabajo de campo se constató que las empresas más integradas tienen un alto grado de centralización del capital.

Este fenómeno es destacable para la comprensión de la naturaleza de las unidades estudiadas: por un lado, se encuentra un grupo mayoritario de catorce empresas exclusivamente activas en la fase agraria y que operan como empresas únicas. Sin embargo, algunas de ellas, de origen extranjero,

están ampliadas en actividades vinculadas a otros eslabones de la cadena de valor en otros países. Por otro lado, se ha identificado otro grupo de doce empresas cuyo accionar trasciende la fase primaria de la producción agrícola. Estas empresas, vinculadas al mismo capital, tienden a funcionar como unidades de negocio independientes o tienen relaciones típicas de integración vertical con empresas enfocadas en la venta de insumos como semillas o fertilizantes, así como con empresas que brindan servicios de maquinaria, almacenamiento y transporte de granos. Algunas incluso están presentes en la fase exportadora de granos a través de otra firma del mismo capital.

A pesar de que los procesos de integración vertical entre las distintas empresas estudiadas presentan diferencias entre sí, todos ellos dan cuenta de una transformación del esquema organizativo y de inserción en la cadena de valor, o de creación de nuevas empresas (sin por ello extinguir las que les dieron origen) que les permitan ampliar su presencia en el sector. El desplazamiento vertical sobre la cadena de valor implica no solo la extensión de los grupos empresariales hacia actividades posteriores a la producción primaria (acopio, comercialización, transporte, etc.), sino también “hacia atrás”, en la inversión en desarrollos biotecnológicos, con el objetivo de optimizar los insumos requeridos para la producción primaria.

CUADRO 19

Tipo de empresa según fases operativas

TIPO DE EMPRESA	FASES OPERATIVAS DE LA EMPRESA	
	Fase agraria exclusiva	Fase agraria y otras fases
Grandes	8	9
Extra grandes	6	3

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos relevados.

Dentro del conjunto de doce empresas que participan en distintas fases de la cadena agrícola se observa un cuadro de situación heterogéneo. En especial, un subgrupo de tres empresas definidas como extragrandes destacan por su amplia presencia en múltiples eslabones de la cadena agroalimentaria, lo que evidencia una estrategia de integración vertical.

En particular, una de estas empresas forma parte de un grupo empresarial que cubre prácticamente todas las fases de la cadena (producción de semillas, venta de insumos, fase agraria, comercialización, transporte), exceptuando la industrialización de la producción agrícola. Es

importante volver a mencionar que la fase industrial en Uruguay tiene un papel muy limitado y se concentra principalmente en la *originación* de la producción agrícola.

Este grupo es el caso más complejo dentro de la muestra relevada: se trata de un *holding* empresarial que involucra a varias empresas y se estructura claramente en un esquema de integración vertical. Las actividades del grupo incluyen la producción de *commodities* y semillas; producción ganadera, comercialización y presencia en la industria cárnica), y busca generar sinergias en toda la cadena de valor. La extensión de las actividades originales, focalizadas en la fase primaria, le ha permitido a esta empresa elaborar un complejo sistema en el que se integran la fase de venta de insumos y la comercialización, junto a otros eslabones de la cadena. Participar tanto de la producción como de la comercialización posiciona al grupo empresario en un lugar de influencia y control privilegiado.

Este grupo empresarial tiene origen en Argentina (en donde invierte vigorosamente en alimentos, agro y energía) y su llegada a Uruguay responde a un proceso de expansión orientado al sector agropecuario: controla 35.000 hectáreas de tierra destinada a la agricultura y la ganadería en un régimen mixto de tenencia. El desarrollo de este *holding* en Uruguay incluye varias empresas que le permiten estar presente de punta a punta en la cadena vinculada a la producción de soja. Uno de los gerentes sectoriales en Uruguay presenta brevemente la estructura de la plataforma:

Cada empresa remite a un *holding*, que ese *holding* reporta a los accionistas, que son los hermanos digamos, son todos los hermanos. Entonces tenemos que presentar informes de todo tipo y con el cambio de estructura son un poco más seguidos que antes. Ellos toman las decisiones más fuertes, de estructura, de organización, de administración de las empresas, de expansión o no del área, etcétera. Las decisiones técnicas no, esas las tomamos nosotros (Juan Martín, 2019).

La primera empresa que el *holding* desarrolló en Uruguay comenzó a producir sobre campos comprados a fines de los años noventa en la zona de Soriano, donde se ubican las tierras de mayor productividad. Esta empresa se dedica a la fase agraria con producción agrícola y ganadera, y está operativa sobre 35.000 hectáreas dedicadas en partes iguales a ambas producciones, en busca de consolidar un equilibrio. La empresa procura accionar con altos niveles de fertilización, con rotaciones no solo dentro del área agrícola sino también con ganadería, en función de su capacidad productiva y ambientación. En tres campos propios la empresa incorporó riego, respaldada en la exoneración impositiva de la Ley de inversiones.

Son 2600 hectáreas de potreros que tienen riego. La idea es seguir invirtiendo en la instalación de estos sistemas en los otros campos porque la diferencia de rendimientos es importante (Juan Martín, 2019).

Otra empresa del conglomerado se orienta a la venta de insumos agropecuarios para abastecer a los diferentes actores del rubro agrícola y ganadero del país. Adicionalmente el grupo empresarial también es propietario de una empresa de transporte y logística, junto al almacenamiento y comercialización de granos vía exportación, para lo cual cuenta con una red de acopio en ocho puntos de recibo ubicados en el litoral y sur del país. Estos puntos, además de ser complementarios, se encuentran en ubicaciones estratégicas del territorio nacional, con accesos de buen nivel y cercanos a las terminales portuarias de carga de grano para exportación. En 2019 este grupo argentino completó la compra de un frigorífico en territorio uruguayo (que había adquirido parcialmente unos años atrás), cerrando así el círculo productivo de la cadena ganadera.

De este modo, mediante la propiedad de los diversos activos, este *holding* y su esquema empresarial-organizativo está posicionado fuertemente a lo largo de la cadena de valor, tanto en términos de incorporación de tierras en propiedad como a partir de la creación de nuevas empresas asociadas entre sí que amplían su presencia vertical y horizontal en el sector.

Otro ejemplo de importancia lo constituye el caso de Gustavo, un agricultor que opera en más de 20000 hectáreas en tierras arrendadas a través de tres empresas de su propiedad, entrelazadas entre sí:

Una empresa es la que siembra y ahí tengo la maquinaria. Es una unidad de negocio dedicada a los servicios. Hasta ahí es parte de la misma empresa. Otra es la de transporte, donde tengo los camiones. Fue importante armar una empresa aparte para poder fletear y salir a vender el servicio afuera, entonces se creó otra empresa. Y ahora hace dos años compramos la planta, que es otra empresa, la tercera, acá en Palmitas. Ya es un rubro aparte en el que el 80 % de sus servicios los brinda a la empresa que planta, pero también vende servicios afuera. La empresa de acopio solamente se limita a brindarle un servicio de acondicionamiento y acopio a los productores. Todavía no ha entrado en el mundo comercial, que es bastante más complejo. En definitiva, se lo terminamos vendiendo a un exportador que es el que se encarga de esa parte (Gustavo, 2019).

Si bien las empresas bajo propiedad de este productor nacional son funcionales a su esquema productivo, también desarrollan la actividad para ofrecer sus servicios en el mercado.

Se observó que un grupo de empresas grandes también se amplían verticalmente. Incluso para algunas de ellas la fase agraria tiene un lugar secundario en su estrategia empresarial global.

En particular, uno de estos casos lo conforma un grupo económico propietario de una plataforma compuesta por tres empresas (el grupo familiar tiene origen en la producción agrícola en la década de 1930): abarcan la producción, venta de insumos, venta de maquinaria, almacenaje y exportación. Todas y cada una de estas áreas está bajo la dirección de una unidad empresarial diferente, pero todas están controladas por el mismo capital, respondiendo a la misma gerencia del grupo económico que lidera su accionar. La principal empresa del grupo es la dedicada a la exportación de granos, donde tienen una impronta logística consolidada en tres puertos: Paysandú, Nueva Palmira y Montevideo. También la empresa dedicada a la venta de maquinaria agrícola cubre un porcentaje significativo del mercado.

Un aspecto significativo, destacado por uno de los empresarios del grupo familiar, es el interés de otras empresas de comprar el grupo económico:

Nosotros somos un grupo en realidad, un grupo de empresas. De las empresas del grupo la principal es la empresa cuyo negocio es la exportación de granos. Nosotros en la nueva etapa de la agricultura uruguaya lideramos ese proceso a partir del 2000, 2001. Y establecimos la cadena de producción. Hicimos un cambio fuerte en la estructura. [...] En este período nos han querido comprar o se han querido asociar con nosotros, pero no estamos ni en venta, ni pensando en sociedades. Sí hacemos sociedades muy puntuales cuando son realmente oportunas para negocios. Nos interesa crear o ser una empresa multinacional porque tenemos cosas para hacer todavía en Uruguay, y muchas (Jorge, 2018).

Otro ejemplo lo constituye la empresa liderada por tres hermanos, quienes hicieron crecer vertiginosamente una empresa familiar y ahora controlan alrededor de 10.000 hectáreas de producción agrícola y ganadera. Uno de los dueños señala este proceso:

Son varias empresas que están entrelazadas podría decirse. Está la empresa productora, o sea, hay una empresa que produce. Ahí básicamente hacemos soja, cebada, trigo, avena, raigrás, leguminosas. La maquinaria es parte de esa empresa que cubre lo que plantamos. Además, la empresa agropecuaria tiene un componente ganadero importante, con terminación de un corral de engorde en uno de los campos de la familia. Hacemos semilleros, multiplicamos semillas que después las venden, y muchas veces nosotros terminamos comprando parte de las semillas para vender en la empresa que vende insumos, te diría que es la empresa más grande o que más factura. Esta empresa está dedicada a la venta de insumos, semillas, fertilizantes, al transporte, tenemos quince camiones que prestan servicios, y la planta de silos. Además, tenemos la empresa que son las estaciones de servicio. Tenemos tres estaciones de servicio que, por supuesto venden combustible en general, y también se vinculan a la empresa que produce y que le compra sus servicios (Nicolás, 2019).

Este relato presenta con claridad la conexión desarrollada entre las distintas empresas del grupo familiar.

Durante el análisis de casos, se pudo observar que la conexión empresarial se presenta como una tendencia significativa entre las empresas agrícolas de diferentes tamaños y características. Sin embargo, esta transformación en su esquema organizativo y su inserción múltiple en la cadena de valor solo ocurre en algunos casos, principalmente en empresas de mayor tamaño que fueron registradas.

8. Empresas agricultoras grandes y extragrandes en el campo uruguayo

La información analizada permite dar cuenta de que el grupo de empresas que se posicionan en la cúpula agrícola es multiforme. Una primera dimensión que permite dar cuenta de esa heterogeneidad es la magnitud del área que controlan y producen. Un conjunto mayoritario se compone de empresas que operan a gran escala y controlan hasta 20.000 hectáreas de tierra en Uruguay (manejan, en promedio, 10.000 hectáreas cada una). Otro grupo menor son empresas que controlan más de 20.000 hectáreas de tierra; en perspectiva global, manejan un promedio por encima de las 25.000 hectáreas.

La diversificación productiva se hace más evidente en las empresas que operan en superficies de tamaño extraordinario, que en conjunto producen más de 240.000 hectáreas en Uruguay, destinando más de la mitad a la agricultura de secano y el resto a la producción ganadera y forestal.

El capital con el que operan más del 50 % de las empresas analizadas en el estudio es de origen extranjero. Si bien en el grupo de grandes empresas la proporción entre extranjeras y nacionales es equilibrada, entre las empresas de extraordinario tamaño la mayoría son de origen extranjero y su presencia en Uruguay responde a procesos de expansión empresarial, lo que sugiere que las dinámicas relacionadas con la adquisición de tierras y la producción están estrechamente vinculadas a procesos de extranjerización. Un aspecto subrayable es que las empresas de origen extranjero no restringen su accionar en Uruguay. La mayor parte de ellas están presentes en las dinámicas agro productivas en países de la región e incluso fuera de ella.

En cuanto a la tenencia de tierras, se observan dos realidades distintas: por un lado, las empresas de producción extranjera concentran la mayor cantidad de unidades productivas a gran escala y en la mayoría de los casos registrados en nuestro relevamiento son propietarias. Por otro lado, en las unidades de producción respaldadas por capital nacional predomina el arrendamiento, tanto en unidades productivas totalmente arrendadas como en modalidades mixtas.

Un pequeño grupo de empresas de escala extraordinaria, en conjunto con un grupo de empresas de gran tamaño, desarrollan estrategias de acumulación que trascienden la producción de *commodities*, desarrollando la integración vertical de las empresas. Por lo tanto, se pueden observar en un extremo empresas que operan a lo largo de toda la cadena de agricultura de secano, mientras que en el otro extremo se ubican empresas que desarrollan la fase agraria y, secundariamente, alguna otra fase de la cadena.

CAPÍTULO 7

COEXISTENCIA DE LÓGICAS EN LA AGRICULTURA A GRAN ESCALA

La hipótesis que orienta este capítulo es que coexisten nuevas y viejas lógicas de propiedad y producción entre las empresas que desarrollan agricultura a gran escala. En otras palabras, conviven empresas organizadas bajo formas clásicas de centralización del capital y empresas con estructuras empresariales flexibles (Arbeletche, 2016). Para dar cuenta de ambas modalidades se observaron las dimensiones relacionadas con:

- a) La propiedad, control y gestión de los activos.
- b) Las formas de organización del trabajo.
- c) Las estrategias de manejo del riesgo
- d) Las articulaciones e integraciones horizontales y verticales con otras fases de la cadena de valor agrícola.

A través de estas dimensiones se busca comprender las lógicas y racionalidades que, producto del avance del agronegocio, permean las formas de organización y el funcionamiento de las grandes empresas agrícolas. Tal como señaláramos anteriormente, las prácticas de los actores empresariales en los agrosistemas locales, en interacción con dinámicas globales, fueron generando un modelo productivo marcado por la ampliación de la escala, la profesionalización de la gestión, la innovación tecnológica, y dinámicas socio económicas y de poder específicas (Gras y Hernández, 2008, 2009; Gras, 2012).

El trabajo empírico realizado permitió observar que la apropiación del modelo del agronegocio y la agricultura flexible no engloba a toda la producción empresarial uruguaya de gran escala. Este hallazgo es relevante, ya que permite identificar otros factores y prácticas actualmente en juego en la agricultura empresarial a gran escala que exceden este enfoque y de los cuales la bibliografía antecedente nacional no da cuenta en profundidad. Esto se evidencia en la organización de modalidades empresariales más clásicas, que se asientan sobre la propiedad de activos.

El análisis considera que las distintas formas de tenencia de tierras, así como el control del resto de los recursos económicos, están relacionadas con formas tanto *flexibles* como *centralizadas*. Para ilustrar esta perspectiva, se postula que la propiedad de los activos utilizados en los procesos de producción, especialmente la tierra, crea condiciones propicias para la estabilidad y el desarrollo a medio o largo plazo de las empresas. Por otro lado, las empresas que alquilan tierras, ya sea parcial o totalmente, tienden a adoptar estrategias flexibles y de corto plazo, lo que requiere un ajuste constante del modelo empresarial.

1. Organizaciones flexibles y centralizadas

Para distinguir entre estructuras empresariales centralizadas y flexibles, se recupera la investigación doctoral de Arbeletche (2016) que, adaptado de Guibert, Requier Desjardins y Bülher (2015), diferencia entre dos grandes formas de organizar la agricultura:

- a) *Agricultura tradicional*, centrada en la figura “clásica” del productor-propietario (quien organiza y controla al conjunto de los procesos productivos y controla gran parte de los recursos productivos a través de la propiedad de estos).
- b) *Agricultura organizada en red*, cuyo carácter distintivo es el establecimiento de vínculos con diversos actores, cada uno de ellos propietario o en control de elementos específicos de los procesos productivos para llevar a cabo la producción agropecuaria. En otras palabras, una estructura donde la empresa básicamente gerencia el capital de terceros.

El cuadro 18 sintetiza las características más distintivas de cada estructura empresarial:

CUADRO 18

Agricultura tradicional y agricultura en red

AGRICULTURA TRADICIONAL	AGRICULTURA EN RED O AGRICULTURA DE FIRMA
Propiedad de los activos (instalaciones, maquinaria, tierra) como capital inmovilizado.	Capital semi-inmovilizado: pocos (o ningún) activos en propiedad, arriendo de tierras a otros productores (que se convierten en rentistas fundiarios).
Tierra como valor patrimonial.	Tierra como valor comercial.
Lógica productiva: aumentar rendimientos y volúmenes producidos.	Lógica financiera: aumentar los rendimientos de capital.
Gestión del riesgo por diversificación de producciones.	Gestión de riesgos (climático, agronómico, política fiscal, etc.) por utilización de mercados futuros y por distribución espacial de la producción nacional e internacional.
Poca autonomía comercial (gobernanza vertical).	Margen de negociación con proveedores y compradores (gobernanza horizontal).
Sumisión a la valorización comercial por el comprador: normas, calidad, marcas, diferenciación.	Control y anticipación de la etapa comercial: volúmenes importantes, calidad masiva.
Agricultura con agricultores.	Agricultura sin agricultores.
Uni-localización.	Multi-localización.
Vive en el medio rural.	Residencia urbana o en el extranjero.
Renta débilmente deslocalizada.	Renta fuertemente deslocalizada.

Fuente: Arbeletche (2016).

Si bien esta referencia es ilustrativa y permite ordenar conceptualmente las formas de organización empresarial en agricultura de secano, presenta los tipos de agricultura en términos muy dicotómicos sin considerar, por ejemplo, las distintas escalas empresariales de la agricultura de secano en Uruguay.

La literatura que reporta la expresión de estos modelos a nivel regional (Caligaris, 2017; Guibert, *et al.*, 2011; Sosa Varrotti, 2017; entre otros) presenta nuevas interpretaciones, pero estas permanecen en el marco de las concepciones generales elaboradas por Arbeletche (2016). El análisis presentado a continuación permite añadir ciertos matices a estos modelos empresariales, revelando que la forma en la que los capitales agrarios se insertan en la producción y llevan a cabo sus procesos de acumulación es heterogénea: mientras algunos adoptan un enfoque flexible teniendo la capacidad de organizar a otros actores en función de sus propias necesidades de acumulación, otros operan

de manera centralizada, manteniendo el control mayoritario sobre sus propios activos. Además, unas pueden adoptar elementos presentes en las otras y viceversa, en distintas coyunturas económicas, jurídicas y/o políticas.

2. Estructuras empresariales flexibles. Análisis empírico

Las estructuras empresariales flexibles se caracterizan por desarrollar un esquema de múltiples relaciones en su modelo de negocios. Su rasgo central es el crecimiento horizontal a través de la operación con grandes magnitudes de capital de terceros, minimizando el uso de activos fijos (en general, maquinaria y tierra). Es decir, los activos de su propiedad representan un porcentaje minoritario respecto al total de los activos sobre los que ejercen control (Sosa Varrotti, 2022).

Como se afirmó a lo largo de la investigación, el acceso al control del uso de la tierra y otros recursos no se limita únicamente a la propiedad. Existen diversas modalidades y relaciones de acceso a la tierra como el arrendamiento, la concesión, la agricultura por contrato, las sociedades o *pooles* de siembra en un abanico de modalidades que van de muy informales a muy formales, entre otras (Borras *et al.*, 2013; Murmis y Murmis, 2012).

El modelo flexible se basa en la decisión estratégica de no fijar activos. Esto permite la rápida expansión horizontal de las empresas sobre la base de un esquema que otorga centralidad a la gestión y el control de activos que no son propiedad empresarial (principalmente tierra y maquinaria). La reflexión teórica y empírica acerca del modelo flexible evidencia que esta modalidad les permite a las empresas crecer a un ritmo veloz e intenso y, de ser necesario, decrecer y retraerse al mismo ritmo. Esto permite recuperar la perspectiva de Gras y Cáceres (2017), define de modo global que el acaparamiento de tierras es un proceso dinámico y por lo tanto no necesariamente lineal, gradual y homogéneo.

La agricultura en red, como categoría analítica, ha sido ampliamente discutida en los estudios sobre el agro argentino (Bisang, 2003, 2007; Bisang, Anlló y Campi, 2008). Este concepto permite comprender una importante transformación organizativa basada en la predominancia de empresas que operan a través de la colaboración de diversos actores en la producción. Aunque algunos estudios críticos del agro argentino problematizan la existencia de asimetrías estructurales entre los distintos actores que conforman la trama del modelo, cuestionando la idea de relaciones de tipo ganar-ganar (Sosa Varrotti, 2017; Caligaris, 2017; Gras y Hernández, 2016) es importante profundizar la categoría para el caso uruguayo ya que presenta un déficit analítico que no ha sido

abordado en los estudios previos, ya que tiende a ignorar las desigualdades presentes en las relaciones establecidas y cómo ello conlleva a relaciones de subordinación y apropiación de excedentes en beneficio del núcleo gerenciador. Es necesario profundizar este señalamiento ya que aporta una mayor precisión analítica a los estudios existentes. Por ello, a continuación, se explorará la idea de que la producción flexible se sustenta en una matriz compuesta por actores desiguales, que tienen diferentes niveles de poder, influencia y acción.

Entre las empresas agrícolas de gran escala revisadas se detectó un subgrupo de doce empresas con una organización flexible en los términos antes descritos. Ellas abarcan superficies sustancialmente diferentes (de 5000 a más de 30.000 hectáreas). Además, siete de estas doce empresas son nacionales y transitaron progresivamente la conversión hacia las grandes escalas agrícolas y el modo flexible de producción. Estas empresas buscan mantener un margen de ganancias más allá de los movimientos oscilantes de la actividad agrícola. En esencia, este comportamiento dinámico que alterna períodos de expansión con períodos de contracción plantea preguntas importantes: ¿qué nos revela realmente?; ¿es una capacidad de adaptación empresarial específica? A propósito, la literatura existente sobre este tema no profundiza lo suficiente en estos interrogantes.

Estos movimientos podrían ser indicativos de las prácticas y la posición de estas empresas en la actividad agrícola, las cuales se ven afectadas por las especulaciones en torno al precio de los *commodities*. No obstante, la trayectoria de estas empresas en el sector agroproductor revela su capacidad para adaptarse y mantener márgenes de rentabilidad empresarial en contextos desfavorables, especialmente frente a los cambios de escenarios económicos y ecológicos. Han desarrollado diversas estrategias que les han permitido sobrevivir, “seguir estando” y prosperar en estas condiciones.

Para identificar este conjunto de empresas que acumulan sobre la base de esquemas flexibles de control de recursos, se observó principalmente su comportamiento en relación con el arrendamiento de tierras. También, cuando fue posible, se reconstruyeron sus trayectorias productivas (en términos de expansión, estabilidad y retracción) y las relaciones contractuales que se establecen con los diferentes propietarios de los recursos productivos.

Con el objetivo de avanzar en el análisis, se propone realizar un examen exhaustivo de un caso específico que representa las características paradigmáticas del modelo en estudio.⁵⁴ Se busca destacar especialmente su perfil empresarial y la dinámica asociada, enfatizando los atributos más representativos del modelo en cuestión.

