

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

FACULTAD DE CIENCIAS

Tesis de grado

Licenciatura en Geografía

**"El Agronegocio en el Uruguay actual: La territorialidad del capital
transnacional"**

Autor: Sebastián Vazquez

Tutor: Dr. Mauricio Bruno Ceroni Acosta

Montevideo, Uruguay

Octubre 2019

Universidad de la República-Facultad de Ciencias

Título: *El Agronegocio en el Uruguay: La territorialidad del capital transnacional*

Carrera: *Licenciatura en Geografía*

Autor: *Sebastián Vazquez*

Tutor: *Dr. Mauricio Bruno Ceroni Acosta*

Tribunal:

Dr. Marcel Achkar

Mag. Soledad Figueredo

Dr. Mauricio Bruno Ceroni Acosta

Agradecimientos

-En primer lugar quiero agradecer a Mauricio Ceroni quien me guió voluntariamente y con dedicación, en este segundo proceso de formación en Geografía que considero es la tesis. Sus únicas condiciones fueron mantener siempre la disciplina y la coherencia.

-Corresponde ir a los inicios de este recorrido en Geografía y agradecerle por ello a Juan Carbajal.

-A los compañeros y futuros colegas que me dieron alojamiento y una mano en todos los cursos y en la tesis.

-Felicito en especial a mi Familia que se recibe hoy de universitaria. Como en muchas familias, un título universitario no era algo normal y significó una meta a alcanzar colectivamente, donde por fin la época llegó.

-Agradezco a la barra militante, que en acierto y errores, son una escuela permanente de formación teórico – práctica.

-Finalmente agradezco a la Educación Pública, que nos permite acceder a un excelente nivel de forma gratuita. Es la materialidad de muchas intenciones voluntarias y anónimas, que a lo largo de empecinadas generaciones forjaron lo conocido, perfectible e inacabado, convidándonos a seguir.

Índice de contenidos

1. Introducción	12
2. Marco teórico	15
2.1. El contexto de la teoría: La geografía crítica	15
2.2. El territorio y la territorialización	16
2.3. El modelo del agronegocio	19
2.4. La teoría de la renta de la tierra: Principales componentes	20
2.4.1. La intensificación agraria	26
2.4.2. Las cadenas de valor agroindustriales	27
2.5. La teoría de la dependencia	28
3. Los cambios espacio-temporales en los territorios agrarios del Uruguay durante el comienzo del siglo XXI	31
3.1. La dinámica territorial de las regiones agropecuarias	31
3.2. La dinámica temporal de la producción agropecuaria	35
3.3. Los principales sectores agropecuarios	47
3.3.1. La agricultura de secano	47
3.3.2. La silvicultura	53
3.3.3. La Ganadería	56
3.4. La movilidad del capital agrario expresado mediante la renta de la tierra	58
3.5. Síntesis Final	64
4. La territorialidad del capital transnacional en sus distintas fases productivas	68
4.1. Aspectos metodológicos	68
4.1.1. Fuentes de Información	68
4.1.2.1. Elaboración cartográfica	69
4.2. Los sectores agropecuarios	71
4.2.1. La agricultura de Secano	71
4.2.1.1. Producción	71
4.2.1.2. Circulación	76
4.2.1.2.1. Distribución	76
4.2.1.2.2. Comercialización	80
4.2.2. La ganadería Vacuna	82
4.2.2.1. Producción animal e Industrial	82

4.2.2.2. Circulación	91
4.2.2.3. Comercialización	91
4.2.3. Silvicultura	92
4.2.3.1. Producción	92
4.2.1.3 Circulación	98
4.2.1.3.1 Distribución	98
4.2.1.3.2 Comercialización	100
4.3 Los territorios del agronegocio y las regiones agropecuarias	101
4.4. Discusión final	106
4.4.1 Características del Agronegocio	106
4.4.1.1. Agricultura de Secano	106
4.4.1.1.1. Producción	106
4.4.1.1.2. Circulación	107
4.4.1.2.1. Producción	108
4.4.1.3. Silvicultura	109
4.4.1.3.1. Producción	109
4.4.1.3.2. Circulación	110
4.4.2. La articulación de las fases del capital y los sectores agropecuarios.	111
5. Conclusiones finales	114
6. Reflexiones finales	119
7. Bibliografía	121

Índice de figuras

Figura 1: Regiones agropecuarias del año 1990.....	32
Figura 2: Regiones agropecuarias del año 2000.....	33
Figura 3: Regiones agropecuarias del año 2011.....	34
Figura 4: La territorialización productiva del capital agrícola extensivo durante el comienzo del siglo XXI.....	72
Figura 5: Localización de los silos de capital transnacional y nacional del sector agrícola de secano.....	78
Figura 6: Localización de los silos cuyo destino de la producción es la industria y otras actividades.	79
Figura 7: Localización de las explotaciones agropecuarias que enviaron animales para “feedlots” para el año 2017 junto con el uso del suelo “herbáceo natural”.....	82
Figura 8: Ubicación de los productores ganaderos que envían animales a los corrales por cantidad de animales enviados.....	83
Figura 9: Localización de los corrales de engorde de ganado en función de la cantidad de cabezas.....	84
Figura 10: Conexiones entre productores y corrales tomando los productores como origen.....	85
Figura 11: Conexión entre corrales y productores, distinguidos por corrales que reciben de uno o más productores.....	86
Figura 12: Frigoríficos habilitados para la exportación, corrales de encierro para engorde y productores que reportan a encierros.....	87
Figura 13: Localización de las faenas por frigoríficos habilitados para exportación....	88

Figura 14: Localización de los frigoríficos por grupo multinacional que faenaron bovinos en 2017.....	89
Figura 15: Distribución espacial de los viveros forestales en relación al número de plantines.....	93
Figura 16: Distribución espacial de las plantaciones silvícolas en Uruguay.....	94
Figura 17: Zona de influencia territorial de las principales empresas de la silvicultura.....	95
Figura 18: Habilitaciones de DINAMA para predios mayores a 100 hectáreas por origen de empresa.....	96
Figura 19: Habilitación para superficies mayores a 100 hectáreas de las empresas multinacionales y Cofusa, sin UPM ni Montes del Plata.....	96
Figura 20: Principales rutas de circulación de la madera, tanto para la industria de celulosa (A) y aserrío (B).....	99
Figura 21: Oficinas territoriales y puertos de UPM y Montes del Plata.....	100
Figura 22 Regiones Agrícolas para el censo 2011 y producción de secano 2015-2016.....	102
Figura 23 Región Agrícola para el censo 2011 y producción de secano 2015-2016...	103
Figura 24: Regiones Ganaderas para el censo 2011 y productores que remiten a Feedlot 2017.....	104
Figura 25: Regiones Ganaderas para el censo 2011 y corrales de Feedlot 2017.....	105
Figura 26: Región Forestal para el censo 2011 y Silvicultura para el año 2017.....	106
Figura 27: Comparación del peso relativo de 3 multinacionales frente a toda la silvicultura.....	109

Figura 28: Influencia de UPM, junto a influencia de COFUSA y Forestal Atlántico Sur.....	111
Figura 29: Fases integradas de los tres sectores agropecuarios del Uruguay en función de las principales cuencas hidrográficas.....	112
Figura 30: Fases integradas de los tres sectores agropecuarios de la región Suroeste del Uruguay en función de las principales cuencas hidrográficas.....	113

Índice de tablas

Tabla 1: Rendimiento de cultivos de secano cada dos años (kilos/ha).....	50
Tabla 2: Fuentes de Información utilizadas por cada sector agropecuario.....	69
Tabla 3: Cultivares de Soja agrupados por grupos de capital en base a obtentor/titular de derechos.....	73
Tabla 4: Cultivares de distintas Cebadas, agrupadas por solicitante y obtentor de derechos.....	74
Tabla 5: Cultivares de Trigo, agrupados por solicitante y por obtentor de derechos....	75
Tabla 6: Cultivares de Maíz, agrupados por obtentor/titular de los derechos.....	76
Tabla 7: Acopio total de la producción agrícola de secano para el año 2016, en función de diferentes categorías de uso.	77
Tabla 8: Empresas trasnacionales con acopio agrícola.....	78
Tabla 9: Empresas industriales asociadas al secano, con capacidad de acopio.....	80
Tabla 10: Principales empresas exportadoras de soja para el año 2016 y 2017 sobre el total de bienes exportados.....	81

Tabla 11: Principales empresas exportadoras de cebada para el año 2016 y 2017 sobre el total de bienes exportados.....	81
Tabla 12: relación entre los orígenes ordenados por volumen con los corrales.....	87
Tabla 13: Faenas de bovinos por establecimiento para Empresas Trasnacionales.....	89
Tabla 14: Exportaciones de transnacionales en el sector cárnico en miles de dólares...	92
Tabla 15: Empresas que manejan o manejaron tierras del 2011 a 2018.....	97
Tabla 16: Plantas de cogeneración de energía de las principales empresas silvícolas...	98
Tabla 17: Principales empresas exportadoras de madera.....	101

Índice de Gráficos

Gráfica 1: Sector agropecuario/ producto bruto interno.....	36
Gráfica 2: PBI Agroindustrial / Producto Interno Bruto.....	37
Gráfica 3: PBI de Industrias Manufactureras.....	38
Gráfica 4: Evolución de sectores de la Economía en el PBI.....	39
Gráfica 5: Exportaciones agropecuario/no agropecuario.....	40
Gráfica 6: Exportaciones de bienes en miles de dólares.....	41
Gráfica 7: Exportaciones de productos agropecuarios.....	42
Gráfica 8: Exportaciones origen ganadero.....	43
Gráfica 9: Exportaciones de la Agricultura para el período 1997-2016.....	44
Gráfica 10: Exportaciones de las principales cinco mercancías de la Agricultura para el período 1997-2016.....	45

Gráfica 11: Exportaciones de las principales seis mercancías de la Agricultura para el período 1997-2016.....	45
Gráfica 12: Exportaciones del sector maderero para el período 2012-2016.....	46
Gráfica 13: Agricultura de secano en toneladas.....	48
Gráfica 14: Área sembrada de secano.....	49
Gráfica 15: Producción por sectores en millones de dólares.....	56
Gráfica 16: Existencia de Vacunos.....	57
Gráfica 17: Operaciones mercado de tierras.....	59
Gráfica 18: Valor promedio de la tierra.....	60
Gráfica 19: Rendimientos en Soja.....	62

Resumen

El Bioma Pampa de América Latina, es una de las principales regiones de producción agropecuaria del mundo, durante las últimas décadas, ha registrado cambios profundos en su espacio agrario. El Uruguay se encuentra inmerso en dicha región, cabe destacar, que dentro de sus principales cambios se registran el crecimiento en superficie, en producción, en exportaciones y en productividad. Los sectores más dinámicos son la agricultura de secano, la silvicultura y ganadería vacuna. En este marco, la investigación tiene como objetivo analizar desde una mirada de la geografía crítica la territorialización del agronegocio en el Uruguay, a partir de los movimientos de capital constatados en los primeros años del siglo XXI. Para ello, se realizó una metodología que consideró en primer lugar la identificación de las variables territoriales (aquí se dividió a los sectores en sus diversas fases del capital, principalmente la producción y la circulación) posteriormente, se elaboró la base de datos para cada uno de los sectores productivos y finalmente, se sistematizó toda la información, la cual, fue la llave de entrada para el análisis espacial y la elaboración cartográfica. Se consideraron diversas fuentes de información disponible, principalmente por parte del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Dentro de los territorios con mayor despliegue espacial se destacan los territorios del agronegocio. Que pueden responder a dos formas, la monopolización del territorio por el capital, principalmente el sector de la ganadería mientras, que la agricultura y la silvicultura el capital se territorializa y controla los diversos territorios. Además se destaca la intensificación de la composición orgánica del capital siendo un elemento central que caracteriza a este modelo, reflejado en un proceso de intensidad sobre el recurso suelo, que se evidencia en un aumento de la renta de la tierra para los tres sectores. En definitiva, el desarrollo de la investigación contribuyó a identificar las principales regiones del capital agrario en el Uruguay, y así poder afirmar que el proceso de territorialización del capital transnacional comanda la producción y reproducción de las relaciones sociales capitalistas.

Palabras clave: Territorio, agronegocio, capital transnacional, Uruguay

1. Introducción

La nueva fase de la globalización capitalista actual, se ha caracterizado por un avance de las técnicas de información, que junto con las normas dictadas por el Estado, forman lo que M. Santos (2000) denomina "medio-técnico-informacional". La era de la micro-electrónica ha revolucionado los procesos productivos, siendo la innovación y la tecnología de punta mecanismos sustanciales para la celeridad del capital tanto para su acumulación como para su internacionalización (Ceceña, *et al.*, 1995). Este avance sustancial se ha volcado de forma muy intensa en la agricultura comercial, buscando permanentemente la optimización de los tiempos de la materia biofísica para ajustarlos a los ciclos del capital, siendo el empleo de la biotecnología una herramienta fundamental para lograr esta articulación (Cooper, 2008). En esta línea, los cambios en la globalidad de los procesos productivos se enmarcan en una creciente flexibilidad de los procesos laborales, los mercados de mano de obra, los productos y las pautas del consumo, es lo que algunos autores denominan "acumulación flexible" (Harvey, 1990).

Un actor central en esta nueva fase de la globalización han sido las Corporaciones Transnacionales (CTN), que producto de la reorganización del capital a escala planetaria, junto con la nueva división internacional del trabajo, tienen en la actualidad un papel crucial en las economías de los países y del planeta (Robinson, 2015). Para el año 2015, las 500 empresas más grandes del mundo representaron el 16% del PBI de ingresos de la economía global, si se las juntara, serían el segundo país en ingresos del mundo, por detrás de Estados Unidos de América (EUA), en donde de las 10 más grandes 8 son estadounidenses, lo que habla a las claras del peso este país en el conjunto de la economía global (Fortune, 2015; UNCTAD, 2016).

Una de las formas de gestión de capital que presentan las CTN es a través del modelo del agronegocio el cual se ha profundizado sobre el período neoliberal y que es a partir del comienzo del siglo XXI que se consolida como un modelo dominante en el espacio agrario del cono sur de América (Ceroni, 2018; de Waroux, 2019).

El Uruguay no es ajeno a dicho fenómeno por tanto, desde la llegada del modelo se lo ha estudiado en profundidad desde diferentes ángulos, miradas y disciplinas. Se destacan principalmente las investigaciones desde la sociología rural, que analizan las nuevas formas de trabajo en el campo, en donde se observa una reconfiguración de los

actores existentes como también el surgimiento de nuevos actores (Arbeletche y Gutiérrez, 2010). Además se destacan estudios sobre la incidencia del capital financiero en la economía agraria como un rasgo distintivo del modelo del agronegocio (Oyhantçabal y Narbondo, 2011; D Piñeiro, 2014), también se destacan estudios sobre los efectos de acaparamiento de tierras como un fenómeno característico del modelo de agronegocio (Oyhantçabal y Narbondo, 2018). Existen estudios sobre la composición de las principales empresas que operan en el Uruguay y que inciden en la economía (Florit y Piedracueva, 2017; Ceroni, 2018), como también los hay sobre el impacto ambiental que genera este modo de producción, principalmente de la agricultura, tanto en los bienes de la naturaleza como en los efectos sobre un área protegida (Blum, *et al.*, 2008; C. Santos, 2012)

Una dimensión poco estudiada que podría complementar a comprender en mayor profundidad los alcances del modelo del agronegocio en el Uruguay es la dimensión geográfica que se expresa mediante un abordaje territorial. En este sentido, si bien existen estudios dentro del campo geográfico (Achkar, *et al.*, 2009; REDES-AT, 2012) no se ha analizado en profundidad una caracterización espacial y territorial del modelo del agronegocio para determinar qué alcance espacial presenta en la actualidad.

Es en este contexto global y nacional es que el presente trabajo se plantea como interrogante central indagar **¿Cómo ha ocurrido el proceso de territorialización del agronegocio en el espacio agrario del Uruguay durante el comienzo del siglo XXI?**

Para ello el objetivo general del trabajo transita por analizar desde la geografía crítica la territorialización del modelo del agronegocio en el espacio agrario uruguayo durante el comienzo del siglo XXI, en el marco de un proceso de acumulación de capital que se expresa entre otras formas mediante la renta de la tierra.