El caso recuperado del trabajo empírico es una empresa operada por capitales nacionales, con una larga trayectoria en la producción agropecuaria y que al momento del relevamiento empírico estaba operativa por encima de las 33.000 hectáreas. La gran mayoría de la tierra está bajo arriendo, trabaja con maquinaria propia para algunas labores y contratada para otras. Tiene un cuerpo de trabajadores magro y estable que se engrosa puntualmente en períodos del año en los que hay zafra de cosecha o siembra. La mayor parte de los activos con los que opera son de terceros, sin embargo, cuenta con una porción de maquinaria en propiedad y plantas de silos para guardar su producción.

2.1. Temporalidades empresariales. La empresa en movimiento

Los ciclos de acaparamiento y las estrategias de acumulación de las empresas insertas en el modelo de los agronegocios se registran en la convergencia de trayectorias sociales, ecológicas, políticas locales (Sosa Varrotti y Zorzoli, 2021).

La manifestación particular de estos ciclos conlleva configuraciones sociales en las cuales interactúan y se entrelazan la tierra, el capital y el trabajo (Edelman y León, 2014; Li, 2011). En otras palabras, y recuperando el aporte de Ribot y Peluso (2003), las condiciones que determinan si una transacción se lleva a cabo o no, si un predio se integra de forma estructural en los procesos de operación y valorización del capital o si es abandonada después de cierto tiempo se fundamentan en relaciones, acciones, lógicas e interacciones que implican la existencia de diferentes capacidades y estrategias de acceso a recursos materiales y también simbólicos.⁵⁵

El dinamismo por el que transitan las empresas flexibles se puede visibilizar en el caso seleccionado a través del estudio de la trayectoria empresarial en tres temporalidades en consonancia con el “ciclo sojero” desarrollado en el quinto capítulo (cada una de ellas hace referencia a una dimensión de tiempo de los fenómenos, procesos y experiencias, considerando especialmente la secuencia, el ritmo de los acontecimientos y también sus espacialidades). Dar cuenta de cómo se expresan esas

⁵⁴ Esto hace referencia a las cualidades o atributos que representan de manera prototípica el modelo. Estas características se consideran esenciales o fundamentales para comprenderlo y describirlo.

⁵⁵ Ribot y Peluso (2003) exploran cómo las relaciones sociales, políticas y económicas influyen en el acceso a recursos, tanto materiales como simbólicos. Su enfoque se centra en el estudio de las dinámicas de poder y las formas en que los grupos sociales y las instituciones pueden controlar, negociar o restringir el acceso a los recursos naturales.

dinámicas de expansión, retracción y/o ralentización y cómo se readaptan los actores que se expandieron horizontalmente durante la bonanza sojera es una buena consigna para formular preguntas sobre sus formas organizativas y estrategias empresariales después del *boom*.

Temporalidad 1 (1980-2002). La empresa se originó en manos de un joven emprendedor de 21 años, hijo de productores tamberos, quien decidió incursionar en la producción agrícola mediante acuerdos de mediería.⁵⁶ Estos acuerdos, en su mayoría verbales, implicaban la colaboración conjunta en términos de tierra, trabajo y capital, así como la distribución de los resultados después del proceso productivo. El aporte principal del emprendedor era su trabajo, encargándose de todas las tareas involucradas en el proceso productivo. La empresa experimentó un crecimiento lento pero constante, pasando de controlar 280 hectáreas a principios de los años ochenta, hasta alcanzar aproximadamente 5500 hectáreas hacia 2002, con áreas dedicadas principalmente a la ganadería pero también a la agricultura. Se recurrió al crédito bancario para financiar el crecimiento de la empresa.⁵⁷ La primera compra de tierras por parte de la empresa se realizó a mediados de la década de 1990, cuando se adquirió un campo de 35 hectáreas. Posteriormente, a principios de los años 2000, se realizaron nuevas adquisiciones de campos, acumulando en total más de 3.000 hectáreas de tierra en la zona agrícola central del país.

Temporalidad 2 (2003-2013). Esta fase se corresponde con el momento de expansión horizontal vertiginosa de la empresa, principalmente en el área agrícola pero también en la ganadera. En esta fase la empresa desarrolló negocios reduciendo al mínimo los activos fijos: su estrategia de acceso al uso de la tierra pasó de contratos de mediería, a la compra de tierra y luego a un sistema de arrendamiento por contratos formales y registrados, paralelo a la formalización y sofisticación de las modalidades de pago.⁵⁸ Si bien la empresa buscó consolidar su crecimiento espacial operado en

⁵⁶ Según Quaranta (2022), la mediería es una relación que se establece a través de un contrato, la mayoría de las veces oral. En sus formas más típicas, la mediería constituye una aparcería que distribuye por mitades los resultados de la producción entre las partes intervinientes.

⁵⁷ Aunque la escala del mercado financiero uruguayo sea una de las mayores razones por la cual Uruguay no cuenta con bancos con orientación agropecuaria exclusiva, existe un entramado amplio de instituciones financieras públicas y privadas que ofrecen líneas de crédito para el sector. Fernández-Arias y Rosas (2022) señalan que el crédito al sector agropecuario ha acompañado la evolución del crédito total y que el sector agropecuario es el mayor demandante de créditos de todos los sectores de actividad (15 %). En el sector agropecuario existe un predominio casi absoluto de los préstamos en dólares estadounidenses (más del 98 % del los créditos) y esa proporción se ha mantenido relativamente constante desde al menos 2005. Existe además una alta participación de la banca estatal en el otorgamiento de créditos al sector agropecuario (BCU, 2020).

⁵⁸ Durante la fase de auge de los *commodities*, la demanda de tierras experimentó un crecimiento notable. Inicialmente, las empresas optaban por realizar pagos anticipados en dólares fijos como forma de asegurar el acceso a la tierra. No obstante, a medida que esta etapa se desarrollaba, se observó una evolución en los métodos de pago, pasando de los dólares fijos previos a la cosecha a los pagos en dólares fijos posteriores a esta. En los últimos años de este ciclo expansivo se introdujo una modalidad de pago basada en kilogramos de soja o carne, la cual desempeñó un papel crucial como mecanismo regulador del riesgo asumido tanto por los arrendatarios como por los arrendadores. Este enfoque de pago en especie permitió a ambas partes mitigar los riesgos inherentes a las fluctuaciones de los precios de

zonas cercanas entre sí, esto no fue totalmente posible. Solo pudo desarrollar el esquema de proximidad geográfica para la agricultura, extendiendo su superficie en el litoral del país. En cambio, el desarrollo ganadero se desplazó gradualmente hacia el norte del país, en donde se accede a campos arrendables de grandes extensiones (por ejemplo, grandes estancias ganaderas clásicas, operativas en campos de 6000 o más hectáreas) y la competencia por el acceso a la tierra no fue tan extendida durante esta etapa.

El desarrollo espacial de la empresa hizo que multiplicara su área operativa año a año. Al inicio de la etapa la empresa controlaba un área de 5500 hectáreas y al cierre más de 30.000 hectáreas en producción, a través de casi cien contratos de arrendamiento. Este incremento tan significativo coincide con el *boom* de los *commodities* agrícolas, articulado con el interés empresarial de expandir la producción ganadera. Para desarrollar la operación ganadera los predios se ubicaban en áreas muy distantes del centro operativo, ubicado en una ciudad del litoral (algunas distancias superan los 300 km). En este sentido, si bien todo el campo que manejan se encuentra en Uruguay, está disperso en distintas unidades por diferentes territorios, logrando pasar relativamente desapercibido su accionar a nivel local.⁵⁹

En esta etapa se muestra con mayor claridad la flexibilidad del modelo de negocios de la empresa, que cuyo rasgo más notorio fue la operación con grandes capitales de terceros (tierra y maquinaria). A lo largo de este período la empresa no desarrolló alianzas con actores financieros, sino que continuó utilizando préstamos bancarios (de banca pública y privada).⁶⁰ En algunos momentos puntuales la empresa decidió operar con financiamiento directo de las empresas vendedoras de insumos, que consisten en pagos a cosecha y con producción.⁶¹ Las tareas de siembra, cosecha y

los *commodities*, ya que el valor del contrato se vinculaba directamente a la producción obtenida. En resumen, el cambio en las modalidades de pago reflejó la búsqueda de mecanismos que permitieran administrar y regular el riesgo asociado a la actividad agropecuaria. La transición desde los pagos en dólares fijos hasta el pago en especie evidenció la adaptabilidad de las partes involucradas para enfrentar las condiciones cambiantes del mercado.

⁵⁹ La multilocación empresarial es un carácter singular de esta empresa analizada. Las otras experiencias de modelos flexibles en agricultura evidencian a nivel empírico procesos de unilocalización territorial, lo cual hace que las empresas crezcan horizontalmente concentradas en un territorio, evidenciando con más claridad los procesos de concentración y acaparamiento de tierras.

⁶⁰ El acceso a préstamos de entidades financieras implica sortear algunos requisitos vinculados a los balances económicos de las empresas, así como cierta trayectoria o solvencia empresarial. Información brindada por un agente comercial de la banca pública BROU da cuenta de que la institución ofrece durante el período una línea de créditos “Cultivos”, que permite financiar los gastos de implantación, mantenimiento y cosecha de cultivos. Esta herramienta financiera ofrecía hasta un año de plazo con vencimientos acordes al ciclo del cultivo, considerando especialmente un plazo adecuado para su comercialización. Además, esta línea de crédito productivo tiene acuerdos comerciales con diversas empresas para obtener mejores precios en la adquisición de insumos.

⁶¹ Según una entrevista realizada al gerente de una de las principales *trader* de granos operativa en Uruguay, esta herramienta de financiamiento productivo consiste en prestar dólares para la compra de insumos y se reciben granos como modalidad de pago. Esta modalidad permite garantizar el acopio de grano a las empresas

fumigación eran realizadas por un plantel de trabajadores estables que la empresa ocupaba con maquinaria en propiedad. Sin embargo, la capacidad de trabajo no alcanzaba para cubrir toda el área de laboreo, por lo que tercerizaba más de la mitad de las labores en empresas contratistas.

La información secundaria a la que se accedió permite ver que la empresa se registró como exportadora de granos en 2013 para poder vender su propia producción a los mercados internacionales. Este primer paso vertical de la empresa da cuenta de una ampliación orientada a cubrir las necesidades inherentes a su propio sistema de producción.

Temporalidad 3 (2013-2018). Esta fase se inicia en un escenario de auge productivo, con alrededor de 15.000 hectáreas dedicadas a cultivos, 15.000 dedicadas a ganadería y la fase de exportación recién estrenada. El inicio de esta etapa muestra a la empresa en su mejor momento. Sin embargo, las condiciones globales, en especial el cierre del ciclo extraordinario de precios internacionales de *commodities*, el incremento de costos y la complejidad del manejo agronómico y económico de las 30.000 hectáreas comienzan a poner en duda la continuidad del modelo.

El dueño de la empresa relata que al inicio de esta etapa recibió una oferta para incorporar en su estructura capitales privados de riesgo, originarios de la región, y así incorporar más tierra en propiedad y cambiar el modelo de negocios. Sin embargo, su decisión fue mantener el control de toda la propiedad empresarial. Se redefinió el esquema productivo y se disminuyó el área arrendada para que la rentabilidad decreciente del negocio sojero no golpeará tan fuertemente.

Así, el reposicionamiento empresarial frente a este nuevo escenario implicó la devolución de campos (sobre todo de uso agrícola) por los que se pagaba la mayor renta y la transición a un esquema donde la ganadería asumiera mayor relevancia, tanto en términos de superficie como de estructura económica. Este cambio en el sistema productivo hizo que la superficie total trabajada por la empresa se redujera, pasando de controlar más de 30.000 hectáreas a algo más de 23.000, hasta que se estabilizó el sistema de negocios. Hacia fines del período, con el arrendamiento de dos nuevos establecimientos, se volvieron a superar las 30.000 hectáreas de tierra en producción.

Las estrategias que desplegó este actor nacional no se limitaron a reorganizar el sistema productivo, La empresa revisó su estrategia de negocios y pasó de un modelo de expansión horizontal a una

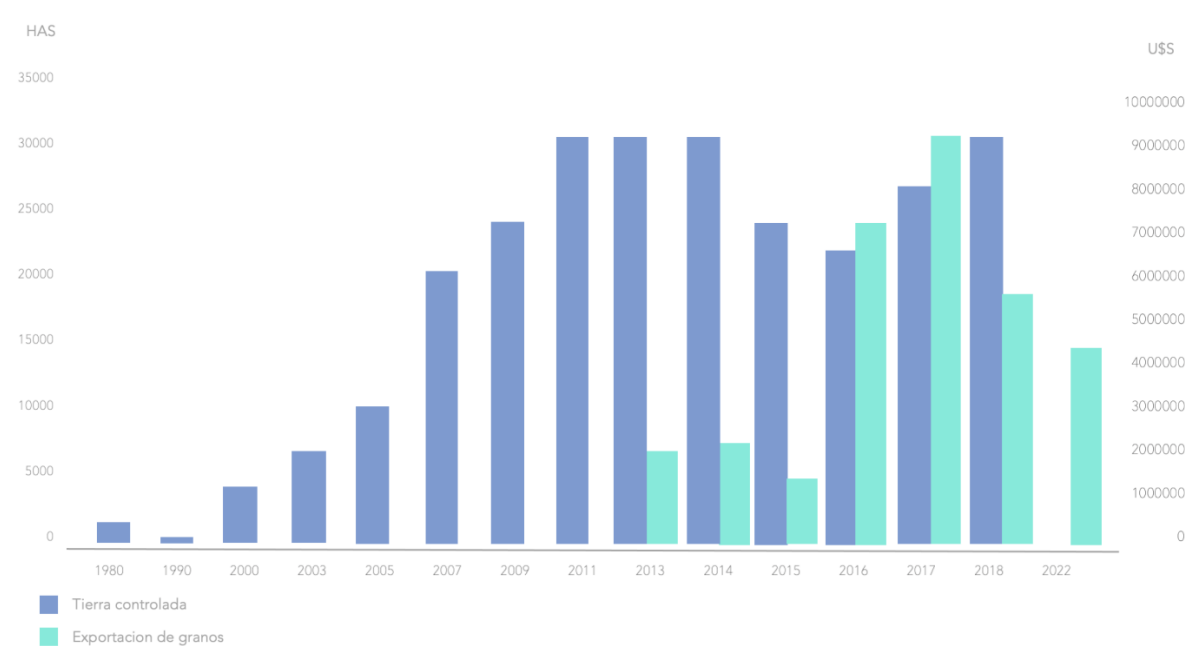
comercializadoras/exportadoras y lograr acuerdos de financiamiento beneficiosos en comparación con productores más chicos.

estrategia de integración vertical: redujo al mínimo la adquisición de nuevos activos para la producción (específicamente, la compra de tierra o maquinaria) y reorientó la inversión a etapas de la cadena de valor en las que previamente no estaba presente. El punto de partida fue la adquisición en 2015 de una planta de almacenamiento de granos, proyecto que fue promovido por la Ley de inversiones con el objetivo de conservar y por lo tanto controlar la producción.⁶²

Dicho paso empresarial expresa un rasgo distintivo, en el que la desaceleración de la expansión horizontal no involucra necesariamente una disminución del ritmo de acumulación sino una reconfiguración organizativa fundamentada en una lógica productiva renovada. En este contexto, la desaceleración se complementa con una integración estratégica que permite a la empresa ubicarse en una fase estratégica de la cadena, la de la exportación. La condición para ello ha sido la estrategia de fijar capital en activos estratégicos que además le permiten acopiar la producción de otras empresas. Este proceso revela una arista más de la flexibilidad empresarial.

GRÁFICO 4

Estimación de evolución de la superficie (hectáreas) bajo producción agrícola y ganadera, 1980-2018.
Evolución de exportaciones de cereales (dólares) 2013-2020 de la empresa analizada



⁶² Documentos accedidos revelan que la inversión de la planta de almacenamiento y acopio de producción rondó en los diez millones de dólares. La inversión obtuvo la declaratoria promocional del proyecto de inversión con lo cual aprobó la exoneración del 50,4 % de la inversión a descontar del Impuesto de Rentas de Actividades Económicas en un lapso de siete años. Estos beneficios fiscales son muy significativos y permiten incrementar notablemente los márgenes de rentabilidad empresarial.

Fuente: elaboración propia a partir de datos relevados en trabajo de campo en 2018 y estadísticas de comercio exterior de empresa estudiada (Uruguay XXI, 2023).

La posibilidad de que una empresa experimente etapas de expansión y retracción a diferentes velocidades se ve facilitada por la utilización del arrendamiento como estrategia de control de la tierra.

Durante la primera década del siglo, la empresa analizada experimentó un crecimiento sostenido, lo que implicó un aumento gradual en el control de tierras y recursos. Sin embargo, con el tiempo el crecimiento comenzó a desacelerarse y, a partir de 2014, la empresa redujo significativamente la cantidad de hectáreas de tierra que controlaba, dejando de tomar tierras en arriendo. Esta retracción respondió principalmente a cambios en el contexto económico y a factores de mercado que hicieron necesaria la toma de decisiones estratégicas internas por parte de la empresa. Específicamente se identificó la necesidad de ajustar su escala de operaciones para adaptarse a nuevas condiciones y buscar una mayor eficiencia, atendiendo a los esquemas de negocios previos, a la situación financiera de la empresa y a los territorios donde se desplegaron.

A pesar de esta reducción general del área controlada que se verifica hacia el final del período analizado, se observa un repunte dinámico en el control de tierras. El aumento en el área controlada se debe al arrendamiento de campos grandes para la producción ganadera y, en menor medida, a la posibilidad de volver a tomar en arriendo ciertos campos recientemente liberados. Estos campos eran controlados por actores empresariales con estrategias de arrendamiento pleno que debieron retirarse de la producción durante la importante caída del precio de los *commodities*. Su salida liberó tierras en algunos territorios especialmente del centro y norte, pero también del litoral, evidenciando nuevamente el arrendamiento como forma de expandir su capacidad productiva en lugar de la adquisición de la tierra en propiedad.

El uso de arrendamientos proporciona flexibilidad a la empresa, ya que le permite ajustar rápidamente su capacidad productiva según las necesidades cambiantes. En lugar de comprometerse con inversiones a largo plazo en activos fijos que implican el desembolso de grandes magnitudes de capital, la empresa puede utilizar contratos de arrendamiento para acceder a los recursos necesarios de forma más ágil y eficiente. Como se observará más adelante, esta relación no es lineal, en la medida en que no es fácil encontrar tierra disponible en el mercado de arrendamientos ni negociar con los propietarios.

Estos datos muestran que los procesos de expansión-retracción o los procesos de expansión-retracción-expansión del área que controlan son vividos con relativa naturalidad, como parte de la dinámica de desarrollo de sus propios ciclos de entrada-salida-entrada al mercado de tierras en arrendamiento. Esta práctica, que se ajusta a los cambios del entorno, busca maximizar oportunidades, al mismo tiempo muestra que las empresas a gran escala están sujetas a transformaciones y ajustes en respuesta a escenarios cambiantes.

Es importante analizar las implicaciones de una fase de retracción para la posición y acumulación de estas empresas. A primera vista podría parecer que la flexibilidad, como rasgo positivo, pierde relevancia en este contexto. Sin embargo, la posibilidad de retraerse tiene implicaciones estratégicas: puede permitir a la empresa reorganizarse, ajustar sus operaciones y mitigar los riesgos asociados con un entorno económico incierto.

Por ello, la reducción del tamaño de la empresa no debe leerse en forma lineal, ya que también puede ser una estrategia para evitar pérdidas significativas o minimizarlas. La flexibilidad empresarial no implica necesariamente un crecimiento constante o una expansión indefinida. En lugar de ello, implica la capacidad de ajustarse tanto a los períodos de crecimiento como a los de retracción, utilizando estrategias adecuadas para cada situación. La capacidad de retraerse estratégicamente puede ayudar a preservar recursos y fortalecer la posición competitiva de la empresa a largo plazo.

Considerando especialmente los aportes de Sosa Varrotti (2019), la información analizada expone de forma general los rasgos centrales de los modelos de acumulación y de producción flexible en el agro:

- a) Modelos dinámicos tendientes a ajustarse a los cambios en poco tiempo.
- b) El arrendamiento como forma predominante del control de la tierra.
- c) Labores agrícolas realizadas mayoritariamente por empresas contratistas.
- d) La magnitud de capital involucrado en los activos fijos es relativamente pequeña en relación con el conjunto total de recursos bajo control.

2.2. La gestión en el centro de todo

En perspectiva, la modalidad flexible da cuenta de un modelo novedoso donde el control gravita en la figura de una empresa que gestiona, articula y organiza los activos (principalmente de terceros) para producir en función de sus necesidades de acumulación. Para eso, las grandes empresas

agrícolas organizan y subordinan a otros actores, estableciendo contratos multiformes con un número amplísimo de propietarios para montar su estructura operativa. Es necesario subrayar que este modelo de gestión involucra diversas formas jurídicas y modalidades de contratos que establecen la contribución de cada actor en la rentabilidad obtenida, con arreglos de distinta duración (por lo común, asociaciones de corto y mediano plazo, incluso algunas se establecen y renegocian zafra a zafra).

Gras define esta forma de organizar la producción como:

[...] un nuevo modelo de organización de la producción en el que se escinde la propiedad de la tierra de su puesta en producción, y que se basa en la articulación y gestión de contratos de producción con diferentes proveedores, entre los cuales se encuentran el propietario de la tierra y un conjunto cada vez más especializado de oferentes de diferentes bienes y servicios (contratistas de maquinaria, empresas proveedoras de insumos, transportistas, agentes financieros, etc.) (Gras, 2012: 8).

IMAGEN 3

Insumos para producción agrícola



Fuente: Registro de campo 2018-2019/1. Litoral. Bolsa de fertilizantes en campo 2. Litoral. Carro cisterna de combustible en siembra 3. Litoral. Galpón con bolsas de semillas.

La modalidad flexible comporta así una separación entre las funciones de propiedad y dirección del capital; pero a diferencia de procesos similares que caracterizan a las corporaciones tradicionales, aquí la dirección no es ejercida por un empleado jerárquico. Esta forma de organización empresarial tiene un actor central que despliega un sinnúmero de relaciones con otros actores que conforman ese entramado, vinculados a través de una trama de contratos de diferentes tipos, que son organizados y gestionados por ese actor central para llevar a cabo la producción.

En todos los casos identificados como modelos flexibles se destaca en el centro de la escena el rol de gestor. La coordinación permanente con distintos actores hace más densa la trama, ya que con

cada uno se realizan distintas negociaciones. El relato de Martín, dueño y gerente de la empresa evidencia las aristas de este rol articulador:

Nosotros nos pasamos todo el año viendo con quiénes hacer los negocios. A veces, te buscan porque sos el grande del barrio y les da como seguridad, pero la mayoría tenés que ir vos a buscar y encontrar eso que estás buscando [...] La empresa tiene un 10 % del área de campos propios, esos campos que te comentaba compramos de a poco en los noventa y los 2000. El resto son campos arrendados [...] la última vez que contamos teníamos más de 80 contratos de arrendamiento de tierra. También tenemos contratos con las empresas de servicio, pero eso está más aceitado, hace años que trabajamos con la misma gente. Con la empresa de transporte, con los vendedores de semillas, fertilizantes, etc. son muchos, y todos se quedan con una tajada de lo que generás (Martín, 2018).

La gestión de una empresa flexible se caracteriza por la capacidad de identificar nuevas situaciones y registrar cambios aprovechando las posibilidades del entorno empresarial dinámico. El acomodo a nuevos escenarios, está dado por un diseño ágil, que tienen la capacidad de ajustarse a las condiciones cambiantes. Esto define estructuras donde la toma de decisiones es rápida con capacidad de respuesta.

Es lo bueno de ser arrendador, lo único bueno, el resto es todo pagar y pagar. Podés dejar los campos, no exactamente cuando querés porque siempre hay un contrato, pero podés bajarte y decir acá nomás. Ojo que también a veces es difícil volver a subir, porque la competencia por más que pase lo que pase no cae. Cuando vimos que todo se venía a pique, que no podíamos sostener esos precios, si bien lo planificamos, no tardamos en devolver algunos campos que estábamos pagando de más. Bajamos área un tiempo sobre todo la zona agrícola, pero nos expandimos en ganadería [...] al norte se siguen consiguiendo campos grandes para los cuales no hay tantos interesados, entonces la competencia es menor. [...] por suerte la deuda de la empresa siempre fue manejable y con el banco, no con terceros, que ahí se pone más difícil (Martín, 2018).

El relato de Martín muestra la capacidad de respuesta estratégica ante un escenario cambiante. Con el cambio en el contexto de rentabilidad agrícola, la empresa se resitúa y, si bien muestra señales de cierta fragilidad al devolver tierras y reducir la producción agrícola, se fortalece en la organización ganadera de la producción.⁶³ La gestión de esta trama flexible de producción muestra las habilidades y conocimientos necesarios para tomar decisiones por parte de quien gestiona la empresa. Trabajos referentes de esta forma de organizar la producción (Guibert, 2010) ponen el acento también en el conocimiento, no solo en su dimensión agronómica, sino en una perspectiva más amplia y compleja donde tiene lugar un conjunto múltiple de información que esta modalidad organizativa utiliza para sus definiciones.

⁶³ Así como la expansión horizontal hace que las empresas crezcan de medianas a grandes o supergrandes. La retracción puede llevar a que algunas empresas pasen de ser grandes a medianas e incluso algunas a desaparecer.

La capacidad de los actores empresariales de subordinar a los miembros implicados en la trama organizativa flexible es un elemento central para analizar críticamente esta forma de organizar la agricultura, ya que dependen de ello para sostener sus necesidades de acumulación.

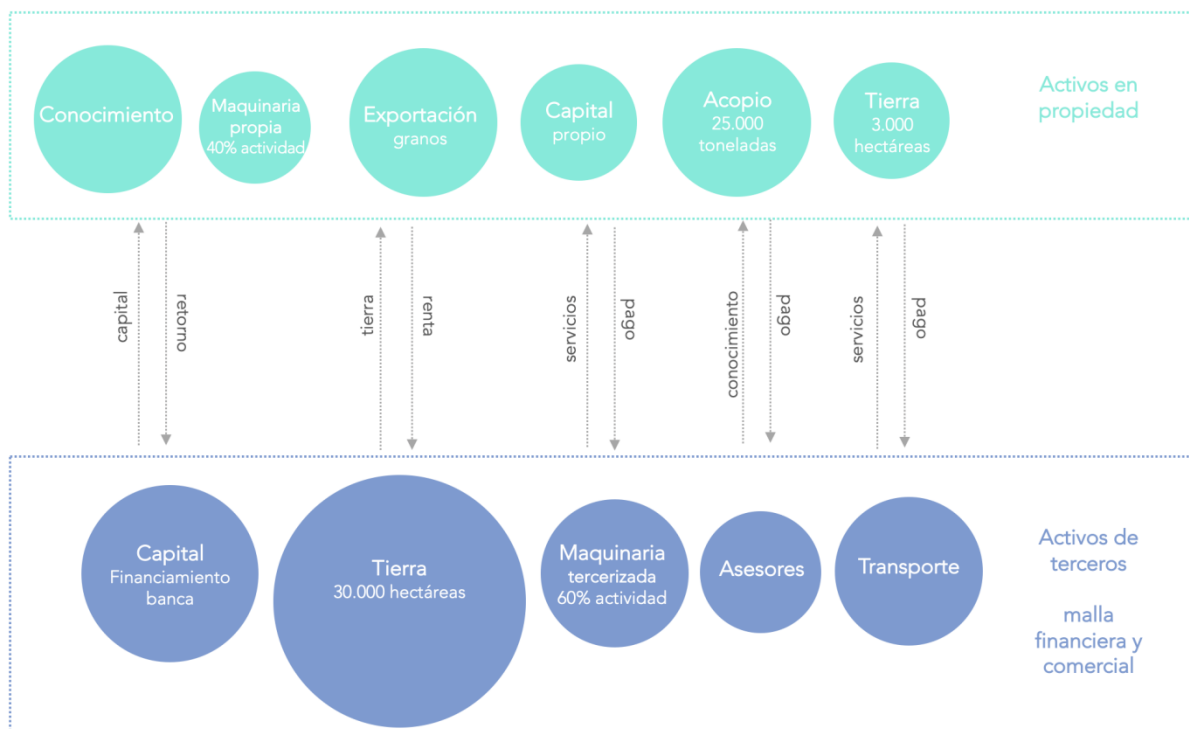
El esquema general da cuenta de un “tipo ideal” de los vínculos entre el nodo central y la gestión de sus relaciones con otros componentes de la trama. Esta gestión se asienta sobre un análisis previo que permite definir el peso y la posición de las contribuciones de las distintas actividades e identificar un núcleo competitivo, entendido como aquellas actividades que contribuyen a sostener la posición de la empresa. En los casos estudiados de empresas que operan de modo flexible se observa que cada una entiende este núcleo competitivo de forma diferente: en algunas este núcleo clave está en la subcontratación de los servicios agrícolas, mientras que para otras está en la fase de acopio de la producción, o incluso en la cesión de la gestión administrativa a terceros. Este planteo conlleva un proceso de selección-integración y evidencia una segregación de actividades que puede tomar diversas formas. Tal como se ha planteado, a través de estas nuevas formas de organización productiva ingresan a la cúpula empresas cuyo origen y rasgos distan de aquellas que tradicionalmente la integraron. Además, la evidente presencia de la agricultura basada en una lógica flexible de producción entre los grandes agricultores del campo uruguayo, pone de manifiesto transformaciones en las características de las empresas en comparación con modalidades tradicionales de hacer agricultura. Y también la forma en la que pueden articularse nuevos y viejos rasgos en sus formas actuales de producir agricultura.

La empresa examinada desarrolla un esquema de dos pilares. Por un lado, controla un núcleo central de activos que son propios: 10 % de la tierra que produce, 40 % de la maquinaria, capital, un silo y una empresa a través de la cual comercializa su producción al exterior (principalmente China). Por otro lado, un conjunto mayoritario de activos a los que la empresa accede a partir de contratos de distinto tenor con los propietarios (tercerización de labores, arrendamiento de campos, obtención de capital por la vía bancaria, asesoramiento técnico).

Los activos propios en el caso estudiado son señalados por el dueño como críticos, y en tal sentido en su visión permiten a la empresa asegurarse el desarrollo de actividades centrales para el negocio. El resto de las actividades son delegadas en otras empresas o sujetos con los que la organización central establece vínculos, alianzas o contratos, en un ida y vuelta que queda reflejado en la figura 4.

FIGURA 4

Esquema de empresa examinada que opera con activos propios y de terceros



Fuente: elaboración propia adaptado de Sosa Varrotti y Gras (2021).

El funcionamiento de una empresa implica tomar decisiones estratégicas sobre qué elementos deben mantenerse como activos fijos en su estructura empresarial y qué operaciones pueden realizarse mediante el uso de activos de terceros. Estas decisiones se basan en la capacidad financiera y el interés empresarial de determinar qué activos son necesarios y cómo impactan en la rentabilidad.

El análisis de rentabilidad desempeña un papel fundamental en estas decisiones empresariales. La empresa tiende a evaluar cuidadosamente si es más rentable adquirir y mantener activos fijos o utilizar activos de terceros, considerando los costos asociados, los beneficios esperados y el rendimiento financiero. Es necesario analizar los costos de inversión, los gastos de mantenimiento, así como los ingresos y beneficios potenciales que se obtendrán a través de la producción con esos activos.

La magnitud de capital involucrada en los activos que se fijan tiende a ser magra en relación con la globalidad de recursos bajo control. Sin embargo, los activos pueden ser definidos como claves en función de su valor estratégico para el modelo de acumulación de la empresa. Son aquellos que

tienen un impacto significativo en la organización del trabajo, en la rentabilidad buscada y en el logro de los objetivos empresariales a largo plazo.⁶⁴

IMAGEN 4
Acopio de granos



Fuente: Registro de campo 2018-2019 / 1. Puerto granelero de Nueva Palmira, terminal de almacenaje. 2. Litoral, Planta de acopio. 3. Litoral, Galpón Celda acopio a granel.

2.3. El arrendamiento como forma predominante de control de la tierra

El arrendamiento de tierra es un eje central en este tipo de empresas. La empresa examinada trabaja operando desde una lógica combinada de propiedad-arrendamiento, en la cual el arrendamiento es ampliamente predominante. Los actores empresariales ajustan el manejo de la cantidad de tierras a operar según las condiciones económicas, productivas, ecológicas y comerciales del momento. El marco legal de contratos por poco plazo o por una sola cosecha⁶⁵ posibilita también el desarrollo de esta estrategia. En esta empresa la tendencia es celebrar arrendamientos para agricultura por plazos de uno o dos años, y cuatro o más años para ganadería.

También es importante mencionar que operar bajo esta modalidad dificulta la relocalización ante un eventual incremento del canon de arrendamiento. Si bien el arrendamiento otorga un gran margen de elasticidad a los sistemas productivos, en contextos de competencia por acceso a la tierra puede ser una limitante para conseguir nuevos campos.

⁶⁴ El análisis de las ventajas y desventajas de mantener estos activos en propiedad considera especialmente la inversión inicial, el riesgo asociado y las posibles oportunidades de crecimiento y rentabilidad que ofrecen

⁶⁵ Este tipo de contratos se efectúa por una sola zafra y plantea el problema de la sobreutilización de los recursos para elevar los rendimientos esperados en la menor cantidad de tiempo (Fernández y Ortega, 2018).

En consonancia con los primeros resultados de la investigación de Oyhançabal Benelli y Figueredo (2021), este escenario permite reponer un doble carácter del fenómeno. Por un lado, muestra que la lógica que moviliza al propietario que arrienda su campo responde a una racionalidad fundamentalmente económica y busca acuerdos contractuales de corto plazo o incluso anuales como forma de analizar y reevaluar la disposición de su predio para arrendamientos. Por otro lado, evidencia la idea de que este sistema de arrendamientos está limitando a los productores de menor escala que compiten por el acceso a la tierra, a la vez que afianza el proceso de concentración de la tierra en manos de los sujetos con mayor poder económico.

El relato de Martín acerca de la expansión de su empresa alude a un proceso sin pausa traccionado por los precios de los granos:

Desde el principio tratamos de agrandar la empresa, a veces pudimos, a veces no. Siempre con agricultura, también con ganadería. Veníamos creciendo bien en esta zona, pero con los saltos de los precios fue que vinieron todas las empresas de Argentina y se agrandaron los fondos de inversión. Estamos hablando de principios de los años 2000, 2002, 2003. Nos agrandamos, pero medio que nos obligaron a irnos a otras zonas, tuve que ir al norte a arrendar campo. Y ahí empezamos a agrandar la agricultura en el litoral y la ganadería en el norte. Todo al mismo tiempo. [...] hay empresas que entraron y salieron de la agricultura, entraron por los precios y salieron por los precios. Nosotros no, nos agrandamos, nos mantuvimos nos achicamos, pero la perspectiva es seguir estando (Martín, 2018).

Un elemento a destacar es poder ser local, ser uruguayo y ser él quien negocia directamente con sus proveedores de activos.⁶⁶

Es relevante examinar la dinámica de las relaciones entre los arrendatarios y arrendadores en el contexto agrícola. En este sentido, se observa la presencia de relaciones asimétricas, fenómeno que se evidencia en los procesos de negociación entre las grandes empresas agrícolas y los propietarios de los campos. En estas interacciones es posible identificar situaciones en las que los últimos tienen mayor poder de negociación.

Como se ha señalado en capítulos precedentes, el *boom* de la agricultura de secano bajo arrendamiento (Arbeletche *et al.*, 2012; Bianco *et al.*, 2019; Figueredo, 2012), mostró la emergencia de un nuevo estrato de *propietarios rentistas* compuesto por un conjunto diverso de actores que abandonaron la producción directa y arrendaron sus campos a las empresas agrícolas, en un

⁶⁶ Es una posición diferenciada por ejemplo de las empresas de origen extranjero, ya que la información accedida por las redes territoriales y de vecindad lo posiciona en un lugar de conocer dónde hay tierra para arrendar y producir, quién la ofrece y a qué precio.

contexto de expansión del precio de arrendamiento (Figueredo *et al.*, 2022; Piñeiro y Cardeillac, 2018).

Estudios recientes dan cuenta del arribo a Uruguay de diversos inversores financieros extranjeros que compraron tierra con el objetivo de capturar una masa creciente de renta agraria (Oyhantçabal Benelli y Narbondo, 2018). La presencia de fondos institucionales de inversión es la expresión local de un fenómeno global, del que resultan nuevas formas de propiedad de la tierra, la *propiedad institucional* del suelo (Gunnoc, 2014).⁶⁷

Las tendencias referidas provocaron importantes transformaciones en la propiedad de la tierra, para lo cual fueron claves los cambios legislativos que habilitaron la compra de tierras por parte de sociedades anónimas y flexibilizaron el mercado de arrendamientos (Piñeiro, 2012). Lo anterior muestra la existencia de un fenómeno rentista en expansión en Uruguay en las últimas dos décadas que no ha sido abordado de forma sistemática por la literatura académica. No solo el estudio de los terratenientes agrarios quedó incluido en el estudio de los empresarios, sino que no hay antecedentes de investigaciones nacionales sobre los dueños del suelo que arriendan tierras y no participan de la producción agropecuaria.⁶⁸

Las relaciones que se establecen entre las empresas agricultoras y los dueños de la tierra ofrecen un panorama diverso de actores y modalidades de contratos que evidencia que no necesariamente el poder está del lado de los arrendatarios, sino que tiende a concentrarse en los arrendadores. Como se observó particularmente en el capítulo anterior, el arrendamiento no es simplemente una decisión empresarial sin relación con el contexto de competencia por la tierra. Uno de los aspectos destacados por el propietario de la empresa analizada es la seguridad que conlleva tener un buen nombre y ser reconocido por su trayectoria empresarial, por ejemplo, su preocupación por el cuidado del suelo, la seguridad de pago que entiende brinda a los dueños de la tierra el hecho de ser local.

⁶⁷ El contexto internacional, marcado por la necesidad de atesorar activos en la tierra dadas las bajas tasas de interés y la inseguridad de otros activos financieros, resulta en la compra de tierras por parte de diversos inversores, que la convierten en un “centro de ganancias” que articula su condición de activo productivo y financiero (Fairbairn, 2014; Sauer y Pereira Leite, 2012; Sosa Varrotti, 2019; Spadotto *et al.*, 2020).

⁶⁸ Actualmente se está finalizando la investigación “El terrateniente arrendador en Uruguay 1990-2020: estructura, racionalidad y poder económico”, financiada con fondos de la Comisión Sectorial de Investigación Científica y orientada por Oyhantçabal Benelli y Figueredo (2021-2023), con el objetivo de caracterizar a los terratenientes arrendadores en diferentes zonas del país.

IMAGEN 5
Campos de Uruguay



Fuente: Registro de campo 2018-2019/1. Litoral, establecimiento “Los Triguales” 2. Litoral, establecimiento “Los Tientos” 3. Litoral, cultivo de canola.

La información relevada destaca la estrecha relación entre la creciente presión en el mercado de arrendamiento de tierras y la limitada capacidad de negociación de los agricultores que arriendan. En este sentido, se produce un cambio en la dinámica del poder, ya que son los actores subordinados quienes ejercen influencia sobre el nodo central. A lo largo del diálogo con Martín, se vislumbra el poder que ostentan los propietarios de las tierras arrendadas, estableciendo una relación asimétrica en la cual tienen el control y la decisión sobre a quién y cómo se alquila la tierra, a diferencia de otras relaciones vinculares.

Es todo, todo un tema. Cuando la soja estaba a 500, con 1000 kilos pagaba la renta de siembra. Todos los gastos los pagábamos con 1000 kilos, hoy precisamos 1800. Para pagar lo mismo, la siembra, después la renta. Pero es muy difícil hacer entender esa cuenta a los dueños del campo. Es muy difícil. [...] los llamo con mi hijo, los dos, intentamos negociar. Hay veces que no podés negociar, porque sino lo perdés y atrás tuyo hay más para lo mismo. [...] Ni que hablar en un año de seca o de exceso de lluvias como el 2015, ahí los números no te cierran por ningún lado. Ahí fue que decidimos, después de varios tropezones tener seguro de rendimiento⁶⁹ para una parte importante del área sobre todo los campos en los que hacemos agricultura de los peores suelos (Martín, 2018).

⁶⁹ Para comprender mejor este fenómeno, realicé una entrevista con la responsable de seguros agropecuarios del BSE (Banco de Seguros del Estado), lo que me permitió adquirir una comprensión más profunda del tema. Durante la entrevista, se destacó que los seguros de rendimiento en agricultura, especialmente en el cultivo de la soja, son diseñados a medida para cada empresa, teniendo en cuenta las características específicas de cada chacra donde se llevan a cabo los cultivos. Estos seguros de rendimiento establecen un nivel mínimo de producción en términos de kilogramos por hectárea. Por lo general, esta cantidad asegurada abarca los costos involucrados en todo el proceso de cultivo, como la renta por el arrendamiento de la tierra, los insumos, las aplicaciones y las labores necesarias. Si debido a eventos climáticos, como exceso o déficit de agua, no se alcanza la cantidad asegurada, el banco cubre la diferencia. Si bien este procedimiento puede resultar costoso, aproximadamente alrededor de 50 dólares por hectárea, proporciona estabilidad a los sistemas agrícolas diseñados. La entrevista reveló cómo los seguros de rendimiento en la agricultura, particularmente en el cultivo de la soja, ofrecen un mecanismo para mitigar los riesgos inherentes a la actividad agrícola. Al establecer un piso de rendimiento y brindar compensación en caso de no alcanzarlo, se brinda un grado de seguridad y protección, fomentando así la estabilidad en los sistemas agrícolas. Es importante mencionar que es una estrategia extendida entre los agricultores flexibles.

Como fue señalado, los resultados de la investigación en proceso de Oyhançabal Benelli y Figueredo (2022) dan cuenta de que el móvil con el que los propietarios de tierra arriendan su campo responde a una lógica esencialmente económica: el interés está puesto en arrendar el campo el período más corto que se pueda y obtener la mayor renta posible. La demanda de tierra en Uruguay es muy significativa en todos los territorios y para todos los rubros, y este contexto contribuye al poder de decisión de a quien arrendarle y a quien no, y poner las condiciones (plazos, formas de pago, condiciones de entrega de campo, etc.) en las que se ejecutará el contrato entre las partes⁷⁰.

2.4. La tercerización de labores como estrategia de control

Las empresas que organizan su producción de modo flexible también dependen del acceso a mano de obra y maquinaria en forma oportuna. En tanto no contratan directamente asalariados, dicho acceso es mediado por las empresas que ofrecen estos servicios, en las cuales tercerizan la realización de labores y el vínculo con los trabajadores.

Este proceso, referido en la literatura como *labor outsourcing* (Salvia, 2020), supone una forma de organizar trasladar la realización de partes del proceso productivo a contratistas especializados con los que establece a tal efecto contratos de diverso tipo (Figueredo y Bianco, 2014).

La tercerización laboral permite sostener, expandir o incluso ingresar al negocio agrícola sin movilizar capital y utilizando las maquinarias y saberes de los contratistas para realizar tareas agrícolas.

Algunos estudios para el caso uruguayo, que relatan las características de la intermediación laboral en el contexto rural nacional (Figueredo y Bianco, 2014; Figueredo, 2012; Fernández, 2013; Carámbula, Figueredo y Bianco, 2013; Riella y Mascheroni, 2016; entre otros), señalan la

⁷⁰ El análisis avanzado del *corpus* empírico identifica en Uruguay cuatro perfiles de terratenientes arrendadores -sujetos que poseen tierra en propiedad, no la producen y reciben renta por alquilarla para un tercero realice producción- : (a) inversores en tierra, este tipo abarca a todos los propietarios de tierras que invirtieron en ella como una forma de asegurar su capital y obtener una renta. No tienen por objetivo explotar directamente la tierra -aunque eventualmente lo puedan hacer- sino refugiar capital en la tierra, especular con su valorización futura y obtener una renta mediante su arrendamiento; (b) exproductores que deciden arrendar su tierra propia porque (i) están en una fase de retiro y no hay relevo o (ii) la renta aparece como una opción de ingresos segura incluso más que realizar la exploración agropecuaria, y (iii) herederos de campo; (c) empresarios que arriendan una fracción del campo propio para desarrollar tareas que no son de su expertise; (d) estado como propietario de tierra que arrienda a través del Instituto Nacional de Colonización.

importancia creciente de distintas modalidades de intermediación de mano de obra y servicios de maquinaria para la realización de tareas del sector agropecuario. Esta estructura de tercerización de labores coloca en un rol crucial a los contratistas en el proceso de producción.

IMAGEN 6

Empresas contratistas en actividad



Fuente: Registro de campo 2018-2019 / 1. Litoral, empresa contratista 2. Litoral, sembradora previa a traslado 3. Norte, Siembra de soja.

Como ya se destacó el modelo de agricultura flexible se encuentra muy expandido en el campo argentino (Sosa Varrotti, 2019) y fue implementado de modo progresivo y exitoso en tierras uruguayas. Sin embargo, algunos elementos de ajuste se suscitaron por la ausencia de prestadores de servicios, así como también la falta de infraestructura para la actividad agrícola. Este último factor fue señalado como una de las grandes carencias iniciales en la fase de instalación del modelo de los agronegocios en Uruguay.⁷¹

Si bien todas las relaciones operativas que establece la empresa en red son importantes, algunas son claves para realizar la zafra de modo exitoso (como, por ejemplo, el acceso en tiempo, lugar y forma a la maquinaria). Esto significa que si no están adecuadamente organizadas la zafra puede verse

⁷¹ Las estrategias para saldar el problema de la ausencia de prestadores de servicios se focalizaron en la promoción de créditos directos y accesibles para la compra de maquinaria y la formación de empresas contratistas, inexistentes en el Uruguay de inicios del siglo XXI (Figueredo y Bianco, 2014). Los créditos para la compra de maquinaria, ofrecidos generalmente por las empresas productoras de granos, pero también por entidades bancarias, buscaban que a partir de la configuración de las empresas contratistas, la empresa agrícola pudiera asegurarse la cobertura de las actividades de siembra, cosecha y fumigación en tiempo y forma.