Dentro de los objetivos específicos se destacan; i) definir el proceso de territorialización del capital agrario en el Uruguay; ii) caracterizar el proceso de aumento de la renta de la tierra; y iii) caracterizar el modelo del agronegocio en el Uruguay.

Por último cabe mencionar que la forma organizativa del trabajo se compone de seis capítulos, el primero es la introducción y el objetivo de la investigación. El segundo

contiene el marco teórico, referido al concepto de territorio y territorialidad, además de caracterizar el modelo del agronegocio, se realiza una aproximación a la conceptualización de la renta de la tierra según la crítica de la economía política, el tercer capítulo titulado “los cambios espacios-temporales en los territorios agrarios del Uruguay durante el comienzo del siglo XXI” recoge la información disponible de los sectores agropecuarios y su evolución en el periodo de tiempo. El cuarto capítulo “La territorialidad del capital transnacional en sus distintas fases productivas”, a partir de la información clasificada en el capítulo tres, se estudia las principales cadenas agroproductivas por fase. El quinto capítulo, trabaja las conclusiones que integran los resultados del capítulo 4 con el marco teórico que se estructuran en esta parte de la tesis y a modo de cierre, el sexto capítulo se mencionan las reflexiones finales.

2. Marco teórico

2.1. El contexto de la teoría: La geografía crítica

La geografía crítica como paradigma y corriente de la geografía general es relativamente reciente, surgida en la década de los 60'y 70', en un contexto mundial marcado por los movimientos de protesta y cuestionamiento del sistema capitalista, los cuales buscaban alternativas al modelo dominante. Un ejemplo claro de estos movimientos sociales fue el denominado “Mayo Francés” el cual planteaba un cambio en las relaciones de dominación existentes. En este marco, es que surge la geografía crítica, como una alternativa a la geografía positivista y a la tradicional (posibilismo y determinismo).

En los años previos el paradigma cuantitativo, dentro de la geografía positivista, había elaborado un gran volumen de producción teórica centrando su estudio en referencia a la ubicación de los objetos en el espacio y a todas las relaciones espaciales posibles entre los objetos-sujetos. La planificación y la búsqueda de leyes espaciales son el centro de atención de la época, pero no fue suficiente para explicar los fenómenos que sucedían. En este sentido, la crítica a esta corriente junto con la incorporación de elementos de la geografía humanista, sumado a los viejos aportes de Kropotkin, es que surge un nuevo paradigma que va ser parte del corriente de la geografía crítica.

En la década de los 70', se comienza a discutir elementos, categorías y conceptos de la crítica de la economía política en la geografía (Peet, 1998). Es así que la interacción espacio, sociedad, ambiente comienza a ser vista a partir de las problemáticas de los conflictos, la interacción y las contradicciones. La introducción del materialismo dialéctico e histórico en la producción del espacio fue fundamental para incorporar un marco teórico al activismo político de la geografía, en pos de analizar la sociedad y comprender su complejidad. Así el liberalismo y la filosofía de la ciencia se veían acotados para abordar las problemáticas sociales y era plausible de ser utilizado para ahondar estas desigualdades. La crítica a la geografía cuantitativa y en especial sobre el modo de la sociedad capitalista, son los elementos centrales del paradigma radical y marxista (Peet, 1998). Ubicarse en el paradigma de la geografía crítica para esta investigación implica incorporar ciertas teorías geográficas y teorías de interpretación social por parte del campo de la crítica de la economía política, que

apuntan a comprender las contradicciones del capital en un espacio concreto como es el espacio agrario del Uruguay.

En este sentido, en primera instancia durante este capítulo me centraré en definir el territorio y la territorialización en relación a los procesos de acumulación de capital. Posteriormente me enfocaré en los aspectos teóricos que se vinculan más a la cuestión agraria como es la conceptualización del modelo del agronegocio, aspectos centrales de la renta de la tierra, junto con características específicas de este modelo productivo como es la intensificación agraria y la nueva organización de las cadenas agroindustriales. Finalmente, para comprender la relación histórica del capital global y nacional identificando los rasgos centrales que definen la dependencia económica es que mencionaré de forma breve algunos aspectos de la teoría de la dependencia.

2.2. El territorio y la territorialización

La necesidad de puntualizar y encuadrar el concepto de territorio como categoría analítica se debe a que las relaciones sociales y la lucha de clases que se establecen en toda sociedad produce una territorialidad en la cual su concreción como producto, produce un territorio. El territorio puede ser entendido de múltiples formas, no es nuestro objetivo debatir las diferentes posturas y conceptualizaciones, sino identificar cual es la de mayor potencia teórica acorde al objetivo de este trabajo.

En este sentido, la territorialización va ser entendida como el conjunto de acciones dinámicas que realiza un determinado grupo social o un sujeto mismo sobre la base material estableciendo una relación metabólica entre la sociedad y su base material (lo natural no transformado) de acuerdo a un sentido político. Mientras que el territorio puede ser entendido como una unidad social concreta que se articula en una base material socialmente dinámica. Por tanto, si observamos, cual es la territorialidad de mayor alcance espacial que incluso se encuentra por encima de toda soberanía nacional, es la del capital, que responde a un modo de organización de la sociedad mediante la valorización del valor (León, 2016). Siguiendo a Marx (1975), el valor se produce tanto en la esfera productiva, entendido a este como la materialización del trabajo humano abstracto que se realiza de manera privada e independiente, pero también se establece en la esfera de la circulación, debido a que existe un intercambio equivalente entre los

propietarios privados e independientes, lo que genera una "autovalorización". Por tanto, la valorización del valor, es una determinación histórica del modo de producción capitalista para reconfigurar el territorio en el presente.

Dentro del paradigma mencionado, se torna central enmarcar la discusión en torno al concepto de territorio. La construcción del mismo, se va dando a la par de la evolución del propio paradigma crítico dentro de la geografía. En ese recorrido se van incorporando herramientas de los procesos sociales, desde una visión del materialismo histórico y desde el posestructuralismo.

Para comprender el territorio se debe considerar ciertos atributos como la “totalidad, la soberanía, la multidimensionalidad y multiescalaridad” (Fernandes y Welch, 2008: p 4). En este sentido siguiendo a Fernandes (2008) plantea que:

Cada territorio es una totalidad, (...) son totalidades diferenciadas por las relaciones sociales y las escalas geográficas. El Territorio de un país está compuesto, a su vez por fracciones de territorio, que también son totalidades. Estas totalidades son multidimensionales y solo son complementadas en este sentido, o sea, relacionada siempre con la dimensión política y con todas las otras dimensiones: social, ambiental, cultural, económica, etc. (p.4).

Por tanto, al territorio lo vamos a comprender como una producción social en un espacio geográfico y por tanto diferentes territorios se van a producir en ese espacio social de ahí que “tenemos varios tipos de territorios, que están en constante conflicto. Considerar al territorio como uno es ignorar la conflictividad” (Fernandes y Welch, 2008: p 7)

Por su parte de Oliveira (2003) categoriza este conflicto en contradicciones permanentes, acordando la totalidad que representa la construcción del territorio como resultado de la interacción de los sujetos sociales:

Da concepção de que o território deve ser apreendido como síntese contraditória, como totalidade concreta do processo/modo de produção/distribuição/circulação/consumo e suas articulações e mediações supraestruturais (políticas, ideológicas, simbólicas, etc) onde o Estado desempenha a função de regulação. O território é assim, produto

concreto da luta de classes travada pela sociedade no processo de produção de sua existência (p.13).

Avanzando un poco más en la comprensión del territorio, es importante resaltar que existen diversos territorios, los territorios materiales (espacio físico) y los inmateriales (teoría e ideología) ambos son inseparables, están vinculados por la intencionalidad (Fernandes y Welch, 2008: p 7). Según dicho autor en el espacio se podría encontrar por lo menos tres tipos de territorio:

El primero formado por el País, Provincia, Estado, Municipio. El segundo formado por las propiedades privadas capitalistas o propiedades privadas no capitalistas. El tercero formado por diferentes espacios controlados por otros tipos de relaciones de poder.

Estos son territorios flexibles o móviles controlados por diferentes sujetos y son producidos en el primero y en el segundo territorio (p.7).

Volviendo al atributo de la soberanía, como un elemento clave para comprender la conceptualización del territorio, Fernandes y Welch (2008) entiende a la soberanía como:

Una cualidad o propiedad exclusiva de todos los tipos de territorios. A pesar de que sea interrumpida, la soberanía está siempre presente por medio de conflictos por la disputa territorial al interior del territorio de una nación. La conflictividad es concebida como un conjunto de conflictos que constituyen un proceso generador e inseparable del desarrollo de una lucha por el territorio (p.8).

En definitiva, de esta forma se aproxima al territorio como plantea Fernandes, como categoría analítica, desde dentro de un paradigma, de una visión crítica desde la Geografía que asume una forma de comprender al territorio y las relaciones sociales que dan lugar al mismo.

Por último el foco de análisis sobre el territorio y la territorialización es sobre el modo de producción capitalista que ocurre en el espacio agrario, particularmente en Uruguay. De aquí que para comprender la producción de territorios y los procesos de territorialización del capital es necesario considerar una serie de aspectos de carácter teórico que sirven para entender de manera más acabada la realidad agraria del Uruguay. Para ello, en primera instancia se mencionará al modelo del agronegocio

como una forma organizativa de gestión del capital agrario, que se vio potenciada y profundizada por los procesos de captación de renta de la tierra, los cuales se encuentran en un funcionamiento del capital global que configura la dependencia de las economías latinoamericanas.

2.3. El modelo del agronegocio

El modelo del agronegocio puede ser comprendido como una forma organizativa del capital en sus principales fases económicas, la productiva, la circulatoria y el consumo, pero además se agregan subfases vinculadas a la financiera, la tecnológica y la ideológica (Fernandes y Welch, 2008). Por tanto, su objetivo central se relaciona con la acumulación de capital, de ahí que refiriera a un modo de producción netamente capitalista.

El agronegocio fue impulsado por una serie de actores, instituciones y empresas principalmente de origen Estadounidense que argumentaban la necesidad de un cambio de paradigma en la producción, pasando de producir exclusivamente de auto subsistencia para producir de forma comercial y a su vez, profundizar la especialización del conjunto de la cadena productiva, superando la dicotomía entre la industria y la agricultura buscando su integración vertical y horizontal, como “cadena de valor” (Ceroni, 2018).

El sistema financiero pasa a tener un rol central en la reproducción del capital siendo un pilar del modelo debido a que surgen y se profundizan distintos instrumentos financieros que inundan las cadenas industriales y agrícolas.

Dentro de las principales características del agronegocio vinculadas a los procesos de territorialización del capital, se pueden identificar las siguientes:

A) Concentración elevada de capital y tierra: Por un lado se generan diversos mecanismos de fusión o asociación estratégica del capital ya sea en la misma fase productiva, como también entre las fases, lo que establece nuevas formas de gestión de los actores involucrados (Gras y Hernández, 2013). Por otro lado, se establecen mecanismos de “acaparamiento de tierras” que responden a estrategias de las empresas para disminuir los riesgos de inversión ya que buscan una diversificación, biofísica

(clima, suelos) política- institucional (estabilidad democrática) y monetarias- financieras (estabilidad económica) (Cubbage, *et al.*, 2010).

B) La innovación y la tecnología: Se invierten grandes cantidades de dinero para desarrollar extensas superficies de monocultivos buscando ajustar los ciclos de la naturaleza en especial la productividad primaria, a los ciclos del capital principalmente en la fase productiva (Leff, 1994), pero también se invierten grandes cantidades de capital en relación a la geotecnologías para aumentar la eficiencia en las fases de acopio, distribución y comercialización (USDE, 2014).

2.4. La teoría de la renta de la tierra: Principales componentes

La teoría de la renta de la tierra es una de las formas de explicar la acumulación extraordinaria que presenta el capital para su reproducción, de modo tal que tiene una incidencia directa sobre la configuración de la materialidad existente, debido a que modifica las relaciones sociales de producción, las cuales terminan por accionar la relación metabólica entre la sociedad y su base material. El desarrollo del capitalismo se establece bajo una lógica contradictoria que se evidencia en la producción y reproducción de distintos territorios que buscan la valorización del valor.

Para comprender de manera resumida en qué consiste el desarrollo de la renta de la tierra y su territorialidad, utilizaremos en primera instancia, los argumentos que maneja Foladori (2013) a partir de los escritos que Marx hace en “El Capital”. En segunda instancia consideraremos, la conceptualización que realiza de Oliveira (2003) también a partir de los escritos de Marx enfocado al espacio agrario de Brasil.

Para Foladori (2013) habría que destacar que la tierra se presenta como un medio de producción no producido por el hombre, que es heterogéneo y monopolizable. En otras palabras, el suelo es un valor de uso natural, por tanto, no es producido por el trabajo del hombre. A su vez no es uniforme en todo el mundo, sino que existen diferencias debido a su composición. Por último es un valor de uso limitado ya que no existen fábricas que produzcan suelo y superficies continentales.

La tierra no es un producto del trabajo, y por ende no produce valor, pero al existir un mercado de tierras es común confundir a la renta con un plusvalor acumulado

por los terratenientes. Por ello la siguiente puntualización que toma Foladori (2013) de Marx:

Marx se refiere a que la forma más común de ganancias extraordinarias o plusganancias es la que proviene de la diferencia entre los valores individuales y los valores de mercado, o entre los precios de producción individuales y los precios de producción de mercado, que viene siendo lo mismo a un nivel mayor de complejidad. Estas plusganancias provocadas al primer nivel de la competencia entre empresas de la misma rama dan origen, por un lado, a la renta del suelo y, por otro, al plusvalor extraordinario, según que la base sea diferencias de productividad debido a condiciones naturales monopolizables o artificiales (p. 41).

Siguiendo al autor, especifica que existen distintos mecanismos de acumulación mediante la renta de la tierra. Ellas son, la renta absoluta, la renta diferencial 1 y la renta diferencial 2.

La renta absoluta se origina a partir de que la tierra sea un bien monopolizable, teniendo en cuenta que:

La renta absoluta se origina porque el monopolio de la propiedad privada sobre el suelo permite sustraer a la agricultura de la nivelación de sus plusvalores en la ganancia media global. Para que eso se dé es requisito, por un lado, que la composición orgánica de capital en la agricultura sea inferior a la composición orgánica del capital medio no agrícola, y, en segundo lugar, que exista la propiedad privada para impedir la nivelación de los plusvalores agrícolas (p.40).

Teniendo en cuenta que, salvo en el caso de la agricultura y su respaldo en la propiedad privada del suelo:

Las ramas de la actividad económica que constituyen la punta de lanza del desarrollo capitalista están permanentemente recibiendo valor de las ramas más atrasadas, que, por ser más atrasadas, invierten mayor proporción de trabajo vivo por unidad de capital (p.39).

Este es el origen de la renta absoluta pero no es suficiente para explicar la existencia de la renta de la tierra, de hecho sostiene Foladori (2013) que incluso sin

existir el monopolio del suelo sigue existiendo renta, una renta diferencial que no precisa de ello.

Antes de definir la Renta diferencial 1 y 2 se explicita que la renta de Monopolio se da en las tierras que permiten generar productos exclusivos, es un caso particular definida como una renta de monopolio que aparece cuando la renta rebasa el valor intrínseco de la mercancía, y transfiere de otras ganancias medias a esa rama. Esta renta se produce en el nivel más superficial de la competencia, a nivel de los precios exclusivamente. Y es cuando el terrateniente tiene el monopolio exclusivo (Foladori, 2013).

Volviendo a la renta diferencial parte de la premisa que “en la agricultura el valor de mercado no se establece a partir del valor medio, sino del valor individual de la tierra cultivada de peor calidad” (Foladori, 2013: p 30). A partir de que la tierra es un bien monopolizable, y heterogéneo sucede lo siguiente:

En la agricultura el valor medio no se convierte en valor de mercado en vista de que las diferencias de productividad del trabajo no son totalmente nivelables a causa de la incidencia de la naturaleza en el proceso de producción. Por esa razón, los valores de mercado se establecen a partir de los valores individuales de las empresas que cultivan los peores suelos (p 31).

Por lo que la renta diferencial pasa a ser la distancia entre el valor del mercado que genera la peor tierra y el resto de cada tipo de tierra.

Esto se explica de la siguiente manera:

Como hay una tendencia a que la demanda sea mayor a la oferta. El resultado es que la sociedad como un todo debe asumir este conflicto, riesgo de que las tierras peores no se cultiven y con ello disminuya el producto total. La sociedad asume, entonces, esta realidad, y “paga de más” haciendo que los valores de mercado se fijen en las peores condiciones y no en las condiciones medias como sucede en la industria. La sociedad soporta a la menor productividad agrícola como si fuese la productividad media, por tanto soporta pagar por el conjunto de los productos agrícolas más que si se tratase de una rama industrial. Lo interesante es como una clase social se pasa a apropiarse de ese

“mayor valor” o pago de más sin hacer nada. Las tierras peores no brindan este tipo de renta (p.32).

El factor natural y su heterogeneidad se vuelve predominante a la hora de determinar la existencia de este tipo de renta, ya que determina plenamente la productividad del trabajo, tanto la fertilidad como la ubicación del mismo. “De entre todas las causas de la diferente productividad del trabajo, aquellas que tiene que ver con ventajas naturales monopolizables, dan origen a la renta diferencial del suelo” (Foladori, 2013: p 48).

La renta diferencial que se da por la diferencia de valor, se puede medir por la distancia entre precios: “la renta diferencial se mide por la distancia entre el precio de producción de mercado y el precio de producción individual.” (Foladori, 2013: p 75). Pero como se explicita no solo es la fertilidad el elemento que explica la renta diferencial 1 también lo hace la ubicación, que si bien como aclara Foladori (2013) tienden a perder terreno en el avance de las comunicaciones y los transportes, sucede lo mismo con la fertilidad y las inversiones que tratan de acortar las diferencias naturales, aún existen ambas diferencias internas en las dos variables por lo que la renta diferencial del suelo persiste.

De aquí se desprende otra situación y es cuando se aumenta la inversión sobre un mismo suelo y se intensifica la producción, es allí donde surge la Renta diferencial tipo 2. Teniendo en cuenta que tiene base en la renta diferencial 1 que determina la productividad de la inversión, es decir que la fertilidad determinará la renta diferencial 2 junto con el monto invertido. Aun así Foladori (2013) destaca aquí la importancia de esta renta, dado que a partir de que se comienza a invertir, la renta tiende a aumentar por lo que los capitalistas precisarán mayor inversión para poder producir, dependiendo de los flujos de capital que provengan de fuera del sector agrícola.

Una consideración no menos importante para la renta diferencial es que sucede con la superproducción, la peor tierra determina el precio, pero sí una tierra más fértil, aumenta la producción generando una sobreproducción, la última peor tierra perderá su función y la siguiente peor tierra será la que determine el precio. En estos casos se puede producir menos o igual renta, según los movimientos (Foladori, 2013).

Algunos comportamientos a tener en cuenta, que señala el autor es que el aumento de la superficie productiva genera un aumento de la renta global siempre y cuando no sea en las superficies que no generan renta, y por ende también genera un aumento en la renta media global. También es preciso tener en cuenta que los aumentos de precios al no medirse por los precios medios de producción generan un aumento de la renta diferencial.

En segunda instancia De Oliveira (2003) identifica que el desarrollo del capital en relación a la renta de la tierra, ha ocurrido de manera contradictoria. Su hipótesis teórica consiste en que el desarrollo de la industrialización de la agropecuaria posibilitó que los propietarios de tierras se apropiaran de una porción de renta de la tierra que antes era marginal. Por tanto, en gran parte de la producción el propietario de la tierra termina sujeto y amarrado a la demanda de la industria. Más adelante el autor argumenta que el desarrollo contradictorio del capital en el espacio agrario se evidencia a través de dos procesos, el primero, ocurre en base a un proceso de reconfiguración total de la materialidad existente, ya que barre casi en su totalidad lo que había anteriormente, y lo denomina territorialización del capital.

La lógica del capital territorializado, implica que el desarrollo del modo capitalista de producción más clásico, “É, pois, gerada pelo processo de produção propriamente dito (reprodução ampliada/extração da mais-valia/produção do capital/extração da renda da terra), circulação, valorização do capital e a reprodução da força de trabalho” (de Oliveria, 2004: p 13). Esta lógica tiene una expresión territorial que como define el autor y es la conformación de regiones en general: “é esta lógica contraditória que constrói/destrói formações territoriais em diferentes partes do mundo ou faz com que frações de uma mesma formação territorial conheçam processos desiguais de valorização” (de Oliveria, 2004: p 13). En el proceso de territorialización del capital:

O capitalista/proprietário da terra embolsa simultaneamente o lucro da atividade industrial e da agrícola (da cultura da cana, por exemplo) e a renda da terra gerada por esta atividade agrícola. A monocultura se implanta e define/caracteriza o campo, transformando a terra num "mar" de cana, de soja, de laranja, de pastagem, etc. (p.15).

El segundo proceso que identifica lo denomina monopolización del territorio por parte del capital. Lo define también como un proceso de expansión de la agricultura campesina y familiar, donde el capital monopolista desarrolla estrategias para subordinar y apropiarse de la renta de la tierra que generan estos otros formatos de producción. “Aqui o capital não territorializa-se, mas, monopoliza o território marcado pela produção camponesa” (de Oliveira, 2003: p 14).

En palabras del autor, el capital permite y hasta fomenta el desarrollo de las otras relaciones de producción, sea de campesinos o productores familiares, que se constituyan como clase social y permitan una cierta redistribución de riqueza, bajo la lógica que produzcan materias primas para abastecer las industrias o utilicen productos con algún grado de industrialización (ejemplo raciones). En conclusión lo define como un proceso de “metamorfosis de la renta de la tierra en capital” y por otro identifica que esta producción de capital se da bajo lógicas no capitalistas en primera instancia (de Oliveira, 2003: p 15).

No es el objetivo de esta tesis dar la discusión sobre los actores no capitalistas presentes en el campo uruguayo, existe una discusión en torno a la producción familiar, si se asemeja en casos a los formatos más clásicos campesinos o si por otro lado son pequeños capitalistas o implican un sector social propio. Lo cierto es que en cualquiera de las definiciones la presencia territorial es fundamental e implica una lógica que dista de la expresión de reproducción del capital en el agro que se explicita en los procesos de territorialización del capital.

Es así que con base en estas dos lógicas se busca problematizar los resultados, teniendo claro que ambas formas de presentarse en el territorio permiten la reproducción del capital. También que tienen distinto énfasis en la apropiación de renta por terratenientes y un recorrido diferente de las formas de apropiación de renta para los capitalistas.

Estas dos formas en que el capital se reproduce en el espacio agrario, con base en los recursos naturales y en la apropiación de renta de la tierra, como formas de expandirse ya sea por reproducción o apropiación nos da en principio dos objetos de estudio de dos territorios, con sus actores, intencionalidades y con dos paisajes geográficos distintos. Ambos en relación contradictoria y en proceso permanente de

transformación territorial, son elementos de una misma unidad. Sin poder delimitarlos de forma precisa, facilita para buscar formas de aproximación y realizar una caracterización de estos modelos en función de los otros elementos del territorio, así como lo son sus particularidades actuales e históricas.

En este sentido, una de las formas de renta de la tierra que han adquirido especial desarrollo en las últimas décadas en el espacio agrario del Uruguay está relacionada a la renta diferencial II. La cual se evidencia de forma clara en los procesos de intensificación agraria.

2.4.1. La intensificación agraria

En este marco, el trabajo va considerar al proceso de intensificación agraria como una parte incluyente de los procesos de territorialización del capital, de las formas de apropiación de renta, y de los efectos ambientales que genera. De tal modo que siguiendo la definición de Gazzano y Achkar (2014):

Se considera que la intensificación agraria es un proceso de (auto) transformación del sistema ambiental, a través de una mayor presión sobre sus atributos estructurales y/o funcionales en la dimensión biofísica configurando sistemas más simples, homogéneos y especializados, donde aumenta la velocidad de los flujos, se modifican los ciclos biogeoquímicos, el funcionamiento del sistema se abre al aporte de cantidades crecientes de insumos con mayor dependencia de fuentes externas y disminuye su capacidad general de regulación interna (p.31).

Esta definición se vincula más a los procesos de territorialización del capital sobre la base biofísica, lo cual es imprescindible para tener una visión completa y que no se reduzca exclusivamente a las funciones económicas. Este proceso de intensificación agraria implica cambios en las producciones, en la formas de producir y en los ambientes dedicados a ello, comprende también una expansión de la frontera agrícola como lo manifiestan los autores: “Se expresa en la dimensión biofísica como aumento de la superficie ocupada para la producción junto al incremento de la frecuencia y volúmenes “exportados” y la degradación de la calidad ambiental” (Gazzano y Achkar, 2014: p 31).

La intensificación agraria, implica un impacto mayor sobre el ambiente alterando su funcionamiento y sus capacidades de resiliencia. Se limitan las funciones del ecosistema, aplicando tecnología con fuertes inversiones de capital. Los ejemplos que se colocan son los sistemas extensivos o de baja productividad que son sustituidos por sistemas intensivos de agricultura o silvicultura. Es un proceso que ha ocurrido a lo largo de la historia con los distintos cambios tecnológicos y organizativos de la producción.

2.4.2. Las cadenas de valor agroindustriales

La industria juega un papel decisivo en la organización del capital agrario, debido a que desde la profundización del agronegocio se ha integrado más en el conjunto de la cadena productiva y a su vez, es un factor de incidencia sobre la renta de la tierra. Pero también el desarrollo de la industria ha generado un comportamiento diferencial en el espacio agrario debido a que se establecen mecanismos normativos específicos, que reconfiguran los territorios. De ahí la necesidad considerar algunos elementos para comprender mejor la globalidad productiva.

Una conceptualización posible sobre el proceso industrial reciente que responde en parte al modelo del agronegocio, es lo que se refiere a “enclave territorial”. Siguiendo a Falero (2013):

El concepto de enclave designa situaciones muy diversas pero puede decirse que implica pensar en formas de excepcionalidad dentro del territorio de los estados-nación. Situaciones de donde los propios estados admiten que allí determinadas legislaciones, particularmente económicas, están “suspendidas”, pues se trata de territorios “aislados” o separados en relación a la trama social en las que están insertos y en los que la conexión económica que se genera es principalmente con intereses económicos externos (p.33).

En su definición el autor incorpora dimensiones de los procesos actuales, donde definir por lo tangible, o lo aparente, no resulta del todo completo, “Todo enclave implica una dinámica de cierre social en el territorio donde se instala. Este cierre puede

ser visible o estar invisibilizado, pero supone separación y excepcionalidad mediante alguna forma jurídica que habilita la privatización territorial” (Falero, 2013: p 37).

En relación a los enclaves territoriales que se producen en el espacio agrario, siguiendo a Moraes, *et al.* (2011) se caracterizan por desarrollar:

Una actividad agrícola orientada a la exportación, se encuentran dominados por las grandes cadenas de distribución de los países desarrollados, están orientados a responder los nuevos hábitos alimentarios de las clases medias de los países desarrollados, registran un elevado grado de industrialización y de tecnologización de varias de las fases de los procesos productivos, y todo ello sobre la base de una intensa dinámica de concentración y centralización del capital (p.17).

Por último es importante resaltar que en la actualidad los enclaves responden principalmente a flujos de capital que provienen principalmente de capitales multinacionales (Falero, 2013).

2.5. La teoría de la dependencia

Estos procesos de territorialidad del capital agrario están inmersos en un funcionamiento de carácter global del modo de producción capitalista, lo que lleva a plantear algunos puntos de la relación escalar del capital. En este sentido, las condiciones generales de producción en el mundo son de forma desigual, siendo América latina y en especial Uruguay parte de una arquitectura organizacional del mundo capitalista. Para comprender de forma resumida dicha organización remitiremos a algunos pasajes centrales de la teoría de la dependencia, desde la mirada marxista.

Como teoría explica una relación de carácter desigual entre los países llamados “dependientes” o “periféricos” y los países “independientes” o “centrales”¹. Según dos Santos (1978) la teoría de la dependencia busca comprender, a partir de re interpretar la teoría de los países centrales que daban lugar al imperialismo y al colonialismo, la relación entre los espacios tomando como punto de partida los territorios que se consideraban sub desarrollados o satélites. Estas categorizaciones, la teoría de la dependencia las pone en cuestión, para plantear que la dependencia implica una

“situación condicionante” donde una economía dominante puede “expandirse y autoimpulsarse” cuando otra economía dependiente de esta sólo puede suceder en reflejo a esta primera, pudiéndose ver afectada de forma positiva o negativamente en el corto plazo. Lo que concluye es que siempre los países de economías dependientes se encuentran atrasados y explotados por países dominantes.

Según dos Santos (1978):

Los países dominantes disponen así de un predominio tecnológico, comercial, de capital y sociopolítico sobre los países dependientes (con predominio de algunos de esos aspectos en los diversos momentos históricos) que les permite imponerles condiciones de explotación y extraerles parte de los excedentes producidos interiormente (p.304).

Desde esta perspectiva, las posibilidades de crecimiento de los países dependientes van a estar bajo la orientación de las economías dominantes. Dichas economías son las encargadas de producir mercancías con mayor valorización mientras que las economías “dependientes” producen lo contrario, mercancías con menor valorización, como son las materias primas. Si bien los países dependientes tienen condicionadas sus posibilidades de desarrollo en los procesos de expansión de los países dominantes, esto no presenta un estado de situación definitivo por dos motivos:

Porque las situaciones concretas de desarrollo están formadas tanto por estas condicionantes generales de la dependencia, como por las características específicas de la situación condicionada, que redefinen y particularizan la situación condicionante general” y “la situación misma de dependencia se puede cambiar, y de hecho se altera, según cambien las estructuras hegemónicas y las mismas estructuras dependientes (p.363).

Es decir que cada relación de dependencia, va estar caracterizada por las particularidades del condicionado y el condicionante, por sus procesos internos que pueden deparar cambios que afecten la dependencia y por los tipos de dependencia coyuntural que va generar para cada caso alguna particularidad.

Siguiendo a dos Santos (1978) la dependencia adopta formas de relación condicionante que tiene por resultado la apropiación de los recursos que se producen en

los países, los cuales se podrían resumir en tres mecanismos: i) los precios internacionales, ii) los servicios y iii) la exportación de capitales.

i) Los precios internacionales:

El sistema de precios se sitúa en el área de la circulación de la riqueza. A través de la venta de los productos se realiza una plusvalía que se creó en el proceso productivo. En el intercambio internacional no se produce por lo tanto un proceso de explotación de la fuerza de trabajo. Pero sí se produce una expropiación por parte de un propietario privado de parte del resultado del trabajo apoderado por otro propietario (p.383).

ii) Los servicios:

Éstos son básicamente los fletes, los seguros, los servicios técnicos y el pago de patentes. (...) Están supervalorados y en muchos casos [es] una transferencia de excedentes generales en la producción a los ociosos que especulan con la propiedad monopolítica del conocimiento humano (p.386).

iii) La exportación de capitales:

Todas las formas anteriores de transferencia internacional de recursos están ligadas al fenómeno de la circulación. Todo este proceso depende, por tanto, de otro que es el fundamental, la fuente de toda riqueza: la producción (...) El derecho a explotar universalmente la mano de obra depende de la libre circulación de los capitales. El monopolio, la concentración violenta de la riqueza que promueve y crea, sólo puede alcanzar su plenitud si tiene la posibilidad de explotar directamente toda la mano de obra disponible en escala internacional. Es por lo tanto la exportación de capitales desde los centros imperialistas hacia el exterior lo que constituye la esencia del imperialismo moderno (p.386).

En definitiva, la teoría de la dependencia aporta elementos interpretativos de la realidad del capital a escala global en donde busca poder caracterizar en un territorio concreto su comportamiento y comprender los movimientos del capital, en este caso en el espacio agrario del Uruguay, en la particularidad de un recurso natural como es la tierra que no produce valor, pero se comercializa y genera un capital-renta.

3. Los cambios espacio-temporales en los territorios agrarios del Uruguay durante el comienzo del siglo XXI

3.1. La dinámica territorial de las regiones agropecuarias

En este apartado del capítulo cuando referimos a región hacemos referencia a las regiones propuestas por el MGAP realizados con la información del Censo Agropecuario, que se realiza cada 10 años. Como no se refiere específicamente a la superficie de producción, en algunos casos se complementa con información del Anuario Estadístico (DIEA).