Otra estrategia utilizada para sortear esta carencia en el esquema organizativo fue ofrecer a algunos contratistas del litoral del país que se ampliaran como empresa y se radicarán en nuevas zonas agrícolas, mediante préstamos directos desde las empresas productoras a las contratistas. La investigación de Figueredo (2012) encuentra que, a mediados de los años 2000, incluso empresas de contratistas de origen argentino se expandieron al territorio uruguayo para solucionar la demanda de maquinaria y mano de obra que la producción agrícola requería.

afectada por la aplicación tardía de agroquímicos, la implantación del cultivo fuera de fecha o la cosecha distante del punto óptimo, repercutiendo directamente en el rendimiento y la calidad final de la producción. Por ello, la tercerización laboral puede ser desarrollada para ciertas labores y no otras, de acuerdo con la valoración de la empresa. A su vez, esto la lleva a buscar un mayor control sobre las labores y/o etapas que pueden afectar los resultados globales, sea invirtiendo en algunas maquinarias o bien generando contratos que le garanticen la exclusividad en el vínculo con un determinado proveedor.

En el caso en análisis, el mismo productor señala que la propiedad de una porción amplia de las máquinas de siembra, cosecha y fumigación es un elemento clave para el éxito de la zafra:

Cerca de la mitad de la maquinaria con la que hacemos la agricultura es propia. Entonces en verdad sí decidimos tener una parte con pleno control. Para eso hay un equipo de gente relativamente estable y maquinaria para siembra, para cosecha, para las fumigaciones que está a mi disposición. El resto del trabajo es grande, y son trabajos con contratistas, que también es un tema estresante porque, aunque te prioricen, trabajan con más de un cliente al mismo tiempo y todos queremos sembrar antes de que se venga el agua (Martín, 2018).

IMAGEN 7

El transporte en la agricultura



Fuente: Registro de campo 2018-2019/1. Camioneros esperando ingreso a Puerto de Nueva Palmira 2. 2. Litoral, Descarga de camión en silo. 3. Litoral, Camión con carga de soja.

Si bien en este caso la posesión de maquinaria propia se configuró conforme la empresa avanzó en agricultura, en otros modelos empresariales flexibles proviene de etapas previas por las que transitaban o aún transitan algunos empresarios (por ejemplo, vendedores de servicios de maquinaria), al poseer empresas anexas que oportunamente brindan servicios agrícolas a terceros.

Como la empresa productora cuenta con sostén acotado de equipos para producir y personal formado, la carga mayor de trabajo se realiza mediante contratistas. En este caso particular se detectó además que la relación entre la empresa productora y la de servicios es asimétrica en términos del control y poder ejercido entre partes, posibilitada también por la gran oferta de

contratistas en el mercado. Si bien en el inicio del ciclo agrícola se constató la falta de estos actores, conforme el avance del ciclo agrícola se multiplicaron los contratistas, al punto de llegar al cierre del ciclo con una sobrepresencia y sobreoferta no atendida (debido a la caída del área) que los vuelca a competir por su lugar en el mercado. Esta suerte de saturación del mercado de servicios limitó las posibilidades de acción de los contratistas, quienes tuvieron que aceptar las condiciones de los contratos sin demasiado margen de negociación.

Se evidencia el poder empresarial para subordinar y fidelizar a los actores implicados en la trama flexible de la organización como forma de sostener sus necesidades en los procesos de acumulación. De allí que más que contratos donde cada parte aporta lo que tiene, el vínculo contractual –formal o no– comporta relaciones asimétricas y muchas veces de clara explotación y subordinación, que quedan generalmente opacadas por discursos basados en la noción de confianza.

Martín señala la importancia que tiene en su esquema productivo el diálogo y la coordinación detallada con los agentes tercerizados para que las tareas se realicen con éxito. En relación con esta perspectiva plantea:

La empresa tiene gente que está bien formada para trabajar en las máquinas, gente que ha hecho cursos, de todo, y saben. Es gente que está estable todo el año, cubren otros frentes también en los momentos en que el trabajo en agricultura merma. Pero con lo que tenemos no alcanza. Hace años que venimos contratando equipos. Son tres o cuatro empresas que están firmes [...], desde que nos agrandamos fuerte en agricultura tercerizamos eso. Siempre los mismos contratistas, nacimos juntos, crecimos juntos. Nosotros les hemos dado muchas posibilidades, mucho trabajo, pero también los necesitamos. Y saben que tienen que estar cuando los necesitamos, porque sino es un gran problema y se juegan la próxima zafra (Martín, 2018).

IMAGEN 8

Empresas contratistas en actividad



Fuente: Registro de campo 2018-2019/1. Litoral, carga de semillas en sembradora con *big bag* 2. Litoral, carga de camión en cosecha de soja 3. Centro, cosecha de soja al anochecer.

Como se señaló, estudios anteriores dan cuenta de que la organización flexible de la producción se articula con la reproducción de la figura del contratista (Carámbula, Figueredo y Bianco, 2013; Figueredo y Bianco, 2014). Si bien estos trabajos se detienen a analizar las características de la expansión de la tercerización laboral en la agricultura y la forestación, dando cuenta de la forma en la que resuelven las necesidades generadas por el capital, no analizan las implicancias de la relación de carácter dependiente.

Por contraste, es necesario resaltar las relaciones de subordinación entre las partes involucradas en las redes productivas. Esto plantea interrogantes sobre el esquema “ganar-ganar”, el cual supone que las relaciones entre los actores serían mutuamente beneficiosas y se establecerían en un contexto de igualdad. Un examen minucioso de las relaciones establecidas revela que los vínculos no son necesariamente simétricos, sino que algunos actores se ven más beneficiados que otros.

Ellos saben que con nosotros tienen trabajo, pero tienen que cumplir, porque hoy por hoy hay varios atrás, y diría que hasta hacen cola para trabajar. En los contratos que firmamos en general es antes de empezar a plantar, se define cuanta área se va a hacer, a qué precio, en qué lugares y, fundamental, el pago. Cómo se paga el trabajo (Martín, 2018).

El testimonio pone de manifiesto el proceso de subordinación y destaca el contexto específico de sobreoferta de contratistas en el mercado. Esta situación tiene un impacto directo en el acuerdo entre las partes, y uno de los elementos clave en juego es el precio acordado para la realización de los diferentes trabajos.

2.5. El manejo del riesgo y los esquemas de localización geográfica de las grandes agriculturas

Un rasgo a destacar en este análisis hace referencia a las formas en que las empresas que operan en la trama flexible se organizan geográficamente.

Un primer elemento alude al análisis de la ubicación de los campos a los que acceden y producen. La información relevada permite distinguir dos tipos de localizaciones de las empresas: *multilocalizadas* y *unilocalizadas*.

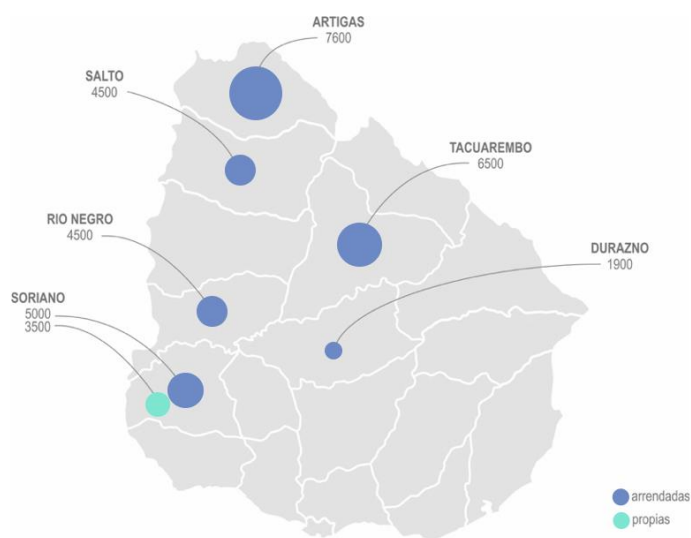
El caso considerado es una empresa multilocalizada con una distribución a lo largo y ancho del territorio nacional, trabajando con un conjunto diverso de contratos de alquiler.⁷² En la figura 5 se

⁷² Esa diversidad hace referencia a la duración del contrato, modalidad de pago, tamaño del predio arrendado, tipo de arrendador, etcétera.

presenta un mapa que ilustra la distribución espacial de los campos que controla la empresa en régimen de propiedad y arrendamiento.

FIGURA 5

Distribución de los campos arrendados y propios (hectáreas) de empresa agrícola, año 2018



Fuente: elaboración propia sobre la base de información brindada por el entrevistado (2018).

La diversificación, tanto geográfica como productiva, abarca diferentes aspectos estratégicos. La diversificación geográfica se relaciona con las medidas adoptadas por las empresas de gran escala para mitigar riesgos climáticos. La literatura especializada (Guibert, 2010) destaca la reducción del riesgo climático como una de las principales ventajas de la multilocalización de estos grandes capitales agrarios. Este enfoque proporciona una ventaja significativa en comparación con las empresas que concentran todos sus campos en un solo territorio.

La diversificación geográfica también abarca la exploración de tierras situadas en regiones distantes de los centros agrícolas principales, pero con un costo más bajo debido a las condiciones agroecológicas y su capacidad de producción. Aunque estas tierras pueden tener una productividad inferior, su valor en el mercado de tierras, ya sea para venta o arrendamiento, también es más bajo. Además, se presenta la oportunidad de arrendar grandes extensiones de tierra, incluso estancias completas, en las zonas del norte del país.

Sin embargo, la expansión y ubicación de las empresas en múltiples territorios al mismo tiempo está limitada por la capacidad de formar unidades operativas de trabajo que puedan ser gestionadas y controladas de manera eficiente y a distancia. Como se mencionó, la rentabilidad decreciente en

la producción agrícola, especialmente a partir de 2014, ha generado un nuevo escenario en el cual se están observando procesos de ganaderización en campos que anteriormente se dedicaban principalmente a la agricultura.

En la empresa estudiada, la producción ganadera ha ido incrementando su importancia en el esquema productivo, tanto en términos de superficie ocupada como de importancia económica. Los cambios en las condiciones del mercado, como la disminución del precio de la soja y la pérdida de fertilidad de los suelos (Ernst, 2018), han impulsado la actividad ganadera como una estrategia para mantener niveles de rentabilidad satisfactorios. A su vez, la diversificación productiva en agricultura se centra principalmente en la soja en la temporada de verano y trigo y cebada en invierno.

Sumado al proceso de expansión ganadera, la empresa desarrolla estrategias de focalización tecnológico-agronómicas para dar cuenta de las necesidades de cada parcela de tierra. Estas estrategias buscan reducir los costos cada vez mayores de la erradicación de malezas tolerantes a herbicidas (fenómeno causado por la aplicación de dosis cada vez mayores en varias zafras consecutivas).

La estrategia desarrollada por la empresa analizada da cuenta de una determinada organización en distintas unidades productivas, liderada por un especialista técnico-agronómico que coordina y dirige los distintos procesos productivos en las zonas de actividad, definiendo las dimensiones logísticas, operativas y de recursos necesarios. La información relevada evidencia el desarrollo de estructuras de gestión, monitoreo y seguimiento a distancia para el control eficiente de los procesos productivos que se desarrollan en las diferentes zonas. El proceso de montar estas estructuras guarda una relación consistente con la magnitud de tierra puesta en producción.⁷³ El empresario da cuenta de esa organización multilocalizada:

Como te decía, esas más de 30.000 hectáreas las manejamos en campos de seis departamentos. Para eso hay que ser muy organizado y sobre todo ordenado porque los números finos se te pueden escapar y es un peligro [...]. En cada “zona” tenemos un ingeniero agrónomo que se encarga de que todo funcione, incluso de parte de la gestión de los campos. Que lleguen los insumos cuando se necesitan, que esté la gente para trabajar, que, si hay máquinas, estén bien. Que haya encargados de las zonas no significa que nosotros

⁷³ La gestión centralizada también se observa en empresas flexibles, aunque estas empresas de gran escala controlan menos superficie relativa de tierra y operan localizadas en una única región. El desarrollo de la gestión empresarial de modo centralizado no necesita unidades zonales con referentes agronómicos para el control de los procesos productivos y de gestión, sino una estructura organizativa más focalizada en la que se monitorean y toman las decisiones sobre los procesos productivos de forma local.

no estemos. Los ingenieros tienen muchas responsabilidades y buscamos que sean de confianza, de mucha confianza, porque en todos lados al mismo tiempo no podemos estar (Martín, 2018).

IMAGEN 9

Agricultura en Uruguay



Fuente: Registro de campo 2018-2019 / 1 y 2. Litoral, cosecha de soja 3. Litoral, sembradora previa a traslado 3. Centro, Sembradora y tolva con semillas y fertilizante.

2.6. *Acumulación flexible, empresas dinámicas*

El modelo de acumulación flexible de articulación tierra-capital-trabajo consiste en una producción desarrollada sobre grandes superficies administradas con economías de escala. Este modelo es llevado adelante por una parte de las empresas de la cúpula agrícola, y posee una magnitud muy grande de activos, mayoritariamente de terceros, que expande la superficie operada a través de arrendamientos con contratos de corto plazo; ejecutan las labores agrícolas mediante servicios de maquinaria contratados; desarrollo de los cultivos en función de planes de producción previamente establecidos, y en algunos casos se suma la reducción de riesgos realizando producción agrícola en diversas zonas.

El análisis del caso abordado reafirma la capacidad diferencial que parecen tener este tipo de empresas para reacomodar sus estrategias de acumulación. Observar con atención esa capacidad de reacomodarse, de reposicionarse y de revisar las estrategias que desarrollan frente a escenarios cambiantes, problematizando las dinámicas en el control de la tierra y capital asociado, permite una comprensión más amplia y profunda del fenómeno analizado.

3. Estructuras empresariales centralizadas. Análisis empírico

El análisis realizado en esta sección del capítulo tiene como objetivo caracterizar a las empresas estudiadas que presentan una lógica centralizada, entendidas como estructuras empresariales que tienen el control en propiedad de los activos utilizados (la tierra y diversos tipos de capital fijo: maquinaria, transporte y dispositivos de almacenaje).

El rasgo principal de las estructuras empresariales centralizadas consiste en el crecimiento horizontal a través de la operación con capitales propios, tendiendo a fijar la mayor parte de los activos con los que desarrollan su actividad económico-productiva. A diferencia de la modalidad flexible desarrollada recientemente, estas empresas no se apoyan –o lo hacen de manera secundaria– en la operación con activos que no les pertenecen. Por lo que operan principalmente con tierra propia y eventualmente toman en arriendo tierra, preferentemente próxima a alguna de sus explotaciones. En otras palabras, se enfocan en controlar y utilizar sus propios recursos para llevar a cabo sus actividades productivas.

Del conjunto de empresas estudiadas, la mayoría tiene una dinámica centralizada de negocio. Esto permite dar cuenta de que –si bien el agro uruguayo del siglo XXI encuentra excelentes condiciones para la expansión de empresas flexibles– cuando se observa en profundidad los rasgos de los agricultores a gran escala, en Uruguay predomina el perfil de dueños de tierra, capital y que tienen además un dispositivo de trabajadores estables. Este fenómeno se alimenta con el arribo de grandes capitales extranjeros, que en algunos casos provienen de fondos de inversión internacionales.⁷⁴ La extranjerización de la propiedad de la tierra se muestra como una forma de expresión de las dinámicas de acaparamiento de tierras (Zorzoli *et al.*, 2021). Además, los flujos de capitales extranjeros evidencian, para los casos examinados, una predominancia de capitales del Sur que se expanden en el Sur, aunque también se detectan capitales del Norte global que se propagan en el Sur. Así, un elemento singular de los procesos de concentración de tierra de grandes empresas agrícolas de origen extranjero es su carácter intrarregional, donde además se destaca la predominancia de capitales de origen argentino.⁷⁵

⁷⁴ Se trata de actores que, en un marco crítico en los mercados de esos activos y de *boom* de los precios de los *commodities* agrícolas orientaron sus estrategias de inversión hacia la adquisición de tierra en distintas coordenadas del mapa global. Si bien esta dimensión fue captada en algunos de los casos relevados, no pudo ser profundizada.

⁷⁵ Como se observó en el capítulo 6, este proceso responde a la lógica expansiva Sur-Sur que caracteriza también a las empresas de tipo flexible con origen de capital extranjero.

Del total de empresas estudiadas se distinguen catorce que revelan una dinámica centralizada de negocio. Además, en su mayoría son empresas categorizadas como extragrandes, es decir, que tienden a controlar 20.000 hectáreas y más. Al igual que los datos analizados para los modelos flexibles de producción, las empresas abordadas controlan extensiones de diversa magnitud –van de 5000 a más de 30.000 hectáreas–. La mayor parte de estas empresas fueron comprando progresivamente tierra hasta lograr manejar grandes extensiones para agricultura.

Para identificar este conjunto se observó especialmente su conducta en relación a la propiedad de tierras y otros activos. Además, se procuró recuperar sus trayectorias productivas en términos de expansión horizontal y vertical. Se destaca que en este conjunto de empresas no se identificaron procesos de retracción a través de la venta de tierra propia, aunque sí de tierras controladas vía arrendamiento.

El ejercicio analítico de este apartado se orienta a comprender sus características y ahondar en sus comportamientos, especialmente luego de la fase de *boom* agrícola (momento en el que se realizó el trabajo empírico de este estudio).

A continuación, se presenta un caso de estudio que ejemplifica y permite analizar en profundidad el perfil operativo y la dinámica asociada de un modelo empresarial centralizado. Este caso de estudio ofrece una oportunidad para examinar en detalle las características, estrategias y prácticas de una empresa que opera bajo un modelo centralizado, brindando una visión detallada de cómo se organiza y opera. A través del examen de este caso, se puede obtener una comprensión más completa de las particularidades y desafíos que enfrenta el modelo empresarial predominante entre los grandes agricultores del campo uruguayo.

El caso de estudio seleccionado corresponde a una empresa de capitales extranjeros que comenzó su operación en Uruguay en el año 2000 con la adquisición de su primer campo. Durante el relevamiento de campo⁷⁶ se constató que la empresa operaba aproximadamente 13.000 hectáreas, siendo propietaria del 70 % de ellas. La información recopilada permite destacar los aspectos distintivos de la agricultura centralizada, captando además información que evidencia la articulación e integración de lógicas productivas y financieras. Esto implica que el interés en producir y el

⁷⁶ Es conveniente destacar que esta empresa fue entrevistada por mí en dos oportunidades, la primera en 2018 como parte de mi relevamiento específico de trabajo de investigación doctoral. La segunda a inicios de 2019, acompañando una salida de campo de una colega cuyo trabajo de investigación se enfoca a la aplicación de los Planes en el Uso del Suelo.

financiero se entrecruzan y se retroalimentan, ya que la tierra se valoriza en función de su productividad.

3.1. *Temporalidades empresariales que fijan activos*

Este caso se inscribe en la lógica de flujo de capitales Norte-Sur: la empresa forma parte de un *holding* mayor operado por un grupo de inversión de origen alemán. Este *holding* maneja una cartera de inversiones que compra tierra y desarrolla una empresa agropecuaria orientada a la producción agrícola en Uruguay. Este comportamiento refleja la lógica de los agentes financieros que, en un contexto de crisis en los mercados de esos activos y de auge en los precios de los productos agrícolas, redirigieron una parte de su inversión a la adquisición de tierras (Ramírez, Sosa Varrotti y Zorzoli, 2020).

El despliegue horizontal de la empresa fue un proceso de expansión gradual y lineal. Se puede identificar en la trayectoria empresarial dos temporalidades: una primera, que va desde la adquisición del primer campo en 2005 hasta 2014 (momento de caída del *boom* agrícola), y una segunda temporalidad en que la empresa cambia su estrategia, deja de comprar tierras y se enfoca en la inversión de capital en los campos ya adquiridos (mediante la implementación y ampliación de sistemas de riego en los campos propios).

Temporalidad 1 (2005-2014). La empresa se origina a partir de la adquisición de una estancia de 4.000 hectáreas en la región litoral, durante el auge de los *commodities*. El grupo inversor busca diversificar su cartera de inversiones y decide comprar tierras en Uruguay⁷⁷. Replantea el sistema de producción desarrollado hasta entonces en el campo adquirido, centrado totalmente en la ganadería, para convertirlo en un sistema orientado principalmente a la producción agrícola (la ganadería sigue formando parte del esquema productivo, pero pasa a ocupar aproximadamente el 20 % de la superficie). A pesar del incremento en el precio de la tierra, la empresa se expande comprando campos relativamente cercanos (50 km de distancia entre ellos) y un silo ya existente. Al final del período analizado, controlan aproximadamente 13.000 hectáreas, de las cuales el 70 % son de su propiedad. El restante 30 % son campos arrendados linderos o muy cercanos a los campos propios.

⁷⁷ Información relevada al cierre de la entrevista señala que el grupo inversor busca diversificar su cartera de inversiones en otros rubros que alcanza hasta el sector informático.

Temporalidad 2 (2014-2019). Esta segunda fase coincide con la caída del precio de los granos en el mercado internacional. Sin embargo, la empresa no cambia de modo rotundo su comportamiento, sino que sigue desplegando un esquema donde la agricultura ocupa 9000 hectáreas y es ampliamente preponderante frente a la ganadería. La empresa define el desarrollo de una nueva estrategia para ampliar su rentabilidad a partir de la incorporación y progresiva expansión de sistemas de riego, y llega a consolidar para el final del período más de 2.000 hectáreas bajo riego. Esto evidencia un incremento notable del capital total invertido. También en este caso, la inversión en riego aprovecha los beneficios de la Ley de inversiones. Adicionalmente, la empresa redefine sus estrategias agronómicas, buscando un asesoramiento más especializado para las necesidades de cada chacra.

3.2. Más de una ronda de inversión. Tierra para producir y reservar valor

En Uruguay, una cara visible del proceso de financiarización de la producción es la compra de tierras por parte de capital de origen extranjero (Piñeiro, 2012). Este proceso a grandes rasgos implica la participación de una serie de capitales que no necesariamente tienen relación con la producción, sino que buscan la inversión que le sea más rentable en sus esquemas de negocios.⁷⁸

Entre los adquirentes de tierra en Uruguay pertenecientes a la cúpula agrícola se observa un comportamiento específico: luego de una primera ronda de inversión, principalmente en tierras o en algún otro tipo de activo (silos, por ejemplo), los inversores siguen adquiriendo progresivamente más campos, participando del proceso de “fiebre por la tierra” (Li, 2014). Esta fiebre responde además al valor relativamente bajo de la tierra en comparación con otros países de dentro y fuera de la región. La adquisición de tierras representa, además de un medio productivo, una reserva de valor (Lagaxio, 2013).

El caso examinado es una expresión concreta del proceso referido: la primera inversión, como ya se destacó, consistió en la adquisición en 2005 de un establecimiento agropecuario dedicado a la ganadería en el litoral del país, de 4000 hectáreas.⁷⁹ En ese momento los valores del mercado de tierras comenzaron una tendencia alcista tanto para la compraventa como para el arrendamiento.⁸⁰

⁷⁸ Para el caso de las empresas recuperadas empíricamente, este mecanismo si bien está presente, no es tan evidente el arribo de capitales que no tienen vínculo antecedente con la producción agropecuaria.

⁷⁹ Durante las dos visitas a la empresa no se obtuvo información sobre el precio de compra del primer establecimiento, sin embargo, la serie estadística de compraventa de tierras de DIEA (2006) estimó el precio medio de la hectárea en el departamento de Río Negro a 1.526 dólares por hectárea.

⁸⁰ Para observar la tendencia mencionada, revisar capítulo 5.

La estancia adquirida, de uso ganadero, se transformó progresivamente en un sistema agrícola. El proceso de sustitución de la ganadería extensiva por la producción agrícola es central en el modelo de los agronegocios, y además tiene como consecuencia que la tierra, en tanto activo, se aprecia y se valoriza por los nuevos usos.

Para dar cuenta de este proceso, Agustín, quien gerencia la empresa examinada desde prácticamente el inicio de la actividad, señala:

Yo llegué en 2006 a trabajar acá y era otra empresa, mucho más chica. En ese momento, hacia menos de un año habían comprado el primer campo que venía de producción ganadera, era un campo de ciclo completo. No participé en esa definición porque no estaba, pero lo que es seguro es que compraron para hacer agricultura y no para seguir con ganadería. [...] se fue pasando una gran parte del establecimiento a la agricultura, y ahí soja, soja y soja. Eso fue por el 2006-2007, que los precios ya estaban subiendo y todo el mundo en todos lados lo único que quería era plantar soja a como dé lugar (Agustín, 2019).

Así, en este caso, la adquisición de tierra por parte del grupo alemán tenía claro el objetivo de destinarlas a la producción agrícola.

Tal como explica Sosa Varrotti (2019), la compra de tierras para producir no implica de ningún modo la ausencia de una consideración sobre su apreciación futura en tanto bien inmobiliario. Esto no necesariamente supone un interés meramente especulativo. Más bien, el valor de la tierra es un elemento de peso en las decisiones empresariales. De allí que estén atentos a adquirir tierras baratas, en regiones donde la producción está en aumento, y eventualmente venderlas cuando alcancen una valorización considerada adecuada para el nivel de retorno comprometido con los inversores del fondo. La figura 6 ilustra un esquema que grafica esos movimientos y que ayuda a vislumbrar entre inversiones especulativas e inversiones donde la valorización inmobiliaria está entrelazada con la producción.

FIGURA 6
La especulación en tierras



Fuente: elaboración propia sobre la base del esquema conceptual de Fairbairn (2014).

La ocurrencia de varias rondas de inversión en tierra (consecutivas o espaciadas en el tiempo), es un rasgo característico entre quienes realizan agricultura a gran escala. Es decir, los grandes tenedores de tierra en propiedad con destino productivo la adquieren progresivamente en varias rondas de inversión, en la que suman posteriormente nuevos establecimientos agropecuarios a su patrimonio. A partir de 2008, con la agricultura en auge, la empresa adquirió 3600 hectáreas más para explotarlas con producción agrícola, y amplió la cartera de tierras en propiedad.

Para que la empresa se definiera finalmente a adquirir los campos nuevos fue una evaluación muy profunda, muy a fondo, porque es una inversión muy importante de dinero y los dueños son un grupo, no uno solo. Para eso se presenta un informe que desglosa todo, evalúa todo: la calidad del suelo; la ubicación del establecimiento; el potencial productivo que tiene; las instalaciones, si es que hay; que la parte de papeleo esté toda en regla; si tienes planes de uso y manejo; entender cada una de las piezas. [...] A veces, han llegado a venir alguno de ellos para recorrer el campo antes de la compra. Todo entra en la evaluación para tomar la definición de comprar o no comprar y a cuánto comprar [...] Para la empresa es importante el tema de la sustentabilidad, tan importante como el económico. [...] Y hay mucha agronomía puesta en práctica justamente para cuidar los suelos, porque sabemos que nuestro negocio está en la producción, pero también está en captar el valor en el precio de la tierra. Por ahora no es un plan, no hemos vendido ningún campo y creo que por un tiempo largo no vamos a vender nada, pero es importante planificar bien lo que compramos, y cuidarlo, porque en algún momento quizás también se defina venderla. (Agustín, 2019).

En términos de Fairbairn (2014), el desarrollo de actividad se traduce a un esquema de *own-operate* (propia operativa), aunque es necesario señalar que fijar activos en tierra y poner esa tierra en producción requiere el manejo de una magnitud de capital muy importante. Así, se canalizan las inversiones en la compra de tierra para explotarla con producción agrícola, lo cual hace de la empresa un actor que toma riesgos propios de la actividad productiva que está desarrollando, pero también puede generar mejores retornos como resultado de esta doble condición de terrateniente

y empresario. Esto no significa que más adelante la tierra pueda ser vendida para realizar su valorización patrimonial (véase figura 6).

Para lograr una comprensión completa del proceso de adquisición de tierras por parte de la empresa y la subsiguiente revisión del sistema productivo, implica necesariamente el desarrollo de varias etapas previas a la obtención del control y la propiedad de campos u otros activos vinculados a la producción agrícola.

Para la compra de tierra, la disponibilidad de información de calidad se posiciona como un elemento clave. El relato brindado por el informante de la empresa examinada permite plantear que la decisión para establecerse, producir y expandir la empresa en Uruguay se basó en distintos elementos. Uno de los aspectos destacados señala el acceso a información precisa,⁸¹ que es el vector principal para comprar y luego producir tierras en Uruguay. Se identificaron varios niveles de información relevante para alcanzar la decisión, que incluyen:

- a) Datos sobre la rentabilidad de la actividad agrícola.
- b) Información acerca de ubicaciones geográficas y mapeo de suelos.
- c) Conocimiento detallado de la normativa y legislación vigente para la producción agrícola.
- d) Aspectos fiscales.
- e) Disponibilidad de la infraestructura necesaria.

Además de comprar campos, en 2007 la empresa invirtió en el sistema de almacenaje de granos. Agustín relata que la poca infraestructura de almacenamiento y la competencia por el guardado de los granos (problema de oferta del mercado) motivó la decisión de adquirir una planta de silo. Por ello, en su testimonio, el control del almacenamiento se posiciona como otra llave de control de la producción:

Las decisiones importantes son siempre de los dueños, son ellos los que definen. Yo tengo el rol de analizar, evaluar, tomar decisiones a nivel cotidiano y hacer propuestas. [...] lo de la planta fue una mezcla entre oportunidad y necesidad. El sistema de guardado no estaba muy definido, pero es fundamental tener claro dónde y cómo se va a guardar lo que se saca de las chacras. Entonces vimos que era una parte del sistema que no podía fallar, tener dónde almacenar los granos además nos permitía poder definir el momento de sacar la producción

⁸¹ Para contar con esa información tienden a utilizar diferentes estrategias que van desde contactos con otros empresarios extranjeros ya instalados en el país, hasta solicitud de información a instituciones y a empresas del sector inmobiliario, entre otros.

y venderla. Fue una inversión importante pero central en el esquema de negocios de la empresa. La capacidad de almacenaje es un punto estratégico porque el estilo de la empresa es no estar limitado. [...] tener el acopio, tener el cereal y no estar atado para poder negociar el precio es fundamental. Entonces cuando querés vender tenés Cargill, Dreyfus, Bunge, los molinos locales, y tenés el poder de tener el grano. La planta de silos siempre fue la misma, de hecho, fue una compra casi en el mismo momento de que se adquirió el primer campo. La capacidad de almacenaje cubre a la empresa y un poquitito más, y está abierta como empresa de industria y comercio, así que podemos brindar ese servicio para afuera, pero eso es muy puntual. La tenemos nosotros para cubrirnos primero a nosotros mismos, después si queda lugar vemos (Agustín, 2018).

La existencia de la planta de silo no tiene como primer objetivo expandir verticalmente la empresa, sino que resuelve la necesidad específica de guardar su producción de manera oportuna. Esta adquisición le brindó una ventaja comparativa para comercializar los productos en el mercado de granos, esperando momentos estratégicos en los que los precios fueran propicios y se pudieran cerrar buenos negocios.

En 2010, la empresa realizó su última ronda de inversión y compra de tierra, un establecimiento de 1500 hectáreas en Young (Río Negro). En este momento el precio de la hectárea en el departamento rondaba los 3350 dólares por hectárea, más del doble del valor de 2005.

El crecimiento horizontal de la empresa también se respaldó en la operación sobre tierras arrendadas, pero no llegó a superar el 30 % del área total manejada. Los primeros arrendamientos se reportaron en 2009 y, en todos los casos fueron en campos del núcleo agrícola, a no más de 50 km de los establecimientos propios, para no agregar complejidad logística al desarrollo de las actividades.

En esta empresa, la propiedad de la tierra cumple un rol central en la operación de su capital en la producción agraria. Pero también se valoriza como patrimonio. De este modo, se imbrican lógicas productivas, financieras y patrimoniales en la estrategia de acumulación de la empresa.

Acá la base del negocio es el patrimonio. El negocio de la empresa es tener en propiedad este campo [...] el negocio lo marca el valor de la tierra, o el valor del patrimonio. Lo otro es el objetivo productivo, y se trabaja mucho en esa línea, por eso el casco de la estancia está muy cuidado, hay mucha agronomía de suelos, está todo con pasturas, y está todo sistematizado, se hace mucho hincapié en el cuidado de los recursos porque sabemos que nuestro negocio es ese, captar valor en el precio de la tierra. Y obviamente después está toda la eficiencia operativa en la producción, producir y que los números cierren y cierren bien. O sea que nuestra estrategia es conservar muy bien el patrimonio y el activo (Agustín, 2019).

Si bien la venta de la tierra es presentada por el entrevistado como un escenario posible (dentro de los muchos posibles a futuro), en tanto no alude a un plan específico con coordenadas temporales concretas,⁸² sí se puede detectar con claridad cierto interés en conservar e incrementar el valor patrimonial para vender en el futuro las tierras a mejor precio del que fueron compradas. Un punto central para esto es el cuidado de la capacidad productiva de los suelos. Para ello, se subraya el cuidado de los suelos con manejos agronómicos focalizados y la toma de decisiones productivas precisas, asertivas y en línea con el conocimiento técnico necesario para cuidar los ecosistemas controlados.

Este comportamiento da pistas de cierta imbricación y retroalimentación mutua de las lógicas financieras y productivas, ya que la tierra también incrementa su valor en función de la productividad obtenida. Es decir, el capital también busca agregar valor transformando el uso del suelo, de tierras ganaderas a agrícolas.

Si bien la empresa desde su origen trabajó en un esquema de transformación productiva del uso del suelo, la ganadería nunca dejó de formar parte del sistema productivo.

El 80 % de la facturación de la empresa y la mayor área está en la agricultura. Después la ganadería forma parte de los sistemas productivos, ocupa toda la zona de desperdicios y todo lo que es conservación, pero es un negocio marginal. Hoy ocupa el 20 % del área que manejamos más o menos y el *feed lot* permite terminar a los animales que tenemos [...] por donde se mire, la ganadería no es el negocio principal de la empresa (Agustín, 2018).

En esta empresa la diversificación ganadera ocupa una posición secundaria en el esquema de negocios, tanto en términos de ocupación de la superficie productiva como de facturación. La ganadería se trabaja en un esquema mixto que opera sobre campos forrajeros, pero también desde 2012 la empresa opera en un sistema de intensificación productiva con un *feed lot* categorizado como chico –con capacidad máxima estimada de 1700 cabezas de ganado (Ferrés, 2014)–, que se sostiene de la producción agrícola desarrollada en la empresa haciendo un uso flexible de los granos producidos.

3.3. Organización centralizada del trabajo

⁸² Sin embargo, es importante señalar que, recurriendo a la Serie Precio de la Tierra de DIEA, los dos momentos de compra de tierra en el departamento de Río Negro por parte de la empresa fueron 2005 (a 1526 dólares en promedio la hectárea de tierra) y 2010 (a 3352 dólares en promedio la hectárea de tierra). Al momento de cierre del trabajo de campo en 2019, los informes de DIEA estimaban un promedio de 5208 dólares por hectárea para ese departamento. Lo cual evidencia un incremento muy significativo del valor del patrimonio empresarial en tierra.

La forma de organizar el trabajo recae en una estructura en la que se observa un conjunto de alrededor de más de treinta asalariados permanentes (en un extremo altamente calificados y en el otro de baja calificación).

Entre este conjunto diverso de trabajadores hay un grupo central dedicado a la operativa de la fase agraria tanto en las labores agrícolas como ganaderas. La información obtenida da cuenta de que parte de las labores es tercerizada en contratistas agrícolas que cumplen los requerimientos tecnológicos que la empresa necesita, aun cuando la empresa fue adquiriendo maquinaria agrícola para desarrollar las labores relativas a la producción

Con el paso de tiempo se fue viendo la eficiencia para ser lo más competitivos posibles. Y en esa línea, buscando lo óptimo, es que tenemos una parte de las labores adentro de la empresa con los equipos y la gente, y otra parte afuera. Es una decisión no tener todo en el esquema de la empresa, pero tampoco todo afuera, todo tercerizado. Hace años trabajamos con un contratista que sabe lo exigentes que somos y hasta ahora no tenemos de qué quejarnos (Agustín, 2019).

La estructura empresarial está ordenada de modo jerárquico bajo la coordinación de un gerente general, con margen de acción limitado al ámbito nacional y que reporta a una gerencia mayor en el exterior, que se encarga de las decisiones más relevantes de la empresa. Las decisiones más importantes, como la compra o venta de tierra, el arriendo o devolución de los campos en alquiler, son definidas por los inversores, dueños de la empresa, aunque la gerencia provee orientación para ellas.

3.4. Intensificación del uso del capital en tierras propias

A pesar de que la estrategia de expansión horizontal experimentó su último impulso con la compra de 1500 hectáreas de tierra en 2010 y que el arrendamiento de aproximadamente el 30 % del área productiva se mantuvo como una constante en el esquema de producción, se observa un cambio frente al nuevo escenario económico y ambiental.

A lo largo de la investigación se pudo observar cómo las empresas se esfuerzan por estabilizar su acumulación aun en contextos en los que los cambios ponen en riesgo las ganancias que buscan alcanzar. En consonancia con el estudio de Gras y Cáceres (2017) para el caso argentino, se observa que las estrategias de acumulación continúan basándose en dinámicas de acaparamiento, pero la tierra desempeña un nuevo papel en términos de la operación del capital.

En este caso, a partir de 2014 la empresa comenzó a implementar muy agresivamente sistemas de riego sobre campos propios, y una organización mas minuciosa de las prácticas agronómicas. Este cambio se desarrolló en un contexto particular de incremento sostenido del precio de la tierra. Por su parte, la decisión de recurrir a prácticas agronómicas más detalladas alude a la identificación de las necesidades y respuestas agronómicas de cada parcela, lo cual implica desandar el modelo de homogeneización de prácticas agronómicas en los predios y hacer un uso más asertivo y focalizado de las tecnologías de insumos para cada situación parcelaria.

La implementación de los sistemas de riego merece un análisis particular: la instalación de riego en el campo permite mejorar la productividad por hectárea e incrementa el valor de cada unidad de superficie.⁸³

En el caso de estudio, la empresa fue incrementando a partir de 2014 la irrigación de los campos a través de la instalación de sistemas de *pivot*, totalizando para al momento del relevamiento un área regada de 2500 hectáreas, correspondiente a un 30 % del total del área propia.

Empezamos a cambiar un poco la forma de hacer las cosas. Lo más importante por lejos fue el riego. No todo el sistema de riego, porque las primeras hectáreas, que habrán sido unas 500, las hicimos directo por la empresa. Luego presentamos la propuesta a la COMAP y en más de una oportunidad nos apoyaron para una ampliación grande del sistema. Se va descontando la inversión de las ganancias, pero todo depende de eso. En años malos, si las ganancias son bajas no es tan fácil y eso tiene un período de recupero, que no es inmediato, pero en definitiva sirve muchísimo. Después estamos intentando hacer más agronomía en los campos, no necesariamente agricultura de precisión, pero sí tener una fórmula más precisa de lo que se necesita en cada parcela y que no sea lo mismo para todo el campo (Agustín, 2019).

Para obtener más información sobre estas inversiones se buscaron las resoluciones de recomendación de aprobación emitidas por la Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (COMAP),⁸⁴ que se derivan directamente al Poder Ejecutivo, el organismo encargado de evaluar los proyectos de inversión y determinar los beneficios fiscales, como la exoneración del Impuesto

⁸³ Según un informe de CERES (2023), en los últimos años los costos de regar una hectárea se han abaratado en comparación con lo que cuesta comprar una nueva. Por ejemplo, para el caso de un productor agrícola, a comienzos de siglo era más rentable comprar una hectárea adicional que regar la que ya poseía, tomando en cuenta que la introducción del riego podría hasta duplicar el rendimiento de un cultivo. En 2002, con el monto requerido para regar una hectárea, se podía comprar alrededor de 1,3 hectáreas agrícolas, lo que no alcanzaría, a priori, para justificar la inversión. En 2022, regar una hectárea –tomando en cuenta los incentivos a la inversión existentes– cuesta aproximadamente un tercio del valor de una hectárea agrícola.

⁸⁴ El uso de la Ley de inversiones es un mecanismo extendido entre las empresas operativas a gran escala agrícola para respaldar distintas inversiones. Sin embargo, este beneficio implica minimizar la recaudación impositiva del Estado.

a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE) y los plazos correspondientes para esa exoneración. A través del análisis de tres recomendaciones de la COMAP emitidas entre 2014 y 2018, se pudo investigar que se solicitaron exoneraciones para la instalación de sistemas de riego a nivel predial que incluían maquinaria, equipos de riego, mejoras en terrazas y desagües, entre otros aspectos. Las inversiones proyectadas en las resoluciones acumulan en las diferentes solicitudes un estimado de 800.000 dólares, de los cuales se puede descontar más del 70 % del valor de las inversiones en un plazo de hasta doce años a partir de exonerar el pago del IRAE. Además, expande los beneficios fiscales proponiendo la exoneración total de las tasas de tributos a las importaciones de los equipamientos necesarios para los proyectos, entre otros beneficios fiscales.

La inversión en los sistemas de riego conlleva una intensificación del uso del capital por hectárea. La búsqueda de mayores márgenes de rentabilidad a través de la integración eficiente de tecnología en el esquema existente se traduce en un tejido más denso del componente tecnológico. A partir del incremento en la aplicación y utilización de tecnología en el proceso productivo se busca maximizar la eficiencia, aumentar la productividad y obtener mejores resultados económicos. Esta densificación se hace concreta a través de la incorporación de nuevas herramientas y la implementación de prácticas innovadoras en todas las etapas del proceso agrícola. Al utilizar tecnología de manera más intensiva, la empresa busca optimizar el uso de los recursos disponibles, reducir costos y mejorar la calidad de los productos. Esta estrategia refleja la adaptación y evolución hacia un enfoque más orientado hacia el aumento de la productividad, en el contexto actual de la agricultura.

Se destaca también la utilización de herramientas de agricultura de precisión (análisis de imágenes satelitales; monitores de rendimiento; sensores remotos montados en aviones no tripulados, entre otros) que permiten diferenciar ambientes sobre la base de su potencial de productividad y tomar decisiones agronómicas en consecuencia.⁸⁵ La agronomía estandarizada⁸⁶ deja de ser una fórmula acertada y comienza a mostrar signos de agotamiento al pasar por alto la variabilidad ambiental de los campos de cultivo.

Empezamos hace unos años a trabajar con agricultura de precisión, haciendo un manejo más exacto y ajustado a las necesidades de los campos. Nos dimos cuenta que si seguíamos con la formula vieja, no estábamos haciendo las cosas del todo bien. Entonces tenemos todas las chacras ambientadas, ya hace algunos años. Hay mucho trabajo en esa parte. Se muestrea todo, todo siembra variable, todo fertilización variable [...] para

⁸⁵ Principalmente el uso de una cantidad mínima necesaria de fertilizantes y pesticidas en cada área de la plantación, para tratar cada chacara de modo diferenciado. Esto permite trabajar con alta precisión y un margen de error muy bajo (información brindada personalmente por el ingeniero agrónomo Gustavo Polak en 2019).

⁸⁶ Estandarizada en términos de prácticas agrícolas uniformes, cerradas y protocolizadas que se aplican ampliamente en diferentes regiones y condiciones ambientales.

precisión tenemos un agrónomo contratado para eso. La empresa siempre siempre, busca captar tecnología. Yo te decía, nos sentimos más cómodos en este contexto porque la visión de la empresa está alineada con la responsabilidad ambiental. La competencia que había antes, donde se hacía todo soja, no nos calzaba y perdíamos competitividad. Entonces hoy que hay una conciencia más grande y el negocio está más justo, pero también estamos mejor posicionados (Agustín, 2018).

También otras prácticas de manejo agronómico se expanden como cultivos de cobertura⁸⁷ cuyo objetivo es cubrir el suelo lo más rápido posible entre la cosecha de un cultivo y la siembra de otro.

Empezamos a extender los puentes verdes, en casi todas las chacras, aunque está la ley no es algo que se respetara a fondo es algo que empezamos a hacer y da sus resultados. Mejoran si la productividad de los campos y aunque no es que ya no haya malezas para controlar, en definitiva, terminas haciendo menos aplicaciones (Agustín, 2018).

El desarrollo de puentes verdes como estrategia productiva para cuidar el suelo forma parte del cumplimiento de la normativa aprobada sobre el uso del suelo,⁸⁸ pero también responde al plan de ajuste de rentabilidad, sobre todo asociado a bajar los costos de implantación de los cultivos de verano y disminución de la cantidad de herbicida necesario para matar las malezas resistentes. Estos cultivos de servicio ayudan a bajar la incidencia de malezas, ya que compiten con ellas y las sombrean, haciendo más simple a los agricultores la tarea y el costo de erradicar las especies que no quieren en su predio y disminuyendo notablemente el uso de pesticidas (Lattanzi, 2019).

4. Lógicas a gran escala

A la luz de los resultados empíricos se presentan algunas reflexiones que buscan modelar la idea de formas flexibles y centralizadas del capital, lógicas que coexisten entre las empresas de mayor escala. Las primeras desarrollan su actividad sobre la base de activos livianos (Sosa Varrotti, Ramírez y Serpe, 2022). En Uruguay, la mayoría de ellas han crecido rápidamente desde mediados de la década del 2000, acompañando la tendencia alcista del precio de los *commodities* a través de una modalidad de organización basada en producir con mayoría de activos de terceros. En este grupo hay una predominancia de empresarios uruguayos.

La flexibilidad les permite ajustar la magnitud de su operación en ciclos de expansión y retracción, es decir, mediante el alquiler de tierra en momentos de rentabilidad creciente de la agricultura y el desescalamiento en escenarios de rentabilidad decreciente (retracción-devolución o no renovación

⁸⁷ Es un cultivo con dos funciones, ambiental y económica. Desde lo ambiental su función es mantener el suelo cubierto, retener nutrientes y dejarlos disponibles para el próximo cultivo de verano. Si bien esto implica un costo extra, protege el suelo de la erosión, facilita el control de malezas y nutrientes que quedan disponibles al existir ese “puente verde” o “cultivo de servicio”. Desde lo económico, reduce el costo de aplicaciones para controlar las malezas y de fertilización por la conservación de nutrientes en el suelo.

⁸⁸ Al respecto, véase capítulo 4, donde se desarrolla *in extenso*. Planes de uso y manejo de suelos incorporados en 2008 a la ley 15.239.

de arriendos). Esto a nivel empírico se acompaña de procesos de expansión de la ganadería para recrear la rentabilidad de la fase de bonanza sojera.

En síntesis, a grandes rasgos estas empresas tienden a optar por el arrendamiento de tierras en lugar de su adquisición, subcontratar tareas agrícolas en lugar de invertir en maquinaria propia o mantener un personal permanente, y, en ocasiones, recurrir a financiamiento bancario o capital de terceros para operar.