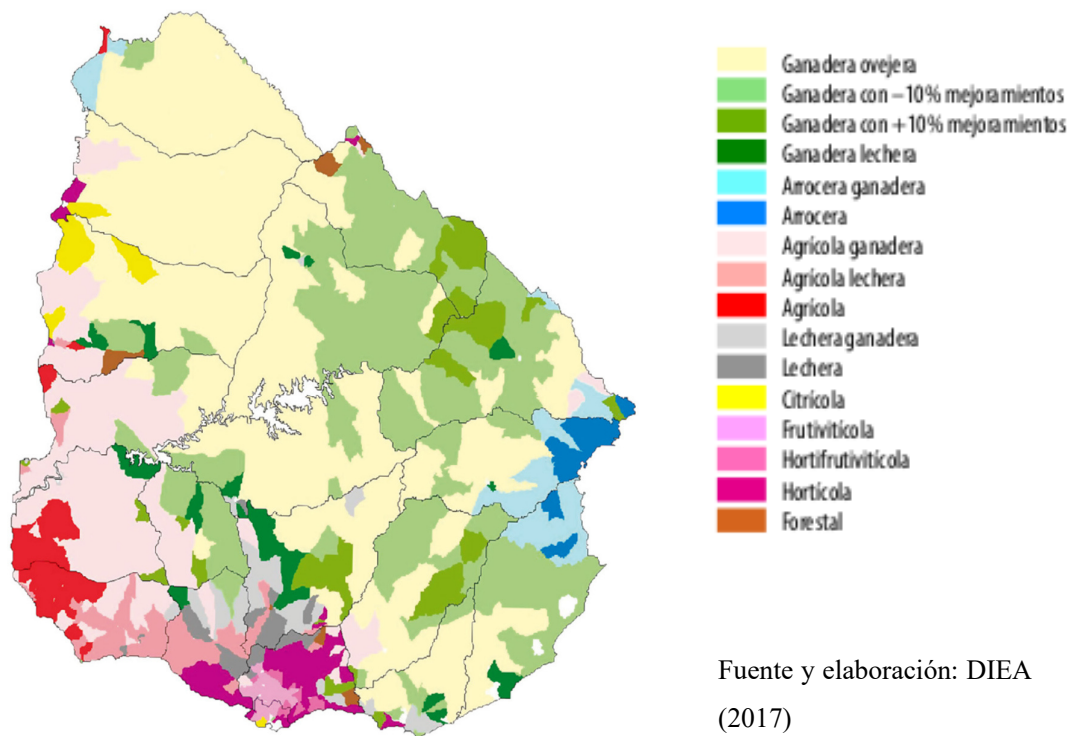
Algunos aspectos que merecen destacar, en relación a la región forestal, se pasó de 93.000 ha en el censo de 1990, a 949.000 ha en el año 2000 y para llegar en el 2011 a 2.448.000 ha. La variación en este último periodo representó un crecimiento de 158% (Figura 1, 2 y 3). El área forestal afectada para el año 2016 se estimaba en 1.098.030 ha y la superficie acumulada según el anuario estadístico para el 2006 era de 684. 000 ha. El sector forestal cuenta con la particularidad que existen suelos de prioridad forestal que se han ido modificando a lo largo de los años con decretos, en su mayoría en aumento de la superficie.

Por otro lado, la región netamente agrícola se mantuvo constante con algunos retrocesos durante la década del 90', representando un 2% de la superficie, variando entre 368.000 y 308.000 ha. Entre el 2000 y el 2011 el cambio fue el mayor registrado, teniendo un crecimiento de 318% y ocupando un total de 1.287.000 ha. Siendo mayor aún el crecimiento agrícola si se consideran las regiones agrícolas ganaderas y agrícolas lecheras, que aumentaron un 72% y 136% respectivamente (Figura 1, 2 y 3).

En la actualidad a datos del año 2016 el área de chacra para los cultivos cerealeros e industriales, representó una superficie de 1.288.355 ha multiplicándose por 3,2 con respecto al año 2000 donde apenas supera las 400.000 hectáreas. A este dato hay que agregarle que el número de cosechas por unidad de superficie que se había mantenido constante en la tendencia histórica, pasa a multiplicarse y ser un factor clave en la nueva expansión de la agricultura. De 1,07 pasa a 1,50 y se estabiliza en torno a 1,31 (DIEA, 2017).

Con respecto a la región ganadera en el censo del 1990 representó el 71% con 11.268.000 ha sobre un total de 15.804.000 ha. Para el año 2011 la región con exclusividad ganadera representó el 40%, unas 646.7000 ha, de un total censado de 16.357.000, en comparación a la superficie ocupada en 2000, tiene un retroceso de 36% (Figura 1, 2 y 3). Si se observan los datos de la superficie ocupada para el año 2006 por establecimientos ganaderos era de 13.081.000 ha, en relación a los establecimientos agrícolas ganaderos los cuales son de 2.573.000 ha y los lecheros registraron unas 852.000 ha. Para el año 2016, la superficie ocupada por establecimientos ganaderos paso a 12.393.000 ha, para establecimientos agrícola ganaderos fue de 2.621.000 ha y lecheros 764.000 ha. En el global pasaron de ocupar 16.506.000 a 15.778.000 ha las explotaciones que realizan de forma exclusiva o combinada ganadería, aumentando la superficie de las explotaciones que realizan agricultura (DIEA, 2017).

Figura 1: Regiones agropecuarias del año 1990

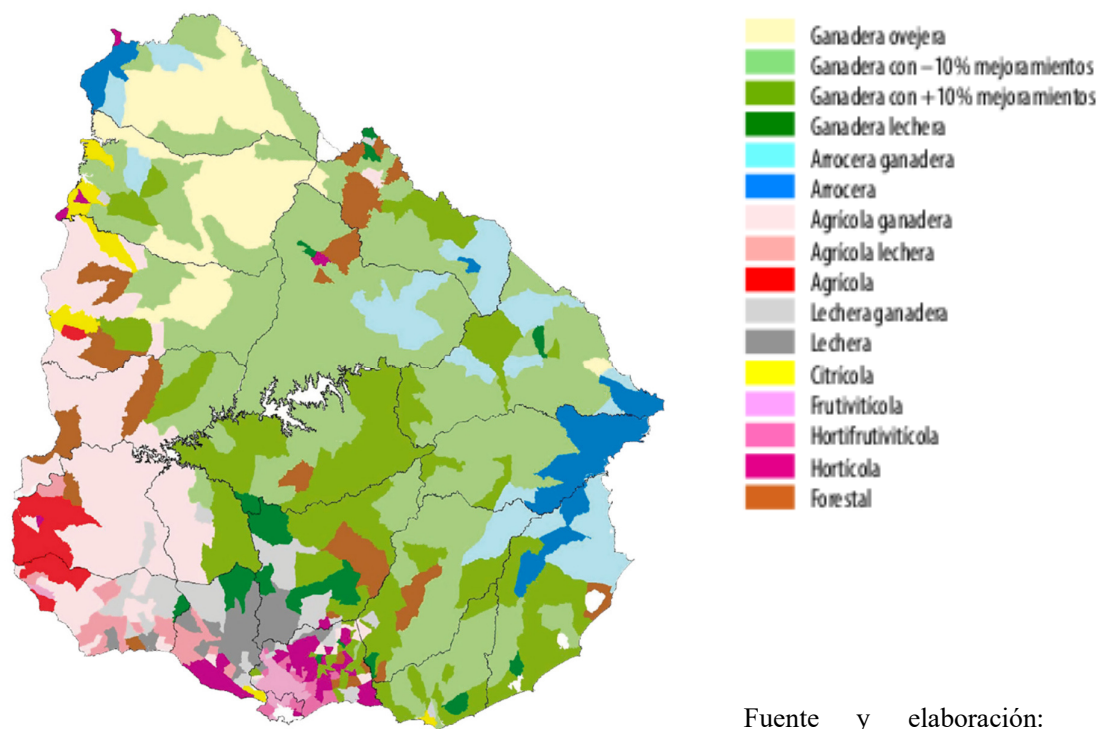


Otra región, importante fue la arrocería que tuvo una expansión para el censo del 2000 manteniéndose constante con un leve crecimiento en el censo del 2011 ocupando

el 11% y un total de 1.836.000 ha (incluyendo zonas arroceras-ganaderas). La superficie ocupada por el arroz fue de 164.000 ha para la zafra 2016/2017, mientras que en el 2010/11 alcanzó las 195.000. El comportamiento de la superficie del arroz en los últimos 20 años osciló entre las 145.375 ha (el mínimo en 2006/7) y 208.089 ha (el máximo 1998/99) (DIEA, 2006, 2011, 2017).

La papa y la producción de hortalizas, si bien representan rubros menores en relación a la superficie, han ido descendiendo en la ocupación de tierras. La papa como rubro que se despegó de la producción tradicional de hortalizas, llegó a ocupar 10.913 ha para la zafra del 2001/2002, descendió todos los años hasta 3.967 ha en 2012/13, que comenzó a recuperar y colocarse en 4.424 ha para el año 2015/16 (DIEA, 2006, 2011, 2017).

Figura 2: Regiones agropecuarias del año 2000



Fuente y elaboración:
DIEA (2017)

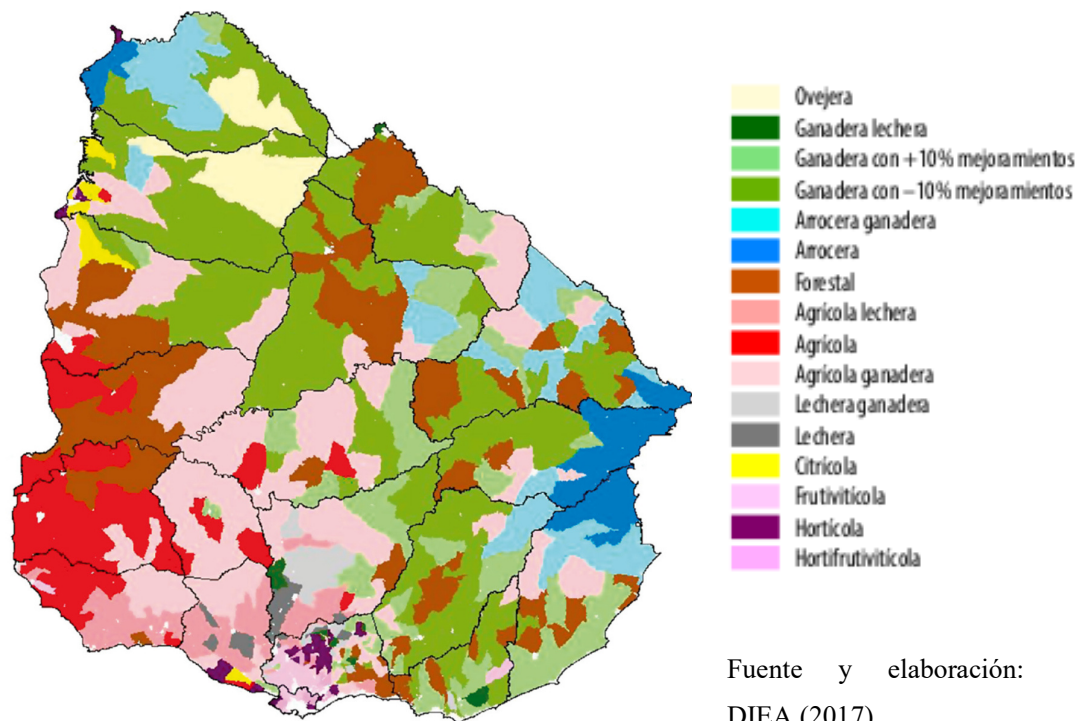
Por su parte las hortalizas representaron para el 2003/2004 una superficie total de 14.175 ha, en el 2007 la superficie cosechada fue de 11.781 y en la zafra 2014/2015 se colocó en 9.774 ha, la contra cara de esta reducción, ha sido el crecimiento de los

cultivos protegidos, en la zona sur, la cual registró un aumento de 159 a 355 para el período 2004-2015, mientras que en la zona norte pasó de 302 a 408.

Otras regiones menores en superficie, con relevancia en la mano de obra, asociado a la agricultura familiar representaron retrocesos importantes para el desarrollo de los sectores, como son la lechería y la producción hortícola. La lechería en la década del 2000 tiene una variación en retroceso de 59% y la producción hortícola en el mismo sentido de 63%.

Si se observa la variación espacio-temporal del sector agropecuario para el comienzo del siglo XXI se evidencia de forma acentuada los cambios territoriales que ha atravesado el sector, consolidando tres grandes sectores como son la ganadería, la agricultura, y la silvicultura como determinantes para el conjunto de la agropecuaria como también para el economía total del país.

Figura 3: Regiones agropecuarias del año 2011



3.2. La dinámica temporal de la producción agropecuaria

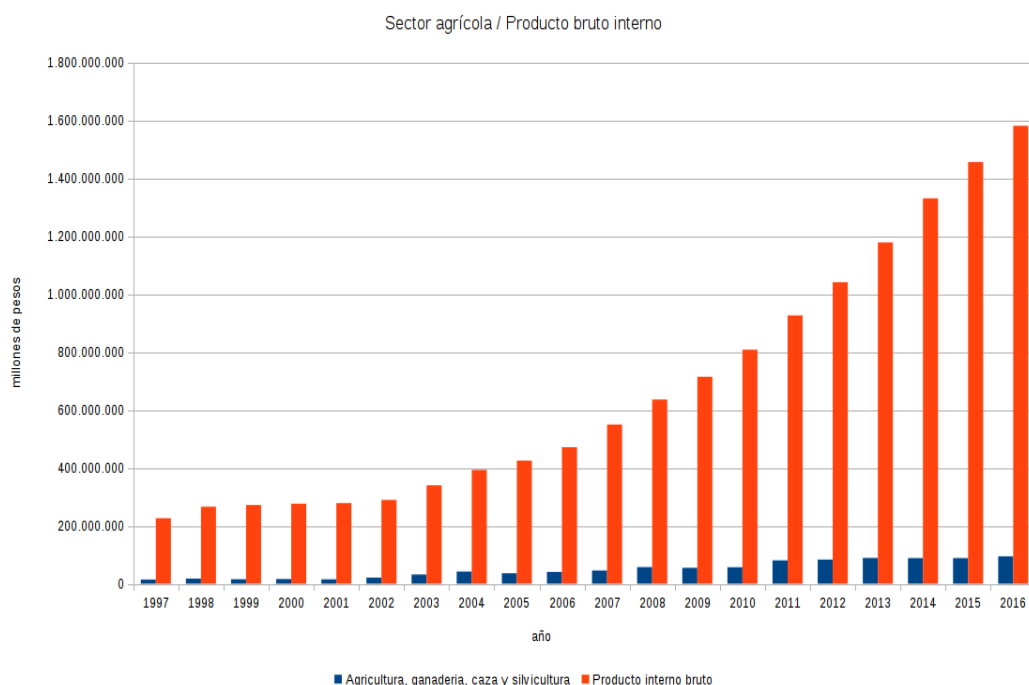
Durante los últimos 15 años el país viene atravesando una serie de cambios profundos en el conjunto de la economía que repercute en la configuración de los territorios agrarios.

Para dimensionar tales cambios se puede apreciar cierta información referida al comportamiento general de la economía nacional y su relación con el sector agropecuario. En este sentido se considera al producto bruto interno (PBI) total en Uruguay, como un indicador potente que conjuga las variaciones en el conjunto de la economía del Uruguay. Si se observa la gráfica 1, se aprecia cómo fue creciendo de forma exponencial sobre todo para el período 2004-2016, el cual tuvo un crecimiento anual de un 5,6 %. La producción agropecuaria fue un sector que acompañó la expansión del conjunto de la economía, presentando un ritmo similar de crecimiento del 6,2 % y reduciendo levemente su incidencia en el global, dado el crecimiento de otros sectores (BCU, 2017). Este ritmo de crecimiento que comienza a partir del año 2002 y que llega a la actualidad (2016), en donde supera los registros históricos de las actividades agropecuarias.

En relación al sector de la agricultura, ganadería, caza y silvicultura, del año 1998 al 2001 se comportó en retroceso, en el cual a partir del año 2002 y 2003 comenzó a revertirse la tendencia hasta el 2016. Pasando de 15 mil millones de pesos en 2001 a 21 mil millones en 2002 y 31 mil millones de pesos en 2003, en dos años la producción agropecuaria se duplicó, y siguió multiplicándose los años siguientes (gráfica 1).