Por contraste, las segundas son propietarias de grandes extensiones de tierra, adquieren maquinaria para realizar las labores, tienen trabajadores permanentes y suelen operar con capital propio.⁸⁹ Los actores extranjeros son predominantes y se observan flujos de capital con dinámicas Sur-Sur y Norte-Sur. Sus objetivos permiten evidenciar en algunos casos el entrelazamiento de lógicas productivas con financieras.

La expansión de las empresas dueñas de tierras encuentra su límite en la suba exponencial del precio de la tierra, el derrumbe del precio de los *commodities* y el incremento de los costos de producción. Sin embargo, poseer la tierra en propiedad le da un margen de acción distinto para recrear los procesos de acumulación, se examinan acciones de intensificación del capital por unidad de superficie para maximizar la productividad, con instalación de sistemas de riego y agricultura de precisión (discontinuada la estrategia monolítica de paquete tecnológico cerrado). También el desarrollo de siembras de cobertura para minimizar la erosión y aportar en la disminución de la carga de malezas resistentes.

⁸⁹ La mayor parte de estas empresas se instalan a comprar tierra y producir en Uruguay entre 2003 y 2007, antes del ciclo extraordinario de los *commodities*, cuando la compra de tierra aún resultaba “barata” en comparación con la tierra de regiones con similares capacidades productivas.

CONCLUSIONES

En este trabajo se propuso analizar la conformación y los rasgos distintivos de la cúpula agrícola uruguaya, que hace referencia al conjunto de empresas que ocupan una posición dominante en la producción de *commodities* extensivos en el sector de agricultura de secano. El término “cúpula” se utiliza para resaltar la diferencia en términos de magnitud de los recursos controlados por estas empresas en comparación con otras operativas en la producción (grandes, medianas y pequeñas).

El punto de partida del estudio condujo a interrogar el carácter inherentemente homogéneo que los estudios antecedentes les otorgaban a las empresas integrantes de esa cúpula. Como forma de comprender el proceso de diferenciación, durante el extenso trabajo de campo se procuró recabar información para reponer sus dinámicas de acumulación, lógicas dominantes, modelos de negocio, formas de organizar el trabajo, estructura en la toma de decisiones, orígenes de capital, vínculos con otras estructuras de capital, etcétera.

A continuación, se presentan un conjunto de consideraciones que surgen a lo largo de la investigación y dan respuestas a las preguntas que orientaron el estudio: ¿qué características tienen las empresas que hacen agricultura a gran escala?; ¿qué tipo de capital está involucrado en su producción?; ¿qué estrategias tienen para producir?; ¿qué formas de control de la tierra desarrollan?; ¿con qué actores se vinculan y tejen alianzas?; ¿de qué manera organizan los procesos de trabajo?; ¿cómo es el vínculo con el capital financiero?; ¿cuáles son las estrategias que despliegan las empresas de la cúpula para mantener su rentabilidad cuando las condiciones cambian?, entre otras.

1. Consideraciones

En las empresas agrícolas de gran escala, las formas de control sobre la tierra y otros recursos no se limita únicamente a la adquisición de la propiedad de la tierra

La agricultura a gran escala puede ejercer control mediante diversas modalidades y relaciones, tales como la propiedad, el arrendamiento y formas mixtas de control. La propiedad es solo una de las formas de controlar el uso de la tierra y sus recursos. La expansión horizontal de las empresas a partir de la compra de tierras es una estrategia que predomina entre las empresas extranjeras de la cúpula, lo cual no significa que no arrienden tierra para incrementar el área controlada. Esto refuerza la perspectiva de que el capital extranjero respalda su accionar en empresas con inversiones que requieren disponibilidad de grandes magnitudes de capital.

Si bien la propiedad de la tierra es un factor clave, existen otras estrategias y mecanismos utilizados por estas empresas para ejercer su dominio en la producción de *commodities* agrícolas. Una forma común de control de recursos es a través de acuerdos de arrendamiento de tierras. Estos contratos (de diferente escala, duración y modalidades de pago) permiten a las empresas obtener el uso exclusivo de la tierra sin tener que comprarla, lo que les brinda flexibilidad y les permite tanto expandir como retraer su área en períodos breves de tiempo. En especial, el crecimiento horizontal veloz detectado en algunas de las empresas examinadas se explica principalmente por la posibilidad de arrendar tierras para producir. Esta es una estrategia predominante entre los grandes agricultores de carácter nacional.

Tanto los actores nacionales como los extranjeros desempeñan un papel dominante en las dinámicas de control de tierras a gran escala para el desarrollo de la producción agrícola

La investigación revela la presencia de diversas empresas de origen nacional operando a gran escala y liderando los procesos de producción de *commodities* agrícolas. Las estrategias de estas empresas responden de modo preponderante a modalidades flexibles de acumulación cuyo crecimiento remite a la posibilidad de controlar tierras y recursos por la vía del alquiler y la tercerización de labores. Sin embargo, algunas de las empresas nacionales también operan de modo centralizado, fijando la mayor parte de los activos necesarios para producir. Además de los motivos generales que hacen comprender el modo en el que las empresas alcanzan extraordinarias escalas de producción, en las empresas nacionales se observa una condición adicional: la posición de estos actores locales, con vínculos históricos de vecindad territorial y anclaje local, les otorga ventajas al permitirles acceder a través de redes personales a información valiosa sobre los recursos disponibles. Por ejemplo, tienen conocimiento de qué campos están disponibles para arrendamiento o venta; en qué condiciones se encuentran; cuál es el precio y quiénes son los propietarios de esos campos, entre otra información relevante. Esta información les confiere un

poder agregado en comparación con los competidores no locales en la posibilidad de controlar tierras.

Por su parte, se examinó que en la integración de actores extranjeros en la cúpula agrícola hay flujos de capital con dinámicas Sur-Sur o Norte-Sur. En algunos de ellos (especialmente en el flujo de capitales Norte-Sur) es posible observar la imbricación de lógicas productivas con financieras y patrimoniales. La mayor parte de los actores extranjeros examinados comienzan a operar en Uruguay en pleno proceso de instalación del ciclo de agriculturización, es decir, a principio de la década del 2000. Ese momento coincide con un escenario de tierra barata en comparación con los países de la región, especialmente Argentina y Brasil.

Las distintas temporalidades en la producción de *commodities* moldean diferentes estrategias para sostener los procesos de acumulación

En el ciclo de producción de *commodities* agrícolas se distinguen tres temporalidades generales que tienen eco en las dinámicas adoptadas por quienes hoy ocupan la cúpula agrícola:

- 1) Años 2000-2005: instalación del ciclo de agriculturización bajo el predominio de la soja.
- 2) Años 2006-2013: consolidación del modelo de los agronegocios bajo el *boom* de los precios de la soja.
- 3) Años 2014-2019: fase de ralentización/retracción asociada a una coyuntura de rentabilidad decreciente, producto de la baja de precios internacionales y cambios en condiciones económicas, políticas y ecológicas a nivel nacional.

El trabajo de campo fue realizado durante la tercera temporalidad, y aunque todas las empresas estudiadas continuaron en mayor o menor medida con la producción de *commodities* agrícolas, las respuestas y estrategias aplicadas para sostener su acumulación fueron diversas. La comprensión de las estrategias que desarrollan las agriculturas a gran escala para sostener sus márgenes de rentabilidad en contextos de descenso económico y deterioro ecológico muestra respuestas diferenciales.

Las empresas centralizadas dejaron de comprar tierras y desarrollaron estrategias de:

- a) Intensificación de capital en la tierra propia.
- b) Integración tecnológica de punta a los procesos productivos.

La introducción y expansión de sistemas de riego actúa como un seguro frente a situaciones climáticas desfavorables, permitiendo aumentar significativamente los rendimientos de los cultivos y logrando estabilidad de los sistemas productivos entre zafra. Es una forma de fijar capital arriba de la tierra. Por su parte, la incorporación de la agricultura de precisión es una forma de integración de tecnología de punta a los procesos productivos que involucra un conjunto de estrategias de manejo orientadas a un uso más eficiente de los recursos. La modificación del manejo uniforme de los cultivos hacia formas que consideran los requerimientos específicos de cada sitio de campo procura al menos dos resultados: mejorar los beneficios económicos y reducir el impacto en el ambiente. Ambas estrategias (riego y agricultura de precisión) son evidencias de un cambio que busca maximizar la productividad y las ganancias por hectárea, en contraste con la estrategia predominante en las etapas anteriores, cuando la apuesta estaba en maximizar por extensividad (aumento de la superficie). Ambas respuestas son de carácter tecnológico y dan cuenta de un proceso de cambio técnico en el que se empiezan a delinear nuevas dinámicas de diferenciación entre empresas tendientes a implementar de forma expandida la tecnología de frontera disponible –agricultura de precisión/riegos de sistemas productivos– (centralizadas) y las que no lo hacen (flexibles).

En particular, se ha observado que las empresas que operan bajo un modelo arrendatario dominante suelen adoptar estrategias más limitadas para recrear los procesos de acumulación de capital. Esto se debe a que invertir en mejoras permanentes, como la adición de capital a través de infraestructuras como riego, no es una opción viable debido a que no poseen la propiedad de la tierra que utilizan. Tiene sentido que estas empresas eviten invertir en mejoras que no puedan llevar consigo una vez finalizado el contrato de arrendamiento. En lugar de eso, tienden a enfocarse en estrategias más flexibles que les permitan maximizar su productividad dentro del tiempo limitado que tienen acceso a la tierra arrendada. Incluso la adopción de tecnología de punta (agricultura de precisión) no aparece como una respuesta entre las empresas que producen con pocos activos propios. Las empresas expandieron la producción ganadera que venían desarrollando incluso en pleno *boom* agrícola, mientras que otras incorporaron progresivamente la ganadería como una actividad nueva que diversifica los rubros de la empresa. Se observa de modo singular que en respuesta al cambio de escenario una de las empresas comienza a expandir su producción al Paraguay.

La gran escala en Uruguay es solo una parte del proceso más amplio de acumulación de las empresas extranjeras a nivel global

Los recursos bajo control de las empresas y la escala del capital que operan muestran en el campo uruguayo solo una parte (y a veces poco significativa) de la magnitud que revisten a nivel regional o global. Las empresas de origen extranjero, ya sean grandes o extragrandes, controlan en el exterior muchísima más área que la que operan en Uruguay. Su condición de extranjeras con acceso a distintas fuentes de financiamiento se convierte en un factor clave en el volumen de tierra operada que logran controlar. Uruguay, en el conjunto, es una coordenada de especial interés en el mapa por los rasgos productivos, fiscales, económicos y políticos señalados oportunamente. La estrategia de ampliación ensayada por estas empresas se posiciona como uno de los vectores de los procesos de extranjerización de la tierra agrícola en Uruguay. Por medio de combinaciones diversas de acceso (arrendamiento, compra o ambas) se han abocado a la producción de *commodities* agrícolas, así como a la producción de carne. En la mayor parte de los casos estudiados se destaca el carácter intrarregional de estos procesos, sin embargo, son procesos que oportunamente revisten escala global.

El Estado uruguayo a través de múltiples normativas y su rol protagónico en la confirmación de grandes agriculturas

El Estado uruguayo ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo de agriculturas a gran escala en el período reciente. A partir de la década de 1970 se implementaron progresivamente medidas estatales de desregulación y apertura económica que propiciaron este fenómeno. Específicamente, en el mercado de tierras se permitió a las personas jurídicas invertir en propiedades rurales, lo cual incentivó el flujo de capital hacia el sector. Además, se crearon instrumentos financieros como los fondos de inversión y los fideicomisos, que facilitaron aún más la inversión en tierras agrícolas. También se hicieron modificaciones sustantivas en la Ley de arrendamiento que modificaron los tiempos mínimos de alquiler de tierra y diversificaron las modalidades de pago previstas.

Estas acciones estatales han contribuido al avance de la producción agrícola por sobre los sistemas productivos preexistentes en Uruguay, impulsando el desarrollo de agriculturas a gran escala. Sin embargo, este crecimiento también ha planteado serias contradicciones al exprimir el recurso suelo tras varios años de agricultura continua. En 2013 el Estado generó “Planes de uso y manejo de

suelos”, un instrumento de control obligatorio que procura la conservación del suelo, hecho que debe entenderse como una obligación de responsabilidad social de los propietarios de tierras, entendiendo la erosión y la degradación de los suelos como el problema ambiental de mayor relevancia a nivel país. Al tiempo que se observan acciones institucionales tendientes a conservar la afectación ecológica de los procesos productivos, se desarrollan otras acciones fomentadoras del avance del agronegocio en nuevas facetas: la implementación de la Ley de riego permite desarrollar un escenario de expansión de la frontera hídrica asociada al desarrollo de los agronegocios en el campo uruguayo.

Nuevas tramas para continuar la investigación

El esfuerzo de esta investigación se enfocó en comprender las características de la cúpula empresarial operativa a gran escala en la práctica de la agricultura en Uruguay. Con este propósito, se buscó entender las estrategias que los actores capitalistas desarrollan en diversos contextos económicos y ecológicos para impulsar sus procesos de acumulación. Las respuestas y análisis obtenidos a partir de las preguntas que guiaron esta investigación han generado nuevas reflexiones, que abren la posibilidad de profundizar y avanzar en el conocimiento de diferentes aspectos relacionados con la cuestión agraria.

Esta investigación deja abierta la posibilidad de continuar profundizando en el conocimiento de procesos sociales agrarios asociados, examinando: a) los dispositivos metodológicos existentes para captar con mayor precisión y profundidad los procesos de financiarización en la producción agropecuaria; b) las dinámicas agrarias emergentes vinculadas a la expansión de capitales nacionales del agro en otros contextos regionales; c) los actuales procesos de globalización de la agricultura atendiendo al dinamismo de los actores que se magnifican y se fragilizan frente al avance de las distintas formas de capital en el agro, y de qué manera estos fenómenos suceden. Asociado a esto, parece oportuno preguntarse por las dinámicas de cambio agrario si las condiciones de mercado vuelven a modificarse rotundamente; d) el papel del Estado y un análisis a fondo de los marcos regulatorios actuales, prestando especial atención al conjunto de instrumentos de política pública que tanto limitan como favorecen el accionar de las capas empresariales para la reproducción del modelo de agronegocios en el campo uruguayo. En este sentido, es menester problematizar en extremo la dimensión ecológica-ambiental de este fenómeno.

Esta investigación ofrece una detallada reconstrucción de la expansión de la producción agrícola en Uruguay, aportando enfoques empíricamente fundamentados acerca de la composición de la élite agrícola. Esta investigación proporciona una base concreta para seguir profundizando en el conocimiento del complejo entramado agrícola, con el objetivo de comprender mejor sus implicancias económicas, sociales y ambientales.

BIBLIOGRAFÍA

- Achkar, M., Domínguez, A., Díaz, I., y Pesce, F. (2011). La intensificación del uso agrícola del suelo en el litoral oeste del Uruguay en la última década. *Pampa. Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, 07(7), 143-158.
- Afanador, J. (2012). *The Political Economy of Food: The Rise and Fall of the Postwar International Food Order*. Universidad de los Andes.
- Aglietta, M. (2015). *A Theory of Capitalist Regulation. The US Experience*. (D. Fernbach, Trad.).
- Alegre, P. (2008). Democracia y reformas en el Uruguay: un caso de gradualismo perverso. *Revista Uruguaya de Ciencia Política*, 17, 137-158.
- Alzás García, T., y García, L. M. (2017). La evolución del concepto de triangulación en la investigación social. *Revista Pesquisa Qualitativa. São Paulo (SP)*, 5(8), 395-418.
- APEO (2019). *Informe de evolución de Margen, rinde y costos de Soja de 1ra en los últimos ejercicios* [informe]. <http://apeo.com.uy/mercados/agricultura>.
- Arbeletche, P. (2017). *Expansión agrícola en Uruguay. Actores, estrategias y consecuencias*. En Anales de XII Jornadas Cuyanas de Geografía, Mendoza, Argentina.
- Arbeletche, P. (2016). *Análisis de la agricultura desde la perspectiva de la Economía Industrial: el caso de Uruguay* [Tesis doctoral, Universidad de Alicante].
- Arbeletche, P., y Carballo, C. (2008). *La expansión agrícola en Uruguay: alguna de sus principales consecuencias* [comunicación]. XXXIX Congreso de la Asociación Argentina de Economía Agrícola y Segundo Congreso Regional de Economía Agraria, Montevideo, Uruguay

- Arbeletche, P., y Carballo, C. (2007). *Dinámica agrícola y cambios en el paisaje* [comunicación]. Anales V Congreso CEISAL, simposio ESE 6, Bruselas, Bélgica. <http://www.reseau-amerique-latine.fr/ceisal-bruxelles/ESE/ESE-6-arbeletche-carballo.pdf>.
- Arbeletche, P., y Carballo, C. (2006b). *Sojización y concentración de la agricultura uruguaya*. Anales del XXXIV Congreso de la Asociación Argentina de Economía Agrícola, Córdoba.
- Arbeletche, P., y Carballo, C. (2006a). *Crecimiento agrícola y exclusión: el caso de la agricultura de secano en Uruguay*. Anales VII Congreso de ALASRU
- Arbeletche, P. y Guibert, M. (2018) Las dinámicas agropecuarias del siglo XXI en Uruguay. *Revista Pampa*, 18, 31-54.
- Arbeletche, P., y Gutiérrez, G. (2011). Crecimiento de la agricultura en Uruguay: exclusión social o integración económica en redes. *Revista Pampa*, 6, 113-138.
- Arbeletche, P., Coppola, M., y Paladino, C. (2012). Análisis del agronegocio como forma de gestión empresarial en América del Sur: el caso uruguayo. *Revista Agrociencia*, 16, 110-119.
- Arbeletche, P., Corral, J., Burges, J. C., Morales, H., Courdín, V., Continanza, G., y Couderc, J. (2007). *Estrategias agrícola ganaderas y paisajes: el uso de sistemas multiagentes para relacionarlas* [comunicación]. V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Buenos Aires
- Arbeletche, P., Ernst, O., y Hoffman, E. (2010). La agricultura en Uruguay y su evolución en F. García Prechac (Ed.), *Intensificación agrícola: oportunidades y amenazas para un país productivo y natural* (Capítulo 1). CSIC–FAGRO-UDELAR. Uruguay.
- Arbeletche, P., Ferrarri, J. M., y Souto, G. (2008). *La expansión de la soja en Uruguay: una aproximación a sus impactos socio-económicos* [comunicación] Primer Encuentro Uruguayo de Soja, Montevideo.
- Arbeletche, Pedro. (2020). El agronegocio en Uruguay: su evolución y estrategias cambiantes en el siglo XXI. *Revista Iberoamericana de Viticultura, Agroindustria y Ruralidad*, 7(19), 109-129. <https://dx.doi.org/10.35588/rivar.v7i19.4355>.

- Arrighi, G. (1999). *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Akal.
- Astori, D., Pérez Arrarte, C., Goyetche, L., Alonso, J. (1982). *La agricultura familiar uruguaya: orígenes y situación actual*. CIEDUR, Fundación de Cultura Universitaria.
- Azcuy Ameghino, E. (2004). *Trincheras en la Historia. Historiografía, marxismo y debates*. Imago Mundi.
- Banco Central del Uruguay, (2020). *Reporte del sistema financiero* [informe]. Banco Central del Uruguay. <https://www.bcu.gub.uy/Servicios-Financieros-SSF/Paginas/Reporte-Anual-de-Estabilidad-Financiera.aspx>
- Barca, S. y Bridge, G. (2015). Industrialisation and environmental change. En T. Perreault, G. Bridge y J. McCarthy (Eds.), *The Routledge handbook of political ecology* (pp. 366-377). Routledge.
- Barrán, J. P., y Nahum, B. (1967). *Historia rural del Uruguay moderno (1851-1885)*, vol. 1. Ediciones de la Banda Oriental.
- Bernstein, H. (2016). Agrarian political economy and modern world capitalism: The contributions of food regime analysis. *The Journal of Peasant Studies* 43 (3), 611–647. doi: 10.1080/03066150.2015.1101456
- Otero, 2013).
- Bervejillo, J. E., y Bertamini, F. (2014). *Cambio técnico y crecimiento de la productividad total del sector agropecuario*. Anuario Opya-Mgap.
- Bianco, M. (2015). El valor de la semilla: Propiedad intelectual y acumulación capitalista. *Revista de Ciencias Sociales*, 28(36), 37-54.
- Bianco, M., Figueredo, S., Chiappe, M., Díaz, I., y Narbono, I. (2019). *La expansión agrícola como proceso dinámico: el caso de Uruguay*. Anales IV Congreso de Ciencias Sociales Agrarias. Montevideo, Uruguay.
- Bisang, R. (2007) El desarrollo agropecuario en las últimas décadas: ¿Volver a crecer?. En B. Kosacoff (Ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007* (pp. 187-260). LC/W.165.

- Bisang, R. (2003) Apertura económica, innovación y estructura productiva: la aplicación de la biotecnología en la producción agrícola pampeana argentina, *Desarrollo económico*, 141.
- Bisang, R., Anlló, G., y Campi, M. (2008). Una revolución (no tan) silenciosa: Claves para repensar el agro en Argentina. *Desarrollo económico*, 48(190-191), 165-208.
- Bittencurt, G., Reig, N., y Rodríguez, C. (2019). *La transnacionalización de la economía uruguaya, 1990-2017* [documento de trabajo], FCS-Decon, 06/19. Udelar. FCS-DE. <https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/handle/20.500.12008/23416>.
- Blum, A., Narbondo, I., Oyhançabal Benelli, G., y Sancho, D. (30 de abril de 2008). *Soja transgénica y sus impactos en Uruguay: La nueva colonización*. Rapal-Uruguay, (196p).
- Blumer, H. (1982). *Interaccionismo Simbólico: Perspectiva y método*. Hora.
- Bluwstein, J. (2017) Creating ecotourism territories: Environmentalities in Tanzania's community-based conservation. *Geoforum*, 83, 101–113.
- Bonetto, M. J. (2016). El uso de la fotografía en la investigación social. *Revista Latinoamericana de Metodología de la Investigación Social: ReLMIS*, 11, 71-83.
- Borras Jr., S. y Franco, J. C. (2013). Global land grabbing and political reactions “from below”. *Third World Quarterly*, 34(9), 1723-1747. Murmis & Murmis.
- Borras Jr., S., Franco, J.C., Isakson, R., Levidow, L., y Vervest, P. (2016). The Rise of Flex Crops and Commodities: Implications for Research. *Journal of Peasant Studies*, 43(1), 93-115. <https://doi.org/10.1080/03066150.2015.1036417>.
- Borras, S., Franco, J., Kay, C. y Spoor, M. (2011). *El acaparamiento de tierras en América Latina y el Caribe visto desde una perspectiva más amplia* [seminario]. Dinámicas en el mercado de la tierra en América Latina y el Caribe. Oficina Regional de la FAO, Santiago, Chile.
- Borras, S., Kay, C., Gómez, S., y Wilkinson, J. (2012). Land Grabbing and Global Capitalist Accumulation: Key Features in Latin America. *Canadian Journal of Development Studies/Revue*

- canadienne d'études du développement, 33(4), 402-416.
<https://doi.org/10.1080/02255189.2012.745394>.
- Bühler, É., Guibert, M., y Oliveira, V. (2016). *Agriculturas empresariais e espaços rurais na globalização: Abordagens a partir da América do Sul*. Ed. da UFRGS.
- Burch, D., y Lawrence, G. (2013). Financialization in agri-food supply chains: Private equity and the transformation of the retail sector. *Agriculture and human values*, 30, 247-258.
<http://dx.doi.org/10.1007/s10460-012-9413-7>.
- Bustos-Gallardo, B., y Prieto, M. (2019). Nuevas aproximaciones teóricas a las regiones-commodity desde la ecología política. *EURE (Santiago)*, 45(135), 153-176.
<http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612019000200153>.
- Cáceres, D. y Gras, C. (2020) A tipping point for agricultural expansion? Technological changes and capital accumulation in Argentina's rural sector. *Journal of Agrarian Change*, 20 (1), 79-97.
- Cáceres, D. (2015). Accumulation by Dispossession and Socio-Environmental Conflicts Caused by the Expansion of Agribusiness in Argentina. *Journal of Agrarian Change*, 15(1), 116-147.
- Caligaris, G. (2017). *Estructura social y acumulación de capital en la producción agraria pampeana (1996-2013)* [Tesis doctoral, Universidad de Buenos Aires].
<https://www.aacademica.org/gaston.caligaris/17.pdf>.
- Carámbula, M. (2015). Imágenes del campo uruguayo en-clave de metamorfosis cuando las bases estructurales se terminan quebrando. *Revista de Ciencias Sociales*, DS-FCS, 28(36), 17-36.
- Carámbula, M., Figueredo, S., Bianco, M. (2013). Resolviendo las necesidades del capital: del intermediario laboral a la empresa de servicios agrícolas. *Revista de Ciencias Sociales*, 26(32), 35-52.
- Cardeillac, J. (2020). Un polarizado Uruguay: tendencias en la estructura agraria 1990-2011. *Revista de Economía e Sociología Rural*, 58(4). <https://doi.org/10.1590/1806-9479.2020.210744>.

- Cardeillac, J. (2019). *Las transformaciones del agro uruguayo entre 1990 y 2011 desde una perspectiva de la estructura agraria: descomposición de la producción familiar, acaparamiento de tierra por centralización de capital y polarización* [Tesis doctoral, Udelar].
- Cardeillac, J., y Piñeiro, D. (2017). Cambios en la producción familiar y empresarial del Uruguay entre 2000 y 2011. El debate entre Lenin y Chayanov revisitado. *Revista Latinoamericana de Estudios Rurales*, 2(4).
- Castree, N. (2003). Place: connections and boundaries in an interdependent world. En S. L. Holloway, S. P. Rice y G. Valentine (Eds.), *Key Concepts in Geography* (pp. 165-185). SAGE.
- Castro, P. (2018). La mecanización del agro en Uruguay 1908-2010, aplicación de un modelo logístico para medir su trayectoria. *Revista Uruguaya de Historia Económica*, VIII, 13 (Agosto).
- CERES (marzo 2023). *Riego y productividad. Potenciales beneficios de la expansión del riego en Uruguay* [Informe especial]. CERES.
https://ceres.uy/admin/uploads/slides/archivo_1679074146.pdf.
- Ceroni, M., y Oyhançabal Benelli, G. (2022). Inversiones financieras y mercado de tierras: el caso de los grandes capitales en el agro uruguayo. *Mundo Agrario*, 23(54), e199.
https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.15815/pr.15815.pdf.
- Chesnais, F. (1996). *A mundialização do capital*. Xama.
- Cid, B. (2007). Para una economía política de la comida: Una revisión teórica. *Sociedad Hoy*, (13), 73-82.
- Clapp, J. (2017). *Bigger is Not Always Better. Drivers and Implications of the Recent Agribusiness Megamergers* [Working paper]. Global Food Politics Group, University of Waterloo.
- Clapp, J. (2017b). Food self-sufficiency: Making sense of it, and when it makes sense. *Food Policy*, 66, 88-96.
- Clapp, J. y Helleiner, E. (2012). Troubled Futures? The Global Food Crisis and the Politics of Agricultural Derivatives Regulation. *Review of International Political Economy*, 19, 181-207.

- Clapp, J., y Helleiner, E. (2012). Troubled futures? The global food crisis and the politics of agricultural derivatives regulation. *Review of International Political Economy*, 19(2), 181–207. <https://doi.org/10.1080/09692290.2010.514528>.
- Clasadonte, L., Arbeletche, P., y Tourrand, J. F. (2010). ¿Cuáles son los factores que hacen a las empresas en red tan exitosas? *Revista Gestión de las personas y la Tecnología*, 8, 78-85.
- Cohen, L. y Manion, L. (1990). *Métodos de investigación educativa*. La Muralla.
- Colvin, G. S. y Schober, T. M. (2012). *Investor's Guide to Farmland*. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Cotula, L. (2013), The Great African Land Grab? Agricultural Investments and the Global Food System D.F.: Universidad Autónoma de Zacatecas : Miguel Ángel Porrua.
- Cotula, L. (2012). The international political economy of the global land rush: a critical appraisal of trends, scale, geography and drivers. *The Journal of Peasant Studies*, 39(3–4), 649–680. <https://doi.org/10.1080/03066150.2012.674940>.
- De Schutter, Olivier. (2011). How Not To Think of Land-Grabbing: Three Critiques of Large-Scale Investments in Farmland. *Journal of Peasant Studies*, 38, 249-279. <https://doi.org/10.1080/03066150.2011.559008>.
- Deininger, K. (2011). Challenges posed by the new wave of farmland investment. *Journal of Peasant Studies*, 38(2), 217-247. <https://doi.org/10.1080/03066150.2011.559007>.
- Delpiazzo, C. (2021). Exigencias éticas que imponen las actuales transformaciones del derecho administrativo. *Revista de Derecho*, 20(39), 97-106. <https://doi.org/10.47274/DERUM/39.6>.
- Denzin, N. (1970). *Sociological Methods. A Sourcebook*. Aldine Publishing Company.
- Díaz, I., Ceroni, M., López, O. G., y Achkar, M. (2018). Análisis espacio-temporal de la intensificación agraria y su incidencia en la productividad primaria neta. Propuesta metodológica para Uruguay 2000-2011. *M+A Revista Electrónica de Medioambiente*, 1(19), 24-40. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6979238>.

- DIEA (2021) *Informe resultados encuesta agrícola verano 2021* [serie estadística]. Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP. <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/comunicacion/noticias/diea-presenta-resultados-encuesta-agricola-invierno-2021>
- DIEA (2020) *Serie precios de la tierra. Compraventa y Arrendamiento* [serie estadística]. Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP. <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/tematica/diea>.
- DIEA (2018) *Informe resultados encuesta agrícola verano 2018* [serie estadística]. Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP. <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/tematica/diea>.
- DIEA (2016). *Serie precios de la tierra. Compraventa y Arrendamiento* [serie estadística]. Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP. <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/tematica/diea>
- DIEA. (2014). *Censo general agropecuario 2011. Resultados definitivos* [serie estadística]. Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP.
- DIEA (2013) *Informe resultados Encuesta Agrícola, verano 2013* [serie estadística]. Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP.
- DIEA (2006). *Serie precios de la tierra. Compraventa y Arrendamiento* [serie estadística]. Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP. <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/tematica/diea>
- DIEA (2020) *Serie precios de la tierra. Compraventa y Arrendamiento* [serie estadística]. Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP.
- DIEA. (2000). *Censo general agropecuario 2000: Resultados definitivos v. 1* [serie estadística]. Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP.
- Ducastel, A. and W. Anseeuw. (2013). *Agriculture as an asset class: Financialisation of the South African farming sector*. The Fourth Annual Conference in Political Economy, The Hague.

- Edelman, M. (2016a). *Estudios agrarios críticos: Tierras, semillas, soberanía alimentaria y los derechos de las y los campesinos*. IAEN.
- Edelman, M. (2016b). Siete dimensiones del acaparamiento de tierras que todo investigador debería tener en cuenta. En M. Edelman (Ed.) *Estudios Agrarios Críticos* (pp. 29-48). IAEN.
- Edelman, M., y León, A. (2014). Ciclos de acaparamiento de tierras en Centroamérica: Un argumento a favor de historizar y un estudio de caso sobre el Bajo Aguán, Honduras. *Anuario de Estudios Centroamericanos*, 40(1), 195-228.
- Edelman, M., y León, A. (2013). Cycles of Land Grabbing in Central America: An Argument for History and a Case Study in the Bajo Aguán, Honduras. *Third World Quarterly*, 34(10), 1697-1722. <https://doi.org/10.1080/01436597.2013.843848>.
- Erickson, F. (1989). Métodos cualitativos de investigación sobre la enseñanza en M. Wittrok (Ed.), *La investigación de la enseñanza II*. España, Ministerio de Educación y Ciencia.
- Ernst, O. (2018) *Brecha de rendimiento de trigo: pérdida de calidad de suelo como factor determinante*. [Tesis doctoral, Udelar].
- Ernst, O. R., Kemanian, A. R., Mazzilli, S., Siri-Prieto, G., y Dogliotti, S. (2020). The dos and don'ts of no-till continuous cropping: Evidence from wheat yield and nitrogen use efficiency. *Field Crops Research*, 257, 107934. <https://doi.org/10.1016/J.FCR.2020.107934>.
- Ernst, O., y Siri Prieto, G. (2012). La agricultura en Uruguay. Su trayectoria y consecuencias en A. Ribeiro (Ed.), *II Simposio Nacional de Agricultura. No se llega si no se sabe a dónde ir. El abordaje necesario para que el proceso de expansión agrícola madure en Uruguay* (pp. 149-163). Universidad de la República.
- Ernst, O., y Siri Prieto, G. (2010). Manejo del suelo y rotación con pasturas: efecto sobre la calidad del suelo, el rendimiento de los cultivos y el uso de insumos. *Informaciones Agronómicas del Cono Sur*, 45, 22-26.
- Errandonea, A. (1989). *Las clases sociales en el Uruguay*. CLAEH-EBO.

- Errandonea A. (1970). Apuntes sobre la conformación de las clases sociales en el medio rural uruguayo. *Cuadernos de Ciencias Sociales* 1, I.C.S.
- Errea, E. (2011). *Transformaciones en el agro uruguayo. Nuevas instituciones y modelos de organización empresarial*. Universidad Católica del Uruguay.
- Fairbairn, M. (2020). *Fields of Gold: Financing the Global Land Rush*. Cornell University Press.
- Fairbairn, M. (2014). 'Like gold with yield': Evolving intersections between farmland and finance. *The Journal of Peasant Studies*, 41(5), 777-795.
- Fairhead, J., Leach, M. and Scoones, I. (2012). Green Grabbing: A New Appropriation of Nature? *Journal of Peasant Studies*, 39, 237-261.
- Ferrés, A. (2014) *Situación actual y perspectivas del Corral de Engorde en Uruguay* [documento de trabajo]. Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria. <http://www.inia.uy/Documentos/INIA%20IT/Seminario%20intensificacion%20ganadera/8%20%20Situación%20actual%20y%20perspectivas%20del%20corral%20de%20engorde%20en%20Uruguay.pdf>
- Fernández A. y Ortega, L. (2018) *Los contratos accidentales y su implicancia en los procesos de concentración del capital en la región pampeana y la provincia de Chaco. 1988-2002* [documento de trabajo]. Universidad de Buenos Aires. http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/docuciea/docuciea_n7_03.pdf.
- Fernández-Arias, E., Rosas, F. (2022). *Desarrollo del sistema financiero para el sector agropecuario de Uruguay* [documento de trabajo], documento de Investigación, 130. Universidad ORT Uruguay. <https://dspace.ort.edu.uy/bitstream/handle/20.500.11968/4571/documentodeinvestigacion130.pdf>.
- Fernández, E. (2013). *Tercerización laboral en el Uruguay: el contratista rural* [Tesis de Maestría en Ciencias Agrarias, UdelaR].
- Fernández, E., y Piñeiro, D. (2013). Tercerización laboral en Uruguay: estudio comparado. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración*, 17(2), 141-149.

- Ferreira, I. y Rossi, V. (2014) Asesoramiento técnico, extensión rural y planificación del uso del suelo a nivel predial. Las explotaciones agropecuarias familiares ante la aplicación de una nueva norma en Uruguay. *Revista Ciencias Agronómicas*, (14)1, 025 - 035.
- Figueredo, S. (2018). *Intensificación agrícola y cambios socio-espaciales en el campo uruguayo*. 56 Congreso Internacional de Americanistas. Salamanca. España.
- Figueredo, S. (2012). *La intermediación laboral y organización del trabajo en el contexto de expansión agrícola uruguayo* [Tesis de Maestría en Ciencias Agrarias, UdelaR].
- Figueredo, S., y Bianco, M. (2014). Organización del trabajo agrícola en el contexto de agriculturización en dos territorios uruguayos. *PAMPA*, 1(10). <https://doi.org/10.14409/pampa.v1i10.4536>.
- Figueredo, S., Guibert, M., y Arbeletche, P. (2017). *Reflexiones para el estudio de los empresarios agrícolas a inicios del siglo XXI*. En Anales de las X Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.
- Figueredo, S., Guibert, M., y Arbeletche, P. (2019). Ciclo sojero y estrategias de los actores de la producción agropecuaria en el litoral uruguayo. *Eutopía. Revista De Desarrollo Económico Territorial*, (16), 99–118. <https://doi.org/10.17141/eutopia.16.2019.4103>.
- Figueredo, S., Oyhançabal, G., Sabia, L., Geymonat, J., Núñez, V. (2022). *Terratenientes arrendadores del campo uruguayo 1990-2020 - Rasgos centrales en perspectiva cualitativa y cuantitativa*. XI Congreso Asociación Latinoamericana de Sociología Rural. Oaxaca, México.
- Finch, H. (1981). *Historia económica del Uruguay contemporáneo*. Ediciones de la Banda Oriental.
- Flick, U. (2004). *Introducción a la Investigación Cualitativa*. Ediciones Morata. Madrid.
- Franco, J., Levidow, L., Fig, D., Goldfarb, L., Hönicke, M. y Mendonça, M. (2010). Assumptions in the European Union biofuels policy: Frictions with experiences in Germany, Brazil and Mozambique. *The Journal of peasant studies* 37(4), 661–698. <https://doi.org/10.1080/03066150.2010.512454>.

- Frederico, S. (2012). Expansão da fronteira agrícola moderna e consolidação da cafeicultura científica globalizada no Oeste da Bahia. *Boletim Campineiro de Geografia*, 2(2), 279-301.
- Frederico, S., y Gras, C. (2017). Globalização financeira e landgrabbing: constituição e translatinização das megaempresas argentinas. En J. Bernardes, S. Frederico, C. Gras, V. Hernández, y G. Maldonado (Eds.), *Globalização da agricultura e do capital financeiro. Estratégias argentinas em megaempresas território brasileiro* (pp. 12-32). Lamparina Editora.
- Friedmann, H. (2016). Commentary: Food regime analysis and agrarian questions: Widening the conversation. *Journal of Peasant Studies* 43(3), 671–692. doi: 10.1080/03066150.2016.1146254
- Friedmann, H. (2015). Agriculture and the Social State: Subsidies or Commons. *Journal of International Law & International Relations*, 11(2), 116-130. http://heinonline.org/hol-cgi-bin/get_pdf.cgi?handle=hein.journals/jilwir111§ion=19.
- Friedmann, H. (2009). Discussion: Moving food regimes forward: Reflections on symposium essays. *Agriculture and Human Values*, 26(4), 335–344. <https://doi.org/10.1007/s10460-009-9225-6>.
- Friedmann, H. (2005). From colonialism to Green Capitalism: Social Movements and Emergence of Food Regimes. In F. H. Buttel y P. McMichael (Eds.), *New Directions in the Sociology of Global Development* (pp. 227–264). Bingley: Emerald Group Publishing Limited.
- Friedmann, H. (1993). The Political Economy of Food: a Global Crisis. *New left review*, (197), 29.
- Friedmann H. (1987). International Regimes of Food and Agriculture Since 1870. En T. Shanin (ed.), *Peasants and Peasant Societies*. Oxford: Basil Blackwell.
- Friedman, J. (1987). *Planning in the Public Domain From Knowledge to Action*. NJ Princeton University Press.
- Friedmann, H., y McMichael, P. (1989). Agriculture and the State System: The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present. *Sociologia Ruralis*, 29(2), 93–117. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9523.1989.tb00360.x>.

- Gardner, B. (2012). Tourism and the politics of the global land grab in Tanzania: Markets, appropriation and recognition. *Journal of Peasant Studies*, 39(2), 377–402.
<https://doi.org/10.1080/03066150.2012.666973>.
- Garmendia Arigón, M. (2018). Subcontratación laboral: Panorama del régimen legal uruguayo. *Revista Internacional y Comparada de Relaciones Laborales y Derecho del Empleo*, 6(2).
https://ejcls.adapt.it/index.php/rlde_adapt/article/view/574.
- Genoud, C. (2018) Flex crops neverland: finding access to large-scale land investments?. *Globalizations*, 15(5), 685-701, <https://doi.org/10.1080/14747731.2018.1488655>.
- GRAIN (2008). *Land grab for food and financial security*. www.grain.org.
- Gras, C. (2013). Expansión agrícola y agricultura empresarial: El caso argentino. *Revista de Ciencias Sociales*, 26(32), 73–92.
- Gras, C. (2012). Los empresarios de la soja: Cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias. *Mundo Agrario* 12(24).
- Gras, C., y Cáceres, D. M. (2017). El acaparamiento de tierras como proceso dinámico. Las estrategias de los actores en contextos de estancamiento económico. *Población y Sociedad*, 2 (24), 163-194.
- Gras, C., y Göbel, B. (2015). Agronegocio y desigualdades socio-ambientales: la soja en Argentina, Brasil y Uruguay. En B. Göbel, C. Reboratti, y A. Ulloa (Eds.), *Desigualdades socioambientales en América Latina* (pp. 63-83). Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de Colombia.
- Gras, C., y Hernández, V. (2016). *Radiografía del nuevo agro argentino. Del terrateniente al empresario transnacional*. Siglo XXI.
- Gras, C., y Hernández, V. (2013). Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. En C. Gras y V. Hernández (Eds.), *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización* (pp. 17-46). Biblos.

- Gras, C., y Hernández, V. (Coord.) (2009). *La Argentina rural: De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Biblos.
- Gras, C., y Sosa Varrotti, A. (2013). El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias. En C. Gras y V. Hernández (Coords.) *El agro como negocio* (pp.215-236). Buenos Aires: Biblos.
- Gras, C., y Zorzoli, F. (2019). Ciclos de acaparamiento de tierra y procesos de diferenciación agraria en el noroeste argentino. *Trabajo y Sociedad*, XX(33), 129–151.
- González, M., Vázquez, M y Santos, C. (2022). El agua y las ciencias: controversias en torno al caso del riego agropecuario en Uruguay. *Encuentros Latinoamericanos* (segunda época), 6(2), 129–147. <https://ojs.fhce.edu.uy/index.php/enclat/article/view/1774>
- Guibert, M., y Bühler, È. (2016). Funciones del recurso suelo y formas empresariales de producir: Avance del capitalismo agrario en Argentina y Brasil. *Revista de Ciencias Sociales*, 29(38), 59-80. http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0797-55382016000100004&lng=en&tlng=es.
- Guibert, M., Bühler, È. y Requier-Desjardins, D. (2015). Introduction: Les formes d'organisation entrepreneuriale de la production agricole en Amérique latine. *Géographie, économie, société*, 17, 383-386. <https://doi.org/10.3166/ges.17.383-386>.
- Guibert, M., Grosso, S., Arbeletche, P., y Bellini, M. E. (2011). De Argentina a Uruguay: espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola. *Pampa. Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, 7, 13-38.
- Gunnoe, A. (2014). The political economy of institutional landownership: Neorentier society and the financialization of land. *Rural Sociology*, 79(4), 478-504. <https://doi.org/10.1111/ruso.12045>.
- Guthman, J. (2008). Bringing good food to others. *Cultural Geographies*, 15, 431-447. <http://dx.doi.org/10.1177/1474474008094315>.

- Hall, D., Hirsch, P., y Li, T. (2011). *Powers of exclusion: Land dilemmas in Southeast Asia*. University of Hawaii.
- Harvey, D. (2005). El “nuevo” imperialismo: acumulacio□ n por desposesio□ n en Panitch, L y Leys, C. (Eds.) *Socialist register* 2004, (pp. 99–129). <https://socialistregister.com/index.php/srv/article/view/14997/11983>. CLACSO.
- Heredia, B.; M. Palmeira y S. P. Leite (2010). Sociedade e economia do “agronegócio” no Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 25(74), pp. 159-196.
- Hill, M., Clérico, C., Mancassola, V., y Sánchez, G. (2015). Estimación de pérdidas de suelo por erosión hídrica en tres diferentes sistemas de manejo hortícola del sur de Uruguay. *Agrociencia* (Uruguay), 19(1), 94-101. http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S230115482015000100011&lng=es&tlng=es.
- Holmes, G. (2014). What is a land grab? Exploring green grabs, conservation, and private protected areas in southern Chile. *Journal of Peasant Studies* 41(4), 547–567. <http://dx.doi.org/10.1080/09692290.2010.514528>.
- Hunsberger, C., y Alonso-Fradejas, A. (2016). The discursive flexibility of 'flex crops': comparing oil palm and jatropha. *Journal of Peasant Studies*, 43(1), 225-250. <https://doi.org/10.1080/03066150.2015.1052802>.
- Instituto Nacional de Carnes (2020). *Anuario estadístico*. https://www.inac.uy/innovaportal/file/19145/1/inac_anuario_2020_version_digital-1.pdf.
- Jacks, D.S. (2019), From Boom to Bust: A Typology of Real Commodity Prices in the Long Run. *Cliometrica* 13(2), 202-220.
- Lattanzi, (2019). *Puentes verdes: una solución al servicio del medioambiente y la producción sustentable* [INIA, Documento de trabajo].

<http://www.ainfo.inia.uy/digital/bitstream/item/13882/1/INIA-Informa-Especial-Suelos-Puentes-verdes.pdf>.

- Lawrence, G., Sippel, S. R., y Burch, D. (2015). The financialisation of food and farming. In G. M. Robinson y D. A. Carson (Eds.), *Handbook on the Globalisation of Agriculture* (pp. 309-327).
- Lagaxio, L. (2013). *La cadena global de valor foresto industrial* [documento de trabajo]. Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales.
- Le Polain, Y., Baumann, M., Gasparri, I., Gavier-Pizarro, G., Godar, J., Kuemmerle, T., y Meyfroidt, P., (2018). Rents, Actors, and the Expansion of Commodity Frontiers in the Gran Chaco. *Annals of the American Association of Geographers*, 108(1), 204–225. <https://doi.org/10.1080/24694452.2017.1360761>.
- Leach, M.; Fairhead, J.; Fraser, J. (2012). Green grabs and biochar: Revaluing African soils and farming in the new carbon economy. *Journal of Peasant Studies* 39(2), 285–307. <https://doi.org/10.1080/03066150.2012.658042>.
- Li, T. (2014). What is land? Assembling a resource for global investment. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 39(4), 589–602. <https://doi.org/10.1111/TRAN.12065>.
- Li, T. (2011). Centering labor in the land grab debate. *Journal of Peasant Studies*, 38(2), 281–298. <https://doi.org/10.1080/03066150.2011.559009>.
- López, N. y Ottavianelli, J. (2003). La crisis financiera del 2002 y las oportunidades para la supervisión. *Revista de Economía*, 2da. época, X(2). Banco Central del Uruguay. <http://www.bvrie.gub.uy/local/File/REVECO/2003/Lopez-Ottavianelli.pdf>.
- Maffeo, A (2003). La Guerra de Yom Kippur y la crisis del petróleo de 1973. *Revista Relaciones Internacionales*. 25 (2) 2-16.
- Magnan, A. (2012). Food regimes. In J. M. Pilcher (Ed.), *The Oxford handbook of food history* (pp. 265–299). Oxford University Press.
- Martínez-Salgado, C., (2012). El muestreo en investigación cualitativa. Principios básicos y algunas controversias. *Ciência y Saúde Coletiva*, 17(3), 613-619.