El Producto bruto de la producción agropecuaria ha tenido un crecimiento importante como también las industrias asociadas. Los últimos anuarios estadísticos seleccionan y agregan al PBI agropecuario algunas cadenas agroindustriales. Dentro de los rubros que se integran se destaca, la fabricación de productos lácteos, la producción procesamiento y conservación de carne, la fabricación de productos textiles y cueros, y la fabricación de productos de la madera y el papel (salvo muebles e imprentas).

Gráfica 1: Sector agropecuario/ producto bruto interno

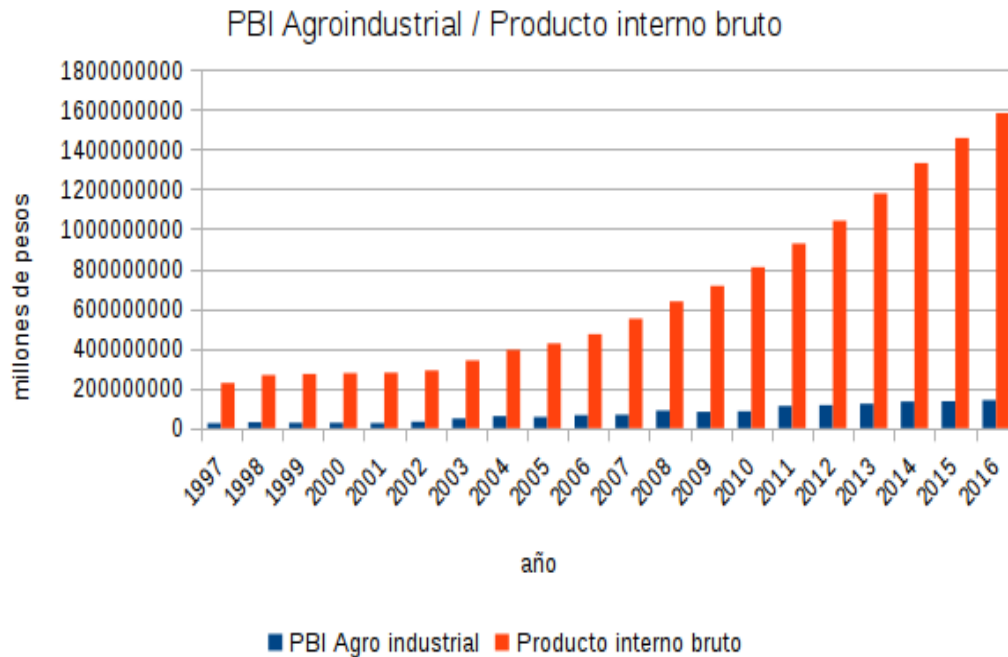


Fuente: Elaboración propia con datos de BCU (2017)

Todo este conjunto de actividades económicas presentan un crecimiento similar al de la producción agropecuaria, en donde el PBI agroindustrial se multiplicó del 2001 al 2016 por 5,5 (gráfica 2).

El PBI agroindustrial ha oscilado estos últimos años entre el 12% (2011) y el 8,9% (2016) del total del PBI, de forma directa (DIEA, 2017). También es de suponer que ha aumentado con ello la necesidad de transporte, logística, comercio y servicios financieros, que ocupan otros rubros del PBI. Significa el crecimiento de uno de los principales rubros productivos de la economía uruguaya.

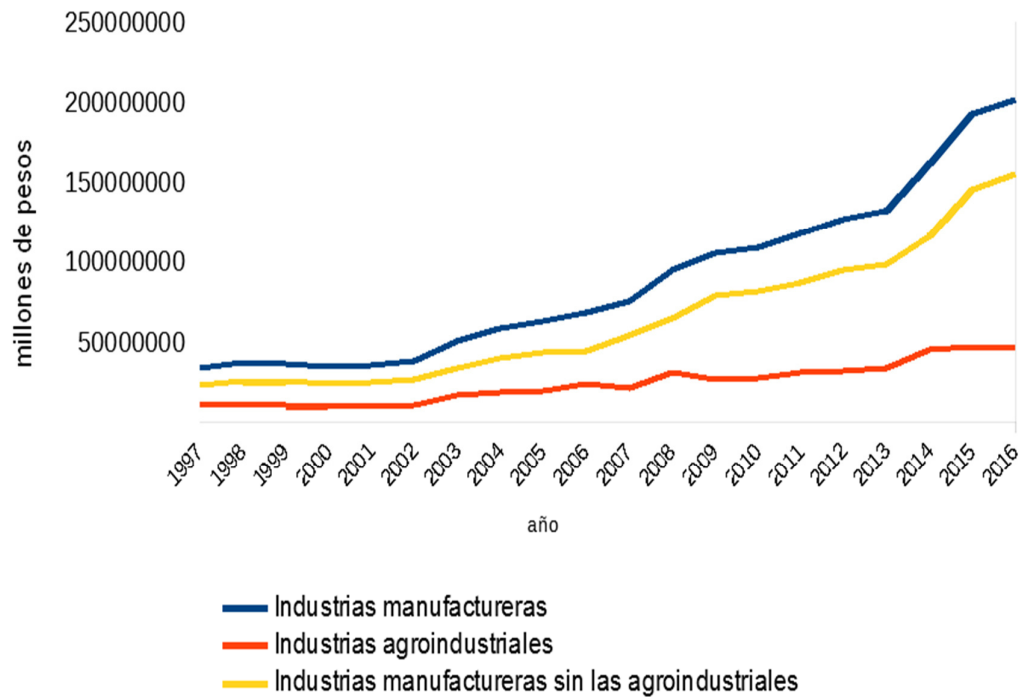
Gráfica 2: PBI Agroindustrial / Producto Interno Bruto.



Fuente: Elaboración propia con datos de BCU (2017).

La selección de estas industrias, hacen que el peso de la agropecuaria en la economía sea mayor, representando un importante margen de las industrias manufactureras (gráfica 3). En el año 2016 las industrias vinculadas al agro significaron el 22,9% de las actividades industriales manufactureras, si bien la producción agro industrial ha ido en aumento, esta representa menos que años atrás donde llegó a ser hasta un 30%.

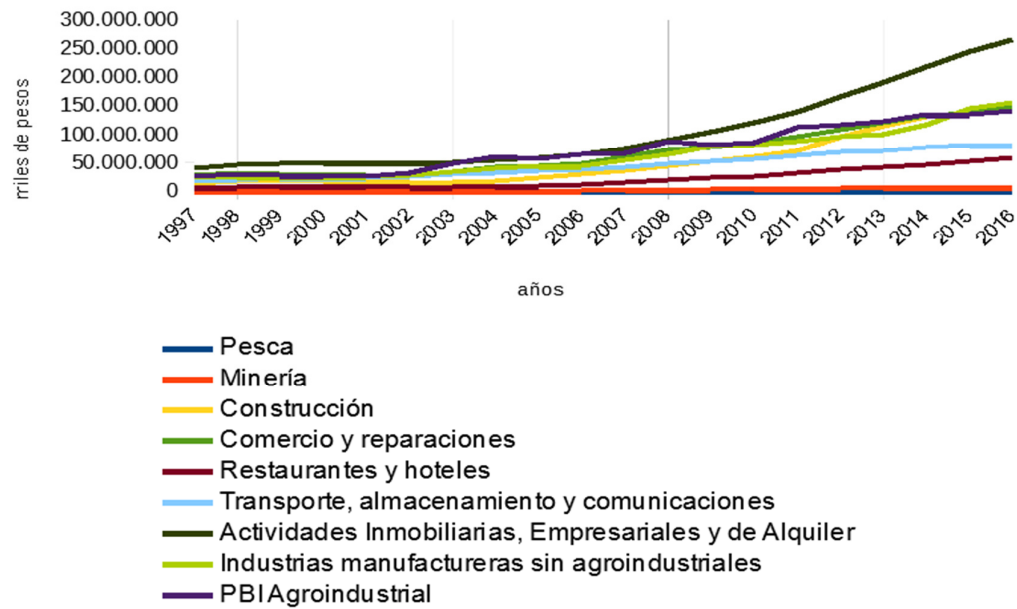
Gráfica 3: PBI de Industrias Manufactureras.



Fuente: Elaboración propia con datos de BCU (2017)

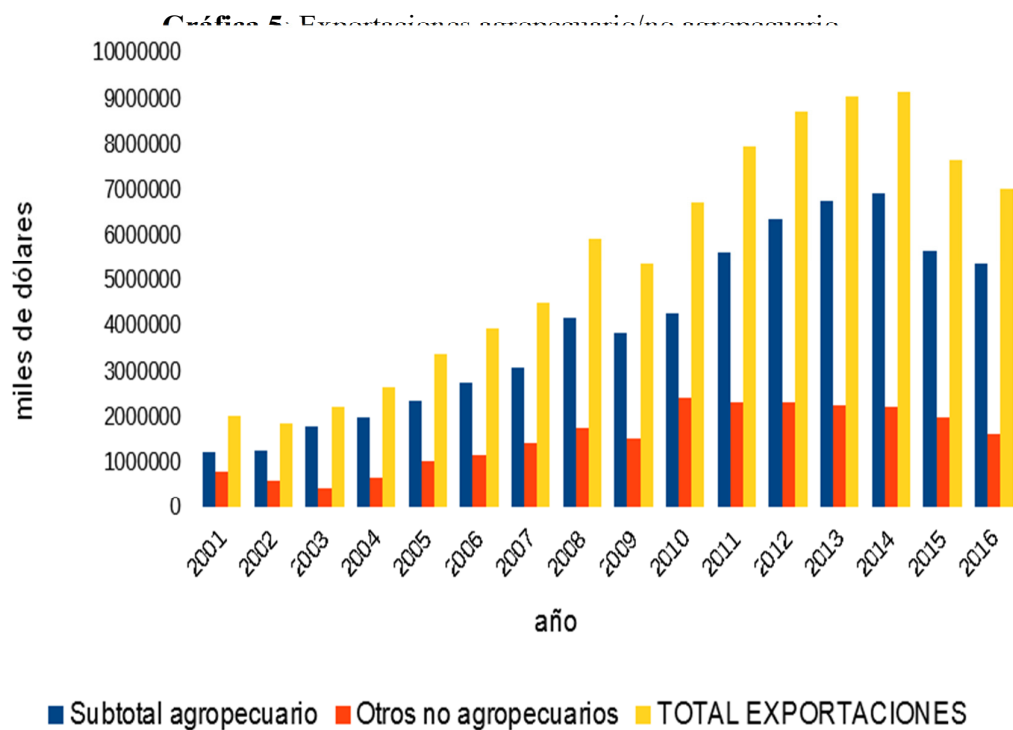
Para seguir profundizando y analizando el comportamiento del sector agropecuario en el contexto de la economía general, el gráfica 4 refiere a la desagregación del PBI por ramas en comparación con el PBI Agroindustrial, el cual se observa un fuerte crecimiento a partir del 2002, entre el 70% y el 76%, generando así un impacto global de crecimiento, como se visualiza en la gráfica 4.

Gráfica 4: Evolución de sectores de la Economía en el PBI.



Fuente: Elaboración propia con datos de BCU (2017)

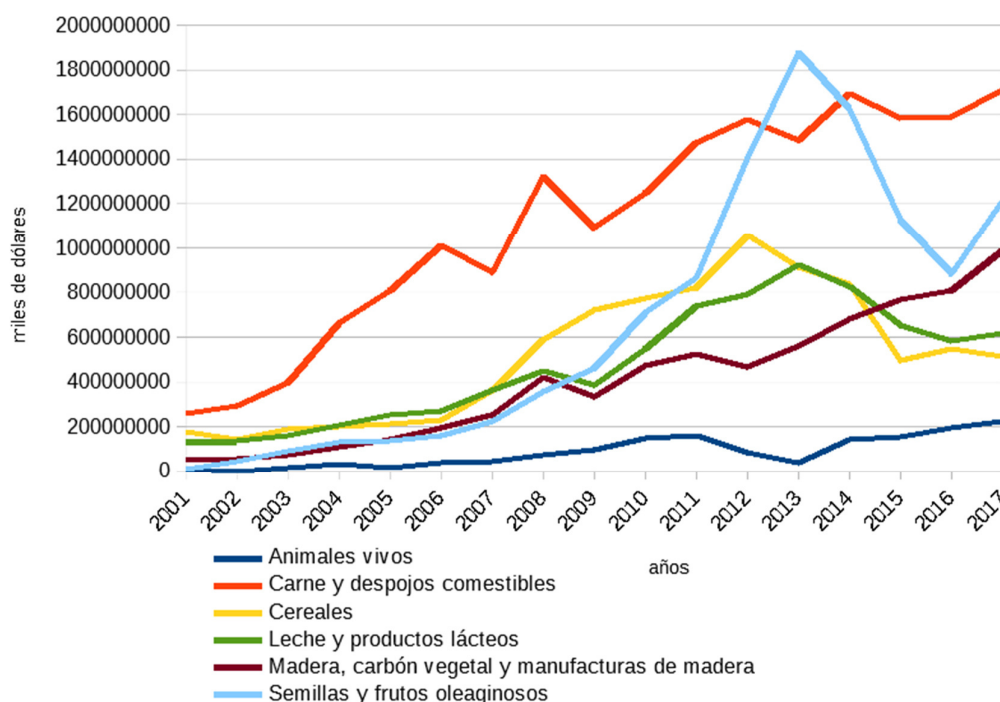
En 10 años del 2001 al 2011 las exportaciones se multiplicaron por 3,9 veces y las exportaciones agropecuarias por 4,5. Puntualmente para esos años el peso relativo de la producción agropecuaria pasó de representar del 60% al 70% de las exportaciones (gráfica 5).



Fuente: Elaboración propia con datos de BCU (2017)

Algunas ramas de exportación vinculadas al agro tuvieron a partir del año 2002 un crecimiento sostenido, y para algunos casos exponencial. Según datos de Uruguay XXI (2017) agrupando los rubros de exportación por la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM), el grupo de los oleaginosos fue el de mayor crecimiento, alcanzando cifras récord con un pico de 1.877,4 millones de dólares en 2013 superando a las exportaciones de carne sin sumar los cereales ni productos vinculados a la madera (gráfica 6).

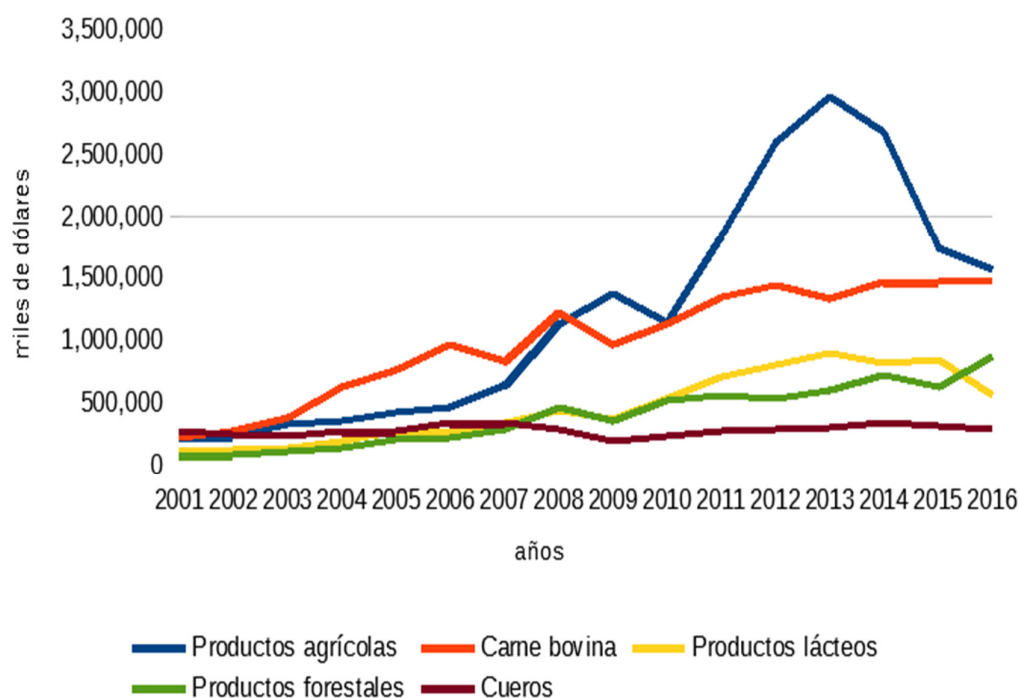
Gráfica 6: Exportaciones de bienes en miles de dólares.



Fuente: Elaboración propia con datos de BCU (2017).

Dentro de la producción agropecuaria los productos agrícolas, la carne bovina y los productos forestales significaron el 26% del total de las exportaciones del año 2001 para pasar a 55% en el año 2016, creciendo por encima del crecimiento en las exportaciones de otros productos con un peso fundamental de los productos agrícolas (gráfica 7). Este 55% se compone de un 22% de productos agrícolas, 21% de carne bovina y un 12% de productos forestales, en comparación al 26% del 2001 donde los productos agrícolas y la carne bovina representaban el 11 % y 10 % respectivamente y los productos forestales un 4% (DIEA, 2006, 2011, 2017).

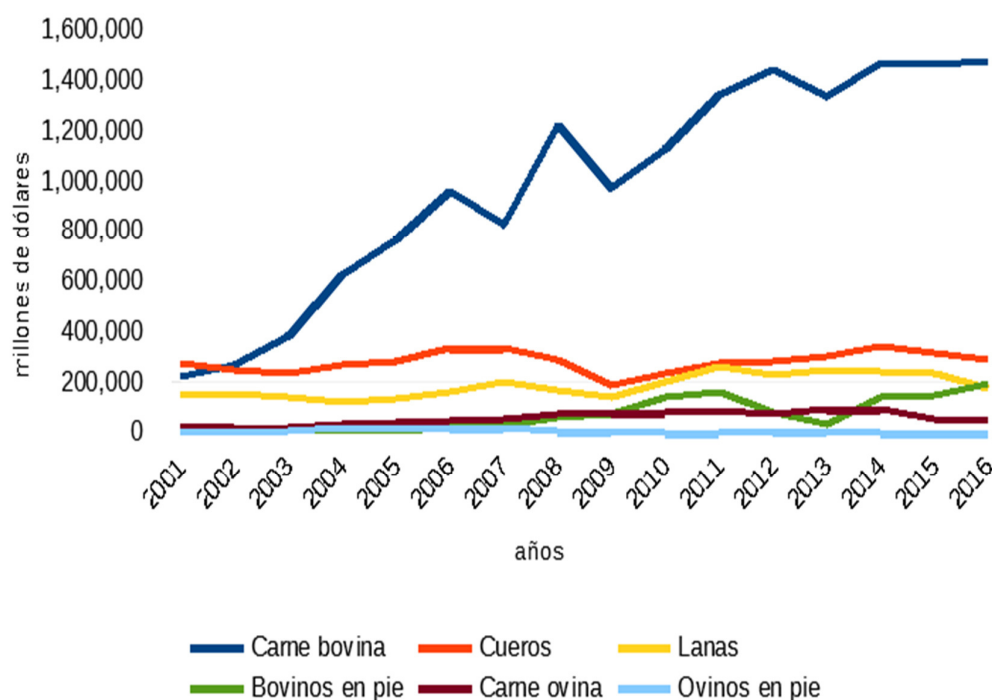
Gráfica 7: Exportaciones de productos agropecuarios.



Fuente: Elaboración propia con datos de Uruguay XXI (2017).

El impacto del crecimiento de la carne bovina se matiza cuando se suman el resto de los productos vinculados a la ganadería. Si se integran todos los productos del sector ganadero y se evalúa la incidencia en el total de las exportaciones se mantiene entorno al 30% de las mismas para el mismo periodo; lejos de duplicarse, con un máximo de 40% en el 2004 y un mínimo de 22% en el 2013, lo que deja en evidencia una concentración de las exportaciones en la carne bovina para la ganadería (gráfica 8).

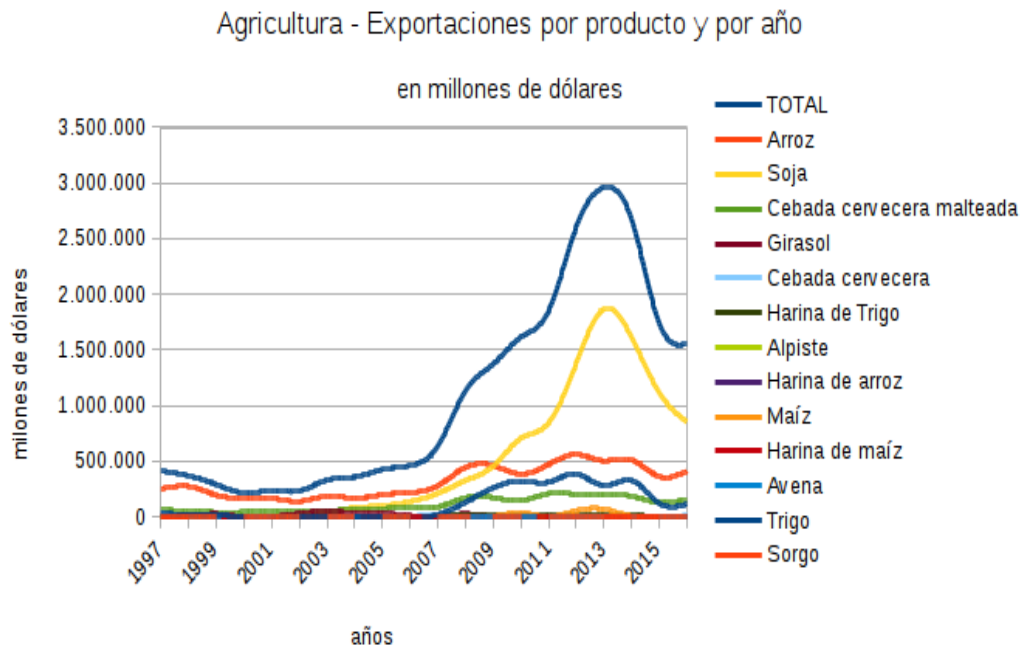
Gráfica 8: Exportaciones origen ganadero.



Fuente: Elaboración propia con datos de Uruguay XXI (2017).

Algo similar ocurre si se desagrega la producción agrícola donde el peso de la soja llega a representar el 54% de las mismas en el 2016 y tuvo un máximo de 63% en 2013 siendo el año récord de exportaciones de soja en millones de dólares y en toneladas (gráfica 9), para este año la soja representó el 20% de las exportaciones totales. Esto explica que sea el producto causante de la multiplicación de este sector teniendo en cuenta que para el 2001 las exportaciones no llegaron al 1%, y años anteriores no se registran exportaciones. Otro sector que se mantuvo en crecimiento en el periodo de estudio es el arroz tanto en volumen físico como en miles de dólares exportados por año, teniendo el pico máximo en el 2012 para ambas mediciones. Consecuentemente con el crecimiento de la soja, la incidencia en el global del arroz en lo exportado en productos agrícolas pasó del 71% en el 2001 a un 26% en el 2016. El año 2001 el otro 30% de las exportaciones lo compusieron principalmente las cebadas, y en menor medida el sorgo, el girasol y la harina de trigo.

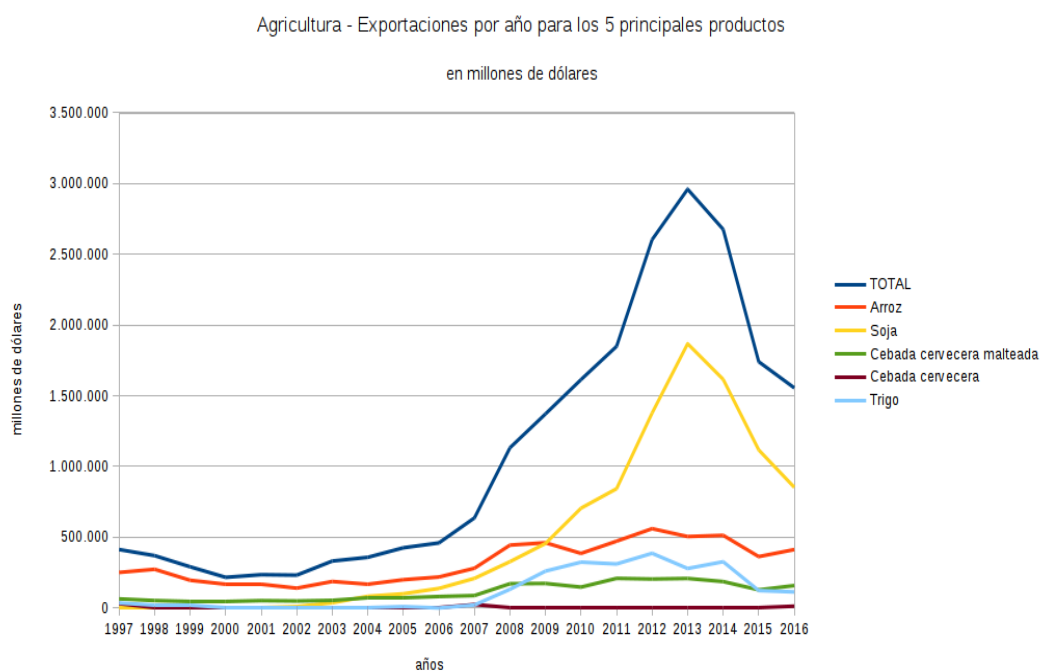
Gráfica 9: Exportaciones de la Agricultura para el período 1997-2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de DIEA (2006, 2011, 2017).

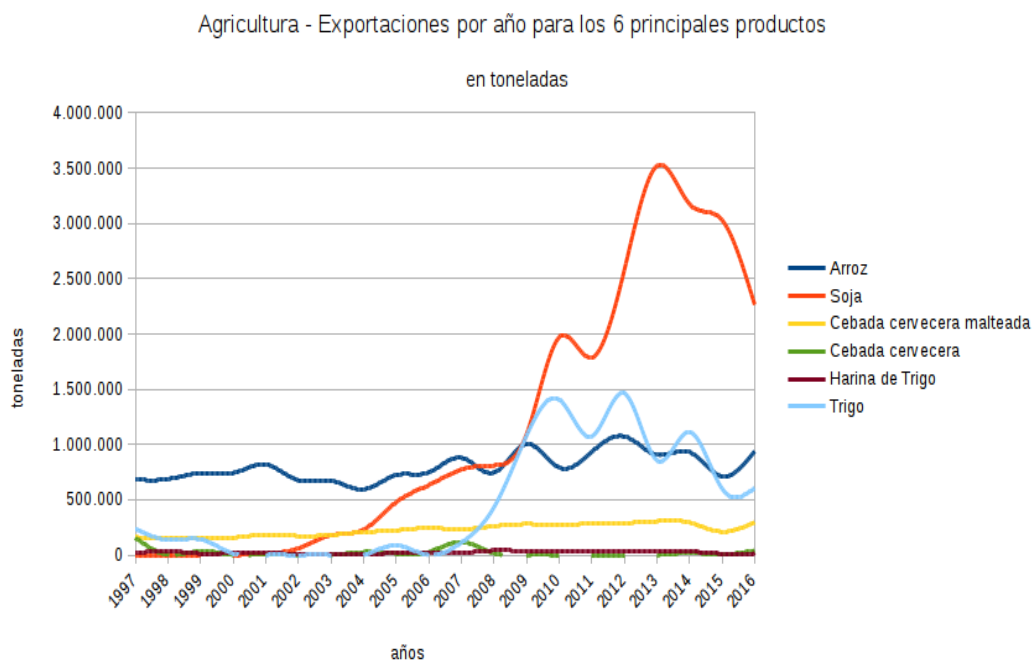
Si se consideran las exportaciones en el 2016 de soja, arroz, cebadas y productos de trigo (gráfica 10 y 11), se está considerando prácticamente el total de las exportaciones vinculadas a los productos agrícolas. Esto se debe principalmente a lo exponencial del crecimiento de las exportaciones de la soja y al sostenido crecimiento del arroz, dado que otros productos también avanzaron en exportaciones, principalmente los que se refieren a cultivos de invierno pero que en términos relativos siguen siendo muy menores.

Gráfica 10: Exportaciones de las principales cinco mercancías de la Agricultura para el período 1997-2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de DIEA (2006, 2011, 2017).

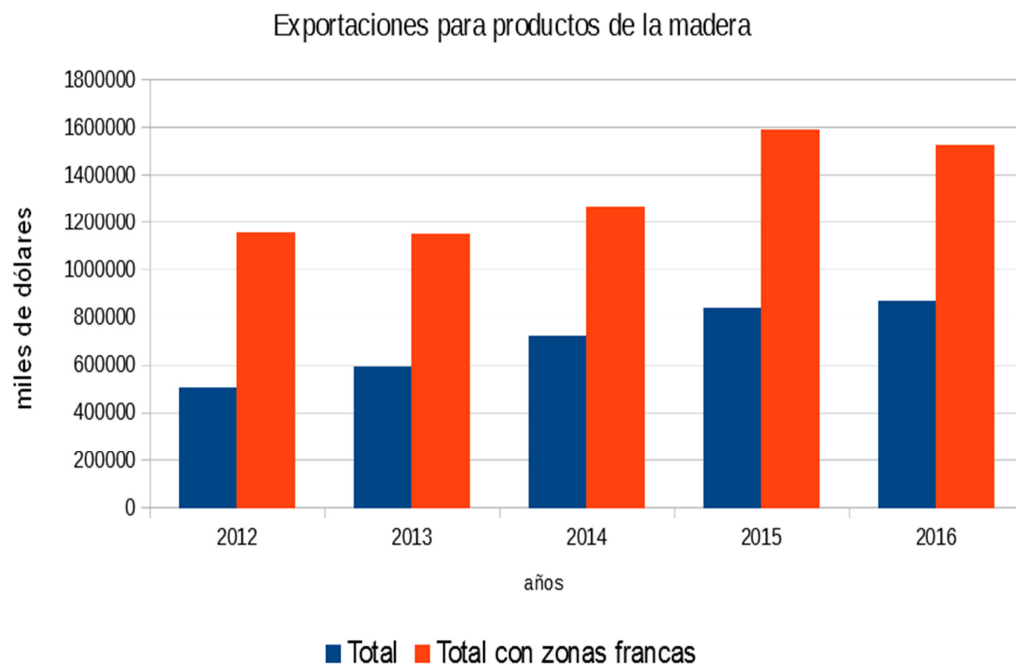
Gráfica 11: Exportaciones de las principales seis mercancías de las Agricultura para el período 1997-2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de DIEA (2006, 2011, 2017).

Para los productos de la madera, se demuestra un aumento constante de lo exportado, pero esto aumenta si se considera agregar el volumen total exportado desde el territorio uruguayo comprendiendo las zonas francas (gráfica 12). Es decir bajando las exportaciones de madera en rollizos de no coníferas y agregando pasta de madera. En este formato las exportaciones en miles de dólares superan a la carne bovina y se coloca casi a la par de los productos agrícolas.

Gráfica 12: Exportaciones del sector maderero para el período 2012-2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de DIEA (2006, 2011, 2017).

Por último es importante resaltar, que el peso de los productos agropecuarios se multiplicó en el comienzo del siglo XXI, teniendo un fuerte impacto en el global de las exportaciones. Este crecimiento se debe principalmente, al crecimiento de las exportaciones de la carne bovina que tradicionalmente es un rubro central de la

economía uruguaya y la irrupción de la producción y exportación de la soja. Secunda este crecimiento la exportación de los productos de la madera hacia las zonas francas. Otros sectores de la ganadería y la agricultura como son, la lana, el cuero y las cebadas, han logrado mantenerse y el resto como el trigo y el arroz, representando volúmenes sostenidos con una incidencia relativa a la baja.