- Marx, K., 1965. *Capital A Critique of Political Economy*. Moscú: Progress Publishers.
- Masters, M. W., & White, A. K. (31 de julio de 2008). The Accidental Hunt Brothers: How Institutional Investors Are Driving Up Food and Energy Prices [Blog post]. *The Accidental Hunt Brothers*. <https://www.loc.org/images/content/080919/Act1.pdf>.
- Maxwell, J. A. (1996). *Qualitative Research Design*. Sage Publications.
- McMichael, P. (2020). Food Regimes en H. Akram-Lodhi, K. Dietz, B. Engels, B. M. McKay, E. Elgar. (Eds.), *Handbook of Critical Agrarian Studies*. Global Food Politics Group, University of Waterloo.
- McMichael, P. (2019). Does China's 'going out' strategy prefigure a new food regime? *The Journal of Peasant Studies*, 47(1), 116–154. doi: <https://doi.org/10.1080/03066150.2019.1693368>
- McMichael, P. (2016a). Commentary: Food regime for thought. *Journal of Peasant Studies*, 43(3), 648–670. <https://doi.org/10.1080/03066150.2016.1143816>.
- McMichael, P. (2016b). Food Security, Land, and Development. In J. Grugel & D. Hammett (Eds.), *The Palgrave Handbook of International Development* (pp. 671–693). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/978-1-137-42724-3_37.
- McMichael, P. (2015). *Regímenes alimentarios y cuestiones agrarias* (1ra ed.). México.
- McMichael, P. (2013). Value-chain Agriculture and Debt Relations: contradictory outcomes. *Third World Quarterly*, 34(4), 671–690. <https://doi.org/10.1080/01436597.2013.786290>.
- McMichael, P. (2012). The land grab and corporate food regime restructuring. *The Journal of Peasant Studies*, 39(3-4), 681-701. <https://doi.org/10.1080/03066150.2012.661369>.
- McMichael, P. (2009). A food regime genealogy. *The Journal of Peasant Studies*, 36(1), 139–169. doi: 10.1080/03066150902820354
- McMichael, P. (2005). Global Development and The Corporate Food Regime. En F. H. Buttel y P. McMichael (Eds.), *New directions in the sociology of global development* (Vol. 11, pp. 265-299). Emerald Group Publishing Limited.

- McMichael, P. (2000). The power of food. *Agriculture and human values*, 17(1), 21-33.
<http://link.springer.com/article/10.1023/A:1007684827140>.
- McMichael, P. (1990). Incorporating Comparison within a World-Historical Perspective: An Alternative Comparative Method. *American Sociological Review*, 55(3), 385-397.
- McMichael, P. (1982). The Political Economy of Food: The Rise and Fall of the Postwar International Food Order. *The American Journal of Sociology*, Supplement, Marxist Inquiries: Studies of Labor, Class, and States, 88 (1) 248-286.
- Mendizábal, N. (2006) Los componentes del diseño flexible en la investigación cualitativa. En I. Vasilachis (coord.) *Estrategias de investigación cualitativa*, 65-105. Barcelona: Gedisa.
- Menéndez, V. (2016). El control y la resistencia en los procesos de trabajo: El caso de una empresa del sector forestal celulósico en Uruguay. *Revista de Ciencias Sociales*, 29(38), 81-102.
- Menéndez, V. (2013). *La agricultura del secano. Una Aproximación a la Dinámica Productiva Reciente y a la Composición Sociales en las Distintas Fases de la Cadena de Valor* [comunicación]. XII Jornadas de Investigación en la Facultad de Ciencias Sociales.
- Mora, S. (2016). Capitalismo, crisis y naturaleza. Un análisis del acaparamiento de tierras dentro y desde el Sur Global. *Relaciones Internacionales*, (33), 53-73.
- Moraes, M. (2022). Presentación en M. Ceroni, G. Oyhançabal Benelli y M. Carámbula (Eds.), *El cambio agrario en el Uruguay contemporáneo*. Ediciones del Berretín.
- Moraes, M. I. (2015). Introducción en *El arreglo de los campos*, 199, Ministerio de Educación y Cultura. Colección Clásicos Uruguayos.
- Moraes, M. I. (2014) *Mundos rurales [y paisajes agrarios]*. Colección Nuestro Tiempo. 62p.
- Moraes, M. (2003). El capitalismo pastor: Dinámica tecnológica e institucional de la ganadería uruguaya entre 1870-1930. *Revista Historia Agraria*, 29, 13-44.
- Morse, J. M., y Niehaus, L. (2009). *Mixed method design: Principles and procedures*. Left Coast Press.
- Murmis, M. y Murmis, M. R. (2012). Land concentration and foreign land ownership in Argentina in the context of global land grabbing. *Canadian Journal of Development Studies*, 33(4), 490-508.

- Murmis, M. y Murmis, M. R. (2010) El caso de Argentina: dinámicas en el mercado de la tierra en América Latina. *FAO*, pp. 1-42.
- Neiman, M., y Blanco, M. V. (2020). Beyond the Pampas: Global capital and uneven development in Argentine soybean expansion. *Journal of Agrarian Change*, 20(4), 538-561.
- Notaro, J. (2010). Estrategia de desarrollo, política económica y actores sociales. Uruguay 1968-1984. *Boletín de Historia económica*, VIII (9), 31–40.
- Ortiz, S., y Aparicio, S. (2006). Contracts, control and contestation: The harvest of lemon for export. *The Journal of Peasant Studies*, 33(2), 161-188.
<https://doi.org/10.1080/03066150600819096>.
- Otero, G. (2013). El régimen alimentario neoliberal y su crisis: Estado, agroempresas multinacionales y biotecnología. *Antipoda*, 17, 49–78.
<https://doi.org/10.7440/antipoda17.2013.04>.
- Otero, G. (2012). The neoliberal food regime in Latin America: state, agribusiness transnational corporations and biotechnology. *Canadian Journal of Development Studies/Revue Canadienne D'études Du Développement*, 33(3), 282–294.
<https://doi.org/10.1080/02255189.2012.711747>.
- Ouma, S. (2020). This can ('t) be an asset class: The world of money management, “society”, and the contested morality of farmland investments. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 52(1), 66-87. <https://doi.org/10.1177/0308518X18790051>.
- Oyhantçabal Benelli, G. (2019). *La acumulación de capital en Uruguay 1973-2014: tasa de ganancia, renta del suelo agraria y desvalorización de la fuerza de trabajo* [Tesis de doctorado]. Universidad Nacional Autónoma de México. <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.30314.88009>.
- Oyhantçabal Benelli, G. y Narbondo, I. (2018). Land grabbing in Uruguay: New forms of land concentration. *Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement*, 40(2), 201-219. <https://doi.org/10.1080/02255189.2018.1524749>.

- Oyhantçabal Benelli, G., y Narbondo, I. (2013). El Agronegocio y la Expansión del Capitalismo en el Campo Uruguayo. *Revista Brasileira de Estudos Latino-americanos*, 2, 409-425.
- Oyhantçabal Benelli, G., y Narbondo, I. (2011). Radiografía del agronegocio sojero en el Uruguay [informe]. Redes-AT. http://www.redes.org.uy/wp-content/uploads/2011/06/radiografia_agronegocio.pdf.
- Oyhantçabal Benelli, G., Ceroni, M. y Carambula (2022). Los territorios agrarios del Uruguay contemporáneo: cambios y tendencias en la estructura agraria. En Ceroni, M., Oyhantçabal Benelli, G., y Carambula, M. (Eds.), *Cambio Agrario en el Uruguay contemporáneo* (pp. 217-228). Ediciones del Berretín.
- Oyhantçabal G. y Figueredo S. (2021) *Los terratenientes arrendadores en Uruguay, estructura, racionalidad y poder económico* [proyecto de investigación]. Comisión Sectorial de Investigación Científica, UdelAR.
- Paolino, C., Pittaluga, L., y Mondelli, M. (2014). *Cambios en la dinámica agropecuaria y agroindustrial del Uruguay y las políticas públicas*. Estudios y Perspectivas 15, CEPAL Montevideo, Naciones Unidas. <https://hdl.handle.net/11362/36780>.
- Pauletti, M. Terra, A. y Perrachón, J. (2016) Las rotaciones agrícolas - ganaderas en Uruguay “un clásico”. *Revista del Plan Agropecuario*, 158. https://www.planagropecuario.org.uy/publicaciones/Revista_on_line/Revista_159/files/assets/basic-html/page58.html.
- Pechlaner, G., y Otero, G. (2010). The Neoliberal Food Regime: Neoregulation and the New Division of Labor in North America: The Neoliberal Food Regime. *Rural Sociology*, 75(2), 179–208. <https://doi.org/10.1111/j.1549-0831.2009.00006.x>.
- Pechlaner, G., y Otero, G. (2008). The Third Food Regime: Neoliberal Globalism and Agricultural Biotechnology in North America. *Sociologia Ruralis*, 48(4), 351–371. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.2008.00469.x>.

- Pérez-Toro, J. (2000). The American Dollar and the International Financial Crisis: 1970-1980. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.187473>.
- Petric, B. (2011). The land rush. *Transcontinentales* (10/11). <https://doi.org/10.4000/transcontinentales.1303>.
- Piñeiro, D. (2014). Asalto a la tierra: el capital financiero descubre el campo uruguayo. En G. Almeyra, L. Concheiro, J. Mendes y C. Porto-Gonçalves (comps.), *Capitalismo: tierra y poder en América Latina (1982-2012)*, México DF: UAM / CLACSO / Ediciones Continente.
- Piñeiro, D. (2012). Land Grabbing: Concentration and Foreignisation of Land in Uruguay. *Canadian Journal of Development Studies*, 33, 471-489.
- Piñeiro, D. (2010). Desarrollo sustentable: una perspectiva desde las Ciencias Sociales. *Revista de Ciencias Sociales*, 23(26), 8-15.
- Piñeiro, D. (Editor) (1991). *Nuevos y No Tanto. Los Actores Sociales para la Modernización del Agro Uruguayo*. CIESU/Ediciones de la Banda Oriental.
- Piñeiro, D. (1985). El Plenario de Pequeños y Medianos Productores: un intento de crear un movimiento de agricultores familiares. En C. Filgueira, (comp.), *Movimientos Sociales en el Uruguay de Hoy*, CLACSO/ CIESU/ Ediciones de la Banda Oriental.
- Piñeiro, D., y Cardeillac, J. (2018). El Frente Amplio y la política agraria en el Uruguay. En C. Kay y L. Vergara-Camus (Comp.), *La cuestión agraria y los gobiernos de izquierda en América Latina. Campesinos, agronegocio y neodesarrollismo* (pp. 259-286). CLACSO.
- Piñeiro, D., y Cardeillac, J. (2014). Población rural en Uruguay: aportes para su reconceptualización. *Revista de Ciencias Sociales*, 27(34), 53-70.
- Piñeiro, D., y Moraes, M. (2008). Los cambios en la sociedad rural durante el siglo XX. En *El Uruguay del Siglo XX: La sociedad* (pp. 105-136). Banda Oriental.
- Piñeiro, D. (2011). Dinámica del Mercado de la Tierra en América Latina y el Caribe: El Caso de Uruguay. Santiago: FAO.

- Polanyi, K. (2017 [1944]). *La gran transformación: Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. (30). Fondo de Cultura Económica.
- Polanyi, K. (2010 [1944]). *La gran transformación. Crítica al liberalismo económico* (J. Varelly y F. Álvarez-Uribe, Trans.). La Piqueta/Endymion/Quipu.
- Primo, P. (2014). *Energía renovable como herramienta para el desarrollo rural* [Tesina Diploma en Desarrollo Rural Sustentable]. Facultad de Agronomía, UdelaR.
- Ramírez, D., Sosa Varrotti, A. y Zorzoli, F. (2021). *Acaparamiento de tierras (Argentina, comienzos del siglo XXI)*. En Diccionario del agro iberoamericano, 25-31.
- Ribot, J. y Peluso, N. (2003) A Theory of Access. *Rural Sociology*, 68, 153-181.
<https://doi.org/10.1111/j.1549-0831.2003.tb00133.x>.
- Riella, A. y Laport, P. (2016). Intermediación laboral en los mercados de empleo rurales en Uruguay. *Eutopía. Revista de Desarrollo Económico Territorial*, 29-43.
<https://doi.org/10.17141/eutopia.9.2016.2062>.
- Riella, A., y Romero, J. (2014). Continuidades y rupturas en la estructura agraria en el Uruguay del siglo XXI. *Pampa* (Santa Fe), 10, 159-171.
http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2314-02082014000100008.
- Rodríguez, N. (2010). Agricultura de secano. En: Vasallo. Dinámica y competencia intrasectorial en el agro uruguayo 2000-2010. (Vol. 1). En Facultad de Agronomía. Universidad de la República.
- Rossi, V. (2019). *Prácticas de resistencia de los productores familiares en el agro uruguayo* [Tesis de doctorado en Estudios Sociales Agrarios], Universidad Nacional del Córdoba.
- Rossi, V. (2010). La producción familiar en la cuestión agraria uruguaya. *Revista Nera*, 63-80.
- Saavedra, C. y Fagúndez, D. (2013). El Censo General Agropecuario 2011 y la nueva realidad agropecuaria. *Revista del Plan Agropecuario*, 145, 64-70.
- Sabia, L., y Figueredo S. (2022). Repensar la investigación cualitativa en escenarios virtuales. Aportes y reflexiones metodológicas a partir del trabajo de campo remoto. *Caleidoscopio*

- Salvia, L. 2020. The restructuring of Italian agriculture and its impact upon capital–labour relations: Labour contracting and exploitation in the fresh fruit and vegetable supply chain of the Lazio Region, Central Italy. *Journal of Agrarian Change* 20, 98–112. <https://doi.org/10.1111/joac.12340>.
- Santos, C. (2020). La frontera hídrica del agronegocio en Uruguay: nuevas dinámicas de acumulación y despojo. *Quid 16. Revista de Área de Estudios Urbanos*, (13), 12-34.
- Santos, C., y González Márquez, M. (2021). El avance de la frontera hídrica en Uruguay: agronegocio, riego y acaparamiento de las aguas. *Revista de Estudios Rurales*, 11(22).
- Santos C., Oyhancaabal G. y Narbondo, I. (2012) *La expansión del agronegocio agrícola en Uruguay: impactos, disputas y discursos*. En Latin American Studies Association, San Francisco, California.
- Sauer, S. (2010). Dinheiro público para o agronegócio. *Le Monde Diplomatique Brasil*, 3(33), 8-9.
- Sauer, S. y Pereira Leite, S. (2012). Agrarian structure, foreign investment in land, and land prices in Brazil'. *The Journal of Peasant Studies*, 39(3-4), 873-898. <https://doi.org/10.1080/03066150.2012.686492>.
- Scheidel, A. y Work, C. (2018). Forest plantations and climate change discourses: New powers of 'green' grabbing in Cambodia. *Land Use Policy*, 77, 9–18.
- Sephard, D., y Anuradha, M. (2009). *The great land grab. Rush for World's Farmland Threatens Food Security for the Poor*. The Oakland Institute.
- Sosa Varrotti, A. (2017). *El papel de las megaempresas agropecuarias en la financiarización del régimen alimentario global. Los casos del Grupo Los Grobo y El Tejar en Argentina y en Brasil (1996-2015)* [Tesis de Doctorado, Universidad de Buenos Aires/Université de Toulouse 2-Jean Jaurès].
- Sosa Varrotti, A. (2022) The role of custom farming in agribusiness expansion in Argentina, *The Journal of Peasant Studies*, 49(3), 489-510, <https://doi.org/10.1080/03066150.2021.1872547>.

- Sosa Varrotti, A. (2019). Estrategias de legitimación de la producción flexible en el agro: Un análisis de las prácticas discursivas de las empresas en red (Argentina). *Mundo Agrario*, 20(45), e124. https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.11558/pr.11558.pdf.
- Sosa Varrotti, A. P., Ramírez, D. C., y Serpe, P. C. (2022). Land grabbing and agribusiness in Argentina: five critical dimensions for analyzing corporate strategies and its impacts over unequal actors. *Review of agricultural, food and environmental studies*, 103(4), 417–437. <https://doi.org/10.1007/s41130-022-00182-2>.
- Sosa Varrotti, A., y Frederico, S. (2018). Las estrategias empresariales del agronegocio en la era de la financiarización. El caso de El Tejar. *Mundo Agrario*, 19(41), 1-19. <https://doi.org/10.24215/15155994e086>.
- Sosa Varrotti, A., y Gras, C. (2021). Network companies, land grabbing, and financialization in South America. *Globalizations*, 18(3), 482-497. <https://doi.org/10.4324/9781003218906-10>.
- Sosa Varrotti, A., y Zorzoli, F. (2021). Temporalidades del acaparamiento de tierras: agronegocios y acumulación antes, durante y después del boom de commodities (Argentina, 1996-2020). *Estudios Rurales*, 11(22). <https://doi.org/10.48160/22504001er22.50>.
- Souto, G., y Rava, C. (2007). *Oleaginosos y derivados: situación y perspectivas*. Anuario Opya. <http://www2.mgap.gub.uy/OpyaPublicaciones/ANUARIOS/Anuario2014/pdf/analisis/Souto%20-%20Oleaginosos%20y%20derivados%20situación%20y%20perspectivas.pdf>
- Spadotto, B., Saweljew, Y., Frederico, S. y Pitta, F. (2020). Unpacking the finance-farmland nexus: circles of cooperation and intermediaries in Brazil- *Globalizations* 18(3), 461-481. <https://doi.org/10.1080/14747731.2020.1766918>.
- Taylor, S., y Bodgan, R. (1984). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación: la búsqueda de significados*. Paidós.

- Tienhaara, K. (2012). The potential perils of forest carbon contracts for developing countries: Cases from Africa. *Journal of Peasant Studies*, 39(2), 551–572.
<https://doi.org/10.1080/03066150.2012.664137>.
- Trefzer, A., Jackson, J., McKee, K., y Dellinger, K. (2014). Introduction: The Global South and/in the Global North: Interdisciplinary Investigations. *The Global South*, 8(2), 1.
<https://doi.org/10.2979/globalsouth.8.2.1>.
- Uruguay XXI, (2023). *Fuentes de energía renovables disponibles* [Informe].
<https://www.uruguayxxi.gub.uy>.
- Uruguay XXI, (2021). *Informe anual de comercio exterior* [Informe].
<https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/centro-informacion/articulo/informe-anual-de-comercio-exterior-de-uruguay-2021>.
- Uruguay XXI, (2019). *Informe anual de comercio exterior* [Informe].
<https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/centro-informacion/articulo/informe-anual-de-comercio-exterior-de-uruguay-2019>.
- Uruguay XXI, (2016). *Informe anual de comercio exterior* [Informe].
http://www.sice.oas.org/ctyindex/URY/Reports/Foreign_Trade_2016_s.pdf.
- Valles, M. (2002). *Técnicas cualitativas de investigación social: Reflexión metodológica y práctica profesional*. Editorial Síntesis.
- Vasilachis, I. (1992). *Métodos cualitativos: Los problemas teórico-epistemológicos*. Centro Editor de América Latina.
- Vázquez, S., y Ceroni, M. (2019). Territorialización del agronegocio en el Uruguay actual: una mirada desde la geografía agraria. *Eutopía: Revista de Desarrollo Económico Territorial*, (16), 119-140.
- Visser, O., y Spoor, M. (2011). Land grabbing in post-Soviet Eurasia: the world's largest agricultural land reserves at stake. *Journal of Peasant Studies*, 38(2), 299–323.
<https://doi.org/10.1080/03066150.2011.559010>.

- Wallerstein, I. (1983). *Historical capitalism*. Verso.
- Wesz, V. (2016). Strategies and hybrid dynamics of soy transnational companies in the Southern Cone. *The Journal of Peasant Studies*, 43(2), 286-312.
<https://doi.org/10.1080/03066150.2015.1129496>.
- White, B; Franco, J. Sánchez, J. Tandon N (2012) *Acaparamiento de tierras, el nuevo expolio* [dossier]. Centro de Investigación para la Paz (CIP Ecosocial)
https://www.fuhem.es/media/cdv/file/biblioteca/Dossier/Dossier_Acaparamiento_de_tierras.pdf.
- Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.
- Yin. (2014). *Case Study Research Design and Methods* (5th ed.). Sage.
- Zarrilli, A. (2010). ¿Una agriculturización insostenible? La provincia del Chaco, Argentina (1980-2008). *Historia agraria: Revista de agricultura e historia rural*, (51), 143–176.
- Zorzoli, F. (2022). *Tierras cansadas: Agronegocios, acumulación y naturaleza en el sudoeste del Gran Chaco* [Tesis de Doctorado, Universidad de Buenos Aires].
- Zorzoli, F., Sosa Varrotti, A., Serpe, P., y Ramírez, D. (2021). *Acaparamiento de tierras en las agriculturas de y desde Argentina: Dinámicas de acumulación y reproducción social* [comunicación], LASA Virtual Congress.

Anexo I

Regiones del Uruguay



Fuente. Elaboración propia

Anexo II

Fragmento registro de campo

Carmelo, 28 de mayo 2018

Llegué puntualmente a tocar el timbre de la casa de Nicolás, en Carmelo. Es uno de los grandes agricultores uruguayos que se me estaba escapando del relevamiento. Nunca antes había escuchado hablar de este agricultor y chequeando el listado de grandes empresas agrícolas, Julián (que vende insumos) me comentó de su existencia y me pasó su contacto. Fue muy fácil encontrar su casa, está ubicada frente al río y a pesar de que la ciudad es chica, se nota que es una zona tranquila de grandes residencias, muy bien cuidadas. Lo primero que me llamó la atención es que el timbre estuviera acompañado de una cámara y lo segundo que las rejas del perímetro de la casa se expandieran en una cerca eléctrica. Fue curioso y al tiempo pintoresco, porque en Carmelo las casas no suelen tener rejas.

Al llegar, fui recibida por una empleada de la casa que me hizo pasar directamente a un espacio familiar, el living de la casa. Allí, mientras esperaba que Nicolás deje de hablar por teléfono, con el fuego prendido y con vista al río, me puse a observar algunas fotos familiares (de viajes, de playa y varias fotos de campo de otras épocas, detalles que daban cuenta de la identidad y la historia de la familia), adornos que colgaban de las paredes, bibliotecas cargadas de libros que parecían ser de derecho o algo por el estilo. El productor tardó unos cinco minutos en llegar y cuando lo hizo, se presentó y se disculpó. Su rostro es de un hombre curtido por el viento y el sol y sus manos también permiten ver la dedicación al trabajo en el campo. Nicolás, desde el inicio se mostró con ganas de hablar, dispuesto a recibirme sin apuro y con tranquilidad, algo que no es común en relación a mis entrevistas anteriores. Tampoco es común que los empresarios te reciban en su casa.

[...]