3.3. Los principales sectores agropecuarios

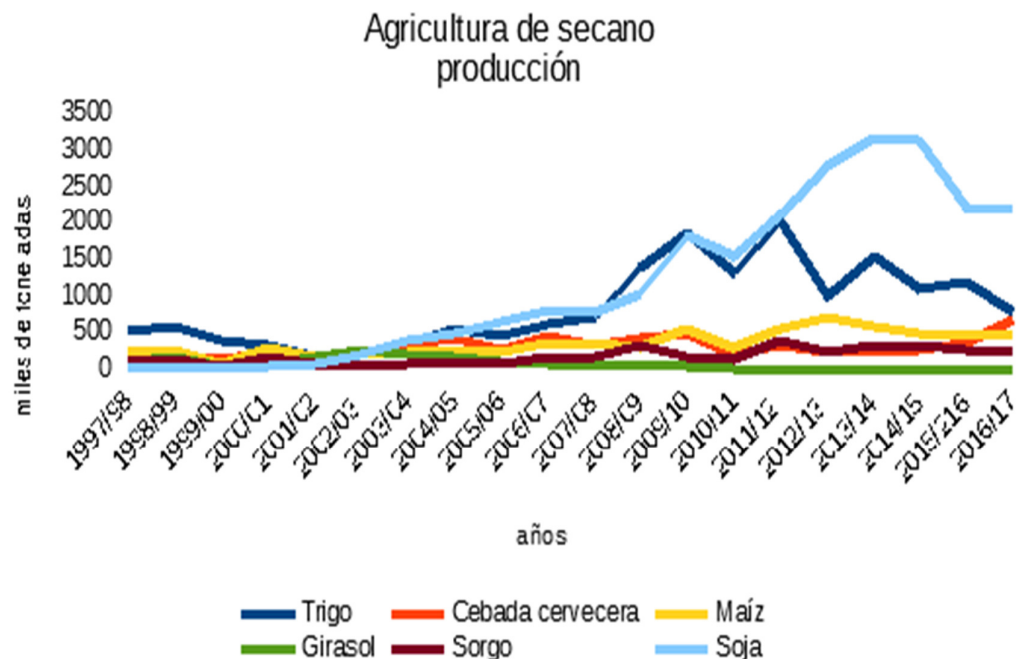
3.3.1. La agricultura de secano

La agricultura de secano, es de los sectores que mayores cambios registró durante el comienzo del siglo XXI, principalmente en la producción, la cual se expresa mediante la expansión en superficie, como también en el volumen producido, lo que contribuyó de manera directa al aumento de las exportaciones.

Como ya se indicó para los años 2000, la agricultura se encontraba dentro de los peores números históricos de siembra, luego de haber atravesado un proceso permanente de disminución, llegando alcanzar máximos en la década del 50 de 1,5 millones de hectáreas (Vassallo, *et al.*, 2011). Esto no significaba una reducción de la producción, dado que la introducción de tecnología a partir de los 70', 80' había dado un aumento del rendimiento (Vassallo, *et al.*, 2011). En este contexto puntualizan Arbeletche y Gutiérrez (2010), que la discusión por los años 2000, tenía foco en la sostenibilidad de la agricultura y sus posibilidades de mantenerse como rubro. Pocos años después la situación cambió radicalmente, donde los cultivos relacionados a la agricultura de secano, se expandieron en superficie y producción, específicamente la soja. Como señala Oyhançabal y Narbondo (2011), el capital ha mercantilizado las ramas de la producción que oponen menos resistencia, así se da con la mercantilización de la soja, cambiando el mapa de las producciones de granos a la interna del sector y en la expansión de su frontera sobre otros rubros agropecuarios (Vassallo, *et al.*, 2011). Se mostraba anteriormente, que la superficie de chacra de los cultivos de secano se multiplicó por 3,2 en 17 años y que la producción tuvo años donde pasó a ser el de más valor dentro de la producción agrícola. La soja el cultivo que tuvo la mayor expansión en área sembrada y que explica en gran medida el aumento de superficie en la agricultura, pasó de 12.000 hectáreas en 2000/1 a superar el millón de hectáreas en la

zafra de 2012/13 y continuar por encima del millón de hectáreas en los años siguientes manteniendo 1.140.000 ha en el 2016/17 (DIEA, 2006, 2011, 2017). Los oleaginosos se consolidaron rápidamente y para el 2005, diferentes instituciones públicas y privadas generaron la mesa tecnológica de oleaginosos para potenciar el sector (MTO, 2018). Los cultivos de verano, sorgo y maíz en menor medida también aumentaron la superficie.

Gráfica 13: Producción agrícola de secano en toneladas para el período 1997-2017.



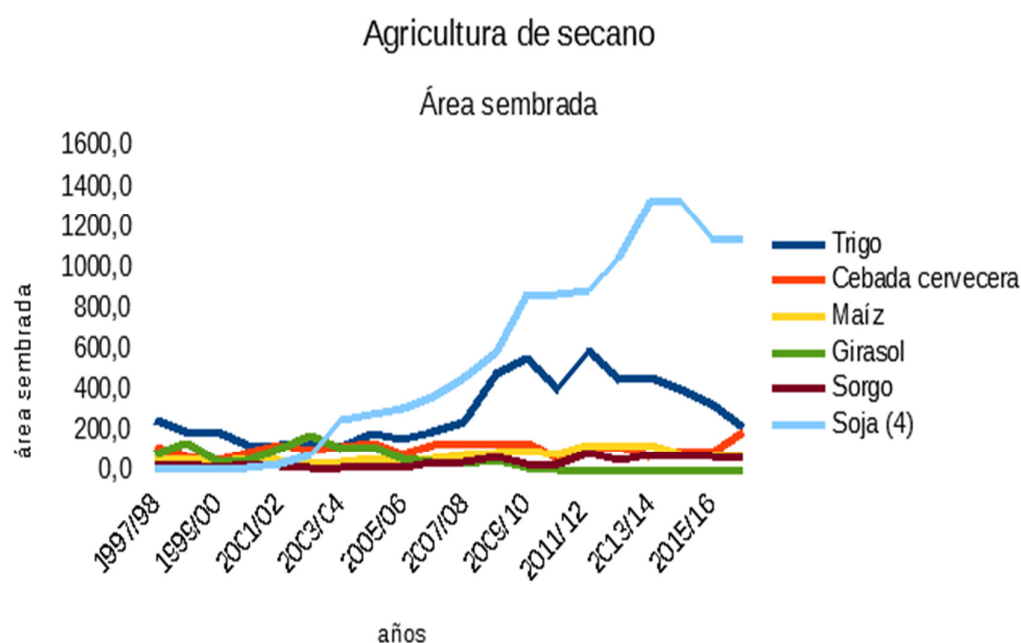
Fuente: Elaboración propia con datos de DIEA (2006, 2011, 2017).

Algo similar, ocurre con la producción de toneladas, donde los principales cultivos que tuvieron una expansión a partir del 2002 han crecido en volumen en correlación al aumento de superficie. Se consolidan los cultivos de verano, sorgo y maíz, y la soja muy por encima del crecimiento promedio. Diferente fue el

comportamiento del Girasol, que por causas fitosanitarias, no presentó registros en los últimos años¹ (gráfica 13 y 14) (tabla 1).

Dentro de los cultivos de invierno, el trigo se consolidó en la producción aunque viene sufriendo un retroceso en los últimos años, ha sido históricamente un producto principal de la agricultura en cereales, que a partir de la irrupción de la soja se expandió tanto la superficie como la producción dado los sistemas de doble cultivo anual.

Gráfica 14: Área sembrada de secano.



Fuente: Elaboración propia con datos de DIEA (2006, 2011, 2017).

¹ “Una importante razón para ello fue la presencia de phomopsis, un hongo patógeno que afecta los tallos del cultivo, deteriorando sensiblemente los rendimientos de grano. Al no existir medidas sanitarias preventivas y/o curativas adecuadas hasta el momento, lo mejor es hacer rotación prolongada de cultivos en el tiempo, o simplemente, el productor elige no sembrarlo” (Sáez, 2009: p 55).

Tabla 1: Rendimiento de cultivos de secano cada dos años (kilos/ha)

CULTIVO	1998/99	2000/01	2002/03	2004/05	2006/07
Trigo	2,893	2,534	1,501	2,970	3,160
Cebada cervecera	2,692	2,414	1,721	2,976	3,389
Maiz	4,089	4,338	4,585	4,141	5,757
Girasol	1,197	1,187	1,329	1,276	1,120
Sorgo	3,572	4,063	4,060	4,450	3,800
Soja	2,111	2,302	2,318	1,720	2,128
CULTIVO	2008/09	2010/11	2012/13	2014/15	2016/17
Trigo	2,851	3,220	2,183	2,697	3,521
Cebada cervecera	3,152	3,010	1,878	2,444	3,568
Maiz	3,085	3,574	5,648	5,761	5,867
Girasol	918	1,259	1,083	s/d	s/d
Sorgo	4,764	3,931	4,262	3,999	3,606
Soja	1,780	1,788	2,634	2,331	1,937

Fuente: Elaboración propia con datos de DIEA (2006, 2011, 2017).

Para el año 2001 se sembraron 125.000 ha de trigo, aumentando hasta 593.000 ha en 2011/12. Posteriormente comienza a descender hasta las 215.000 ha compensado la producción con un aumento de los rendimientos (tabla 1).

La expansión de la producción de la agricultura de cereales y oleaginosos, se entiende a partir de múltiples factores que combinados dieron uno de los principales movimientos de capital dentro del espacio agrario uruguayo.

Los productos agrícolas que ya en los 90' habían adquirido una predominancia en la producción para la exportación, basado fundamentalmente por la apertura regional y la baja de aranceles (Vassallo, *et al.*, 2011), tuvieron como se explicaba previamente, una coyuntura regional y mundial caracterizada por la suba de precios internacionales, y el abordaje del sistema financiero en los commodities agrícolas donde flujos financieros encontraron un sistema donde invertir con mayor seguridad. Este aumento de la producción se destinó al creciente mercado internacional de alimentos y raciones, de los biocombustibles donde creció la oferta y a su vez la demanda a partir del aumento del

precio del petróleo y políticas que incentivan su uso². Un ejemplo de la profundización del carácter exportador es la soja, que para el año 2008 Uruguay exportó como grano el 95% de su producción y tan sólo un 5% significó para el mercado nacional algún proceso de industrialización (Oyhantçabal y Narbondo, 2011).

Además de la exportación de la producción primaria que fue la de mayor expansión como se mostraba anteriormente, la agricultura de secano ha encontrado un complemento en el destino interno con el aumento de consumo de raciones que trae la intensificación de la ganadería (Vassallo, *et al.*, 2011).

La otra explicación es el cambio tecnológico, con la introducción de nuevas formas de producción que implican cambios técnicos con el uso extendido de la siembra directa, alcanzó el 90% de cultivos de invierno y prácticamente la totalidad de los cultivos de verano. Parte de este proceso es la introducción de semillas transgénicas y el aumento en la aplicación de insumos, algunos asociados a las resistencias de las nuevas semillas (Vassallo, *et al.*, 2011).

Este suceso se vio facilitado por la liberación de la patente del glifosato en los años 2000, un potente herbicida principalmente asociado a la soja transgénica y su resistencia al mismo, ambas creadas por la multinacional Monsanto (Vassallo, *et al.*, 2011). Esto queda explícito con el aumento de la importación de glifosato y otros herbicidas en el periodo de expansión agrícola, entre los años 2003 y 2010 los herbicidas aumentaron un 120%, los insecticidas se duplicaron, y se multiplicaron los plaguicidas (Oyhantçabal y Narbondo, 2011).

El paquete tecnológico implica una mayor inversión en maquinaria y tecnologías de precisión, es decir una fuerte inversión en capital, lo cual ha generado un aumento de la composición orgánica del capital, reduciendo la mano de obra tradicional en la agricultura y aproximándose a un comportamiento más de carácter industrial (Oyhantçabal y Narbondo, 2011).

Las nuevas formas de producción cambiaron los sistemas de rotación donde pierde peso un ciclo combinado de agricultura con pasturas, para pasar a ciclos de

² En Uruguay a partir del año 2012, pasó a ser obligatorio incluir 5% de biodiesel en la producción de gasoil (Vassallo, *et al.*, 2011).

agricultura continua. La siembra directa y la nueva organización de la agricultura entonces permitió acortar los tiempos de producción y permitir el doble cultivo anual (Vassallo, *et al.*, 2011).

En los últimos años, se ha dado un aumento de la utilización de “puente verde” entre los cultivos de soja, para cubrir los suelos en invierno, que también se pueden combinar con ganadería de invernación. Es una forma de rotación complementaria, donde la agricultura sigue siendo el objetivo principal (Uriarte, 2014).

Partiendo de un análisis de la estructura agraria, Arbeletche y Gutiérrez (2010) encuentran en nuevos actores proveniente de la agricultura Argentina, el inicio de la rápida expansión de cambios tecnológicos y que Vassallo et al., (2011) los señala como consecuencia de la expansión de la frontera agrícola Argentina. El ingreso al agro uruguayo de estos actores se da a partir de una suma de ventajas competitivas y comparativas, como son; las ventajas fiscales, el potencial de tierra que no se utilizaba en aquel entonces, una renta de la tierra más baja y la locación cercana a puntos logísticos.

Este cambio tecnológico implica una reducción de ciertos riesgos, como la disminución del impacto del ciclo biológico como se decía a partir de una fuerte inversión de capital, la misma al poder aproximarse más a prever los resultados se vuelve una inversión más segura y al ingresar en el mercado financiero, los mercados futuros aseguran márgenes de ganancia alentando la inversión mencionada (Vassallo, *et al.*, 2011). Señalan Arbeletche y Gutiérrez (2010), como un cambio importante el origen del financiamiento, donde aumenta los que tienen un origen externo y el manejo del riesgo precio poniendo el ejemplo de la soja en 2008/9 donde el 79% recurrió, algunas de las formas cobertura, aquí es donde aparece la venta forward³, o ventas de futuro.

Así se genera una relación potencial entre las nuevas técnicas y la facilidad de ingreso de capitales financieros que también explican la expansión de la agricultura de secano.

³ Un forward, se puede entender como un “derivado financiero dirigido a neutralizar el riesgo de mercado; este derivado permite a una empresa o inversionista cubrirse ante un cambio futuro en el precio de una divisa, debido a que permite pactar desde hoy a una fecha futura un precio definido de esta” (Quintero-Carvajal, 2014: p 57).

Las inversiones de capital, tienen como primera necesidad el desarrollo de economías de escala, para amortiguar las inversiones y continuar reduciendo riesgos, así no sólo la expansión de la frontera agrícola Argentina dio pie al ingreso de estas nuevas modalidades en Uruguay, también lo fueron la instalación de grandes empresas transnacionales que invirtieron en todos los países de la región en pos de cubrir estas necesidades y aprovechar las posibilidades que se brindan.

Como consecuencia se fue tecnificando y profesionalizando, cada parte de la cadena de producción y comercialización, siendo absorbido por grandes empresas interconectadas. Esta nueva dinámica genera lazos de gran dependencia entre los paquetes ofrecidos que incluye la venta de insumos, de semillas y de servicios, como también las relaciones entre quienes ofrecen servicios y se adaptan a las formas establecidas para estos paquetes, no sólo por el modelo sino también por el financiamiento.

El aumento de la producción tuvo que ir sorteando las nuevas dificultades como lo fue el almacenamiento y la logística, servicios que se fueron incorporando en los paquetes ofrecidos por las grandes empresas. A nivel nacional la capacidad de almacenamiento fue en aumento, con los silos y también con los silos bolsa. Se han desarrollado empresas de acopio y han aumentado las capacidades de las terminales graneleras (OPYPA, 2015).

3.3.2. La silvicultura

La silvicultura también denominada forestación, es un sector relativamente nuevo dentro del espacio agrario y del paisaje de la ruralidad uruguaya, los antecedentes marcan dos periodos de instalación y desarrollo. En el apartado de regiones se colocaba el avance que ha tenido el sector tanto en la década del 90' como en la década del 2000. Las plantaciones anuales de silvicultura anual fueron creciendo hasta tener un pico de 75.000 ha en los años 1997, 1998 y descender a menos de 20.000 ha en 2002, después de esta caída se retoma el ritmo de plantación y alcanza las 50.000 ha para el año 2007. Posteriormente los datos son contradictorios, Gautreau (2014) señala en 2011 un subregistro de las plantaciones lo que explicaría un descenso en las plantaciones

anuales, para el año 2016 en datos del anuario estadístico las plantaciones anuales alcanza nuevamente las 70.000ha.

Un antecedente clave es la ley forestal de 1987 que tenía entre sus objetivos promover el sector de la madera para poder suministrar las necesidades nacionales (Alvarado, 2005). Con esta ley se subsidió en parte los costos de plantación para productores locales y grandes empresas, se concedían exoneraciones tributarias, se facilitaron créditos blandos y se otorgaron beneficios fiscales para la importación de insumos (Gautreau, 2014). A partir del ingreso de las empresas extranjeras en el rubro, es que se alcanza el pico de plantación de 1998 y se incorporan nuevas técnicas (Vassallo, *et al.*, 2011). Las primeras filiales internacionales que se instalaron en el rubro fueron de Ence, EUFORES S.A. y la filial de Shell, UPM Kymmene, Forestal Oriental a principios de los 90', posteriormente ingresarían a partir del año 1996, Stora Enso y Weyerhaeuser (Gautreau, 2014).

Luego de la crisis económica del año 2001, donde se venía reduciendo la cantidad de plantaciones anuales, la silvicultura volvió a crecer ya con características nuevas destacándose los cultivos para pulpa de celulosa, promovido por las grandes empresas que concentran las plantaciones y la nueva orientación que tomaría el rubro. Siguiendo a la forestación pasaría de características nacionales a avocarse a las demandas internacionales, aumentando el conocimiento aplicado en la fase primaria (Vassallo, *et al.*, 2011).

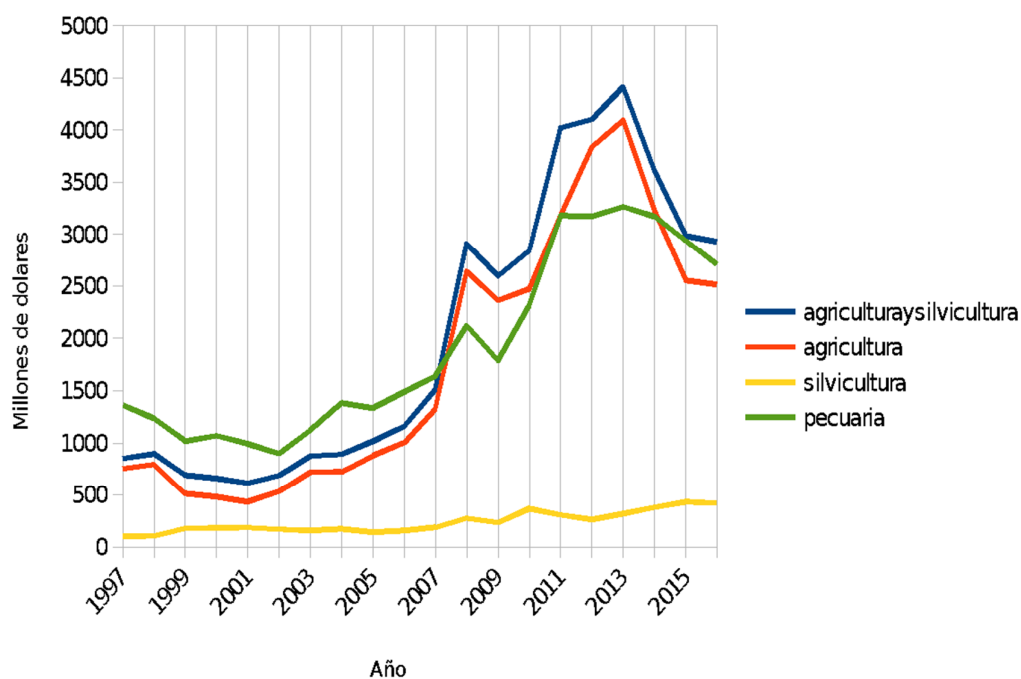
Esta nueva orientación se consolidó con el desarrollo de la fase industrial de tecnología de punta para la producción de pasta de celulosa, que al ubicarse en zona francas reafirma el destino exportador de la fase agraria que tendía a enfocarse en la producción de rollizos para pulpa fundamentalmente. En consecuencia la tecnología aplicada antes mencionada en la fase agraria, busca satisfacer estas necesidades desde los años previos a la instalación de las industrias, primero para la exportación extraterritorial y luego ya en territorio. Esto implica buscar madera mejorada para aumentar rendimientos, acelerando la velocidad de crecimiento con selección de clones, mayor laboreo y fertilización. En la década del 2000, la celulosa, ocupaba el 60% del destino de extracción, y el 40% se dividía en partes iguales entre energía y madera para aserraderos, más del 90% proveniente de eucaliptus (Vassallo, *et al.*, 2011).

Otro fenómeno que se da en este periodo es la promoción de la combinación de forestación con la ganadería. Buscando de esta forma tener un manejo de las pasturas, y recuperar espacio para la ganadería que fuese desplazada, algo no común en otros países (Vassallo, *et al.*, 2011). La superficie de los distintos tipos de silvicultura ha ido en aumento concentrándose en la década del 2000 en eucalyptus, de las variedades globulus, grandis y dunni. En 2013 el eucalyptus plantado alcanzó las 727.167 ha frente a las 257.687 ha de pino (Gautreau, 2014).

Resulta fundamental la instalación de las dos principales industrias de celulosa de la región, Botnia-UPM y Montes del Plata, para explicar el avance forestal en el siglo XXI y determinar el futuro de la fase agrícola en vinculación con la primer fase industrial, dado el proceso de integración vertical que han optado las multinacionales. (Gautreau, 2014). Botnia que fue adquirida por UPM implicó una inversión de 1000 millones de dólares, y se colocó a la vanguardia en tecnología de producción de pasta de celulosa (Vassallo, *et al.*, 2011). Por su parte Montes del Plata un “joint venture”⁴ formado por Stora Enso y la multinacional de origen chilena Arauco, adquiere propiedades y el lugar de locación de la planta a Ence, con una inversión estimada en 1500 millones de dólares (Vassallo, *et al.*, 2011). Otra multinacional que utilizó el formato de integración vertical del las plantaciones silvícolas, fundamentalmente de la región norte del país, fue Weyerhaeuser con la instalación de un proceso industrial de paneles de madera a través de las plantaciones de pino como materia prima. Esta empresa se mantuvo hasta el 2017 para luego de una asociación empresarial y el desinterés por continuar un proyecto deslocalizado, concretar la venta en el 2017 a otra multinacional Timberland Investment Group (Weyerhaeuser, 2017), grupo accionario principalmente de origen brasilero, era secundaria hasta el momento en el país donde había comenzado a adquirir tierras y plantaciones como fondo de inversión al igual que lo hicieron RMK o Global Forest Partners (Gautreau, 2014).

⁴ Un joint venture es una asociación estratégica entre capitales de la misma rama productiva.

Gráfica 15: Producción por sectores en millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia con datos de DIEA (2006, 2011, 2017).

3.3.3. La Ganadería

Es el sector tradicional de la producción agropecuaria uruguaya, alcanza a todo el territorio nacional y el de mayor tradición cultural y de desarrollo endógeno, ha sido parte central de la historia económica y cultural de Uruguay.

Durante los últimos 20 años se observa una variabilidad con tendencia al crecimiento del stock total de bovinos de carne llegando al año 2016 a unas 11 993 000 cabezas. DIEA (2017) (gráfico 16).

Gráfica 16: Existencia de Vacunos



Fuente: Elaboración propia con datos de DIEA (2006, 2011, 2017).

Este incremento se refleja, como se mencionó en la sección anterior, referida a las exportaciones principalmente como se ve en la gráfica 8, en un aumento de la faena. Lo que determina que la carne vacuna sea una mercancía que haya crecido muy por encima de otras. A diferencia de la agricultura de secano y la silvicultura, la ganadería no aumentó la superficie ocupada como se indicaba anteriormente, e inclusive se ve afectada por la expansión de los otros dos rubros mencionados, lo que no significó ni una reducción en volumen ni en los resultados económicos.

La apertura de nuevos mercados tal vez sea la principal explicación para el aumento de las exportaciones, entre ellos se destaca el aumento de exportaciones a la Unión Europea y China, que hasta el momento continúan siendo los principales destinos (Bervejillo, 2017). Para el primer caso implicó ingresar en una cuota topeada conocida como 481 a partir de un diferendo entre EEUU y Europa por las exportaciones de carne con hormonas (País, 2016). Este mercado que se abre a partir del 2012, implica la

producción de carne en pasturas con un finalizado en ración. Esta cuota sufrió una reducción en el último año a partir del ingreso de Canadá (Bervejillo, 2017). Además de cumplir con los estándares para ingresar a mercados exigentes como el europeo, se ha incorporado a nivel nacional mejoras como la trazabilidad en dos modalidades, que facilita el ingreso a nuevos mercados con productos de alta calidad. En Europa también se tiene una cuota de exportación en la franja Hilton de mayor calidad exclusivo para ciclo completo en pasturas.

Otro elemento que se suma a los procesos de intensificación del sector y que toma relevancia a partir del siglo XXI, es la producción en establecimientos de engorde de ganado bovino a corral (EEC), conocidos comúnmente con el término “feedlots”. Dicha producción se integra en alguna de las etapas del proceso productivo de la carne. Los antecedentes indican que esta forma de producción tiene un origen muy acotado en 1993, y que pasa a tener una relevancia mayor en los últimos años. Consiste en una forma productiva intensa a base de ración en corrales reducidos, siendo en Uruguay exclusivamente a cielo abierto. Con este sistema de producción se precisa menos extensiones de tierra, y así se logra acortar más el ciclo productivo. El desarrollo de los EEC implica una fuerte inversión de capital inicial, y la necesidad permanente de forraje y raciones. Actualmente existen unas 761 unidades que envían ganado a los distintos corrales y los principales 4 reciben el 26%. En la actualidad las faenas enviadas con finalizado en EEC están representando un 11% y un 12%. El mejoramiento del sistema tradicional de pasturas con la incorporación de tecnología, como el desarrollo de la producción en EEC implican sobre todo en el segundo caso un flujo de capital hacia el sector (Bervejillo, 2017).

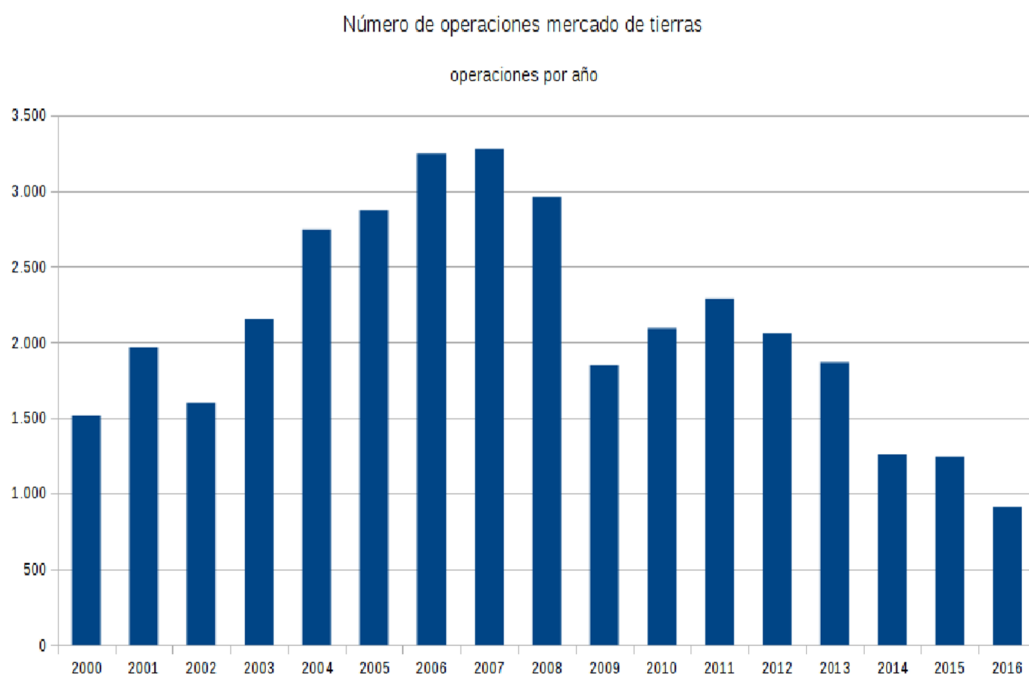
3.4. La movilidad del capital agrario expresado mediante la renta de la tierra

El crecimiento agrícola y las altas ganancias conllevan a una demanda mayor de tierra y con un ello a un aumento de las rentas. Dos variables que se utilizan para caracterizar este proceso son la cantidad de transacciones de tierras y el valor promedio. Distintos autores coinciden en señalar los años 2002/2003 como un punto de inflexión en el mercado de tierras. Los datos del anuario estadístico indican que del 2002 al 2003 las operaciones en el mercado de tierras aumentan pasando de 1598 a 2156 y alcanzan

2872 en el 2005, hasta llegar al pico de 3277 en 2007. En 2008 fruto de la crisis internacional y una fuerte sequía existe una retracción general en el agro, que impacta en el número de operaciones, que vuelven a crecer hasta el 2011 para descender en el 2016 a 909 (Vassallo, *et al.*, 2011).

Junto con el número de operaciones creció la superficie transada por año, donde se multiplica por 2 del año 2002 al 2003 y alcanza un pico de 858.745 ha en 2006, luego con algún leve crecimiento la tendencia es a disminuir. A su vez, la tendencia del valor de la tierra se ha comportado de manera distinta, para el 2003 cambia la tendencia a la baja para crecer a 420 U\$S por hectárea aunque no es un gran aumento ya que el promedio del 2002 se encontraba en 385 U\$S. Esa tendencia se mantiene hasta el 2014 donde alcanza un máximo de 3934 U\$S y se retrae levemente en 2015 y 2016. El valor de la tierra en 3 años se multiplicó casi por 2 y llega a multiplicarse por 9 en sólo 10 años (del 2002 al 2012) (gráfica 17).

Gráfica 17: Operaciones mercado de tierras

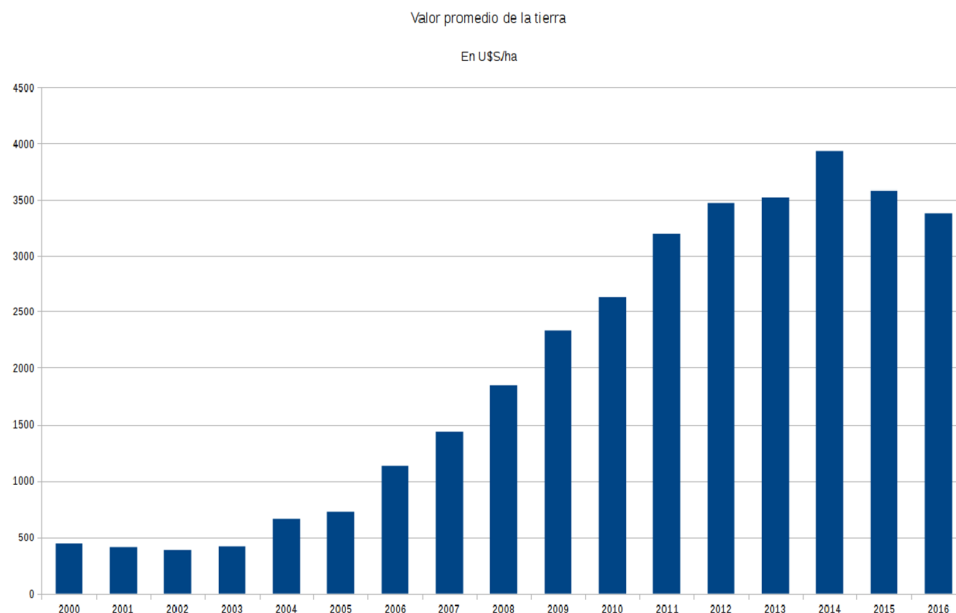


Fuente: Elaboración propia con datos de DIEA (2006, 2011, 2017).

Esta tendencia y estabilidad en el precio de la tierra en números récord se mantiene a pesar de la caída de las operaciones de venta (gráfica 17). El valor total de las transacciones ha caído considerablemente con la caída de las operaciones, pero dado el valor promedio de la tierra en el 2016, sigue manteniéndose por encima del valor total anual de 2003 (con 1247 operaciones menos). En 2016 el valor total fue de 460 millones de dólares, lejos del año pico en 2014 donde las operaciones significaron 1305 millones de dólares (DIEA, 2017).

Otra variable que permite caracterizar la evolución de la renta de la tierra, son los arrendamientos. Los mismos se ajustan a la actividad agropecuaria dominante y posible sobre la tierra arrendada, es decir por la actividad que permite mayores volúmenes de renta, aunque el conocimiento y la cultura técnica local también influye sobre ello. Por ejemplo la agricultura de secano de nuevo tipo compite por tierras con la lechería, y la forestación con la ganadería (Vassallo, *et al.*, 2011). En el periodo de estudio la cantidad de hectáreas arrendadas creció de forma notoria y el valor promedio de los arrendamientos del 2002 al 2003 comenzó a crecer de forma continua (DIEA, 2017).

Gráfica 18: Valor promedio de la tierra.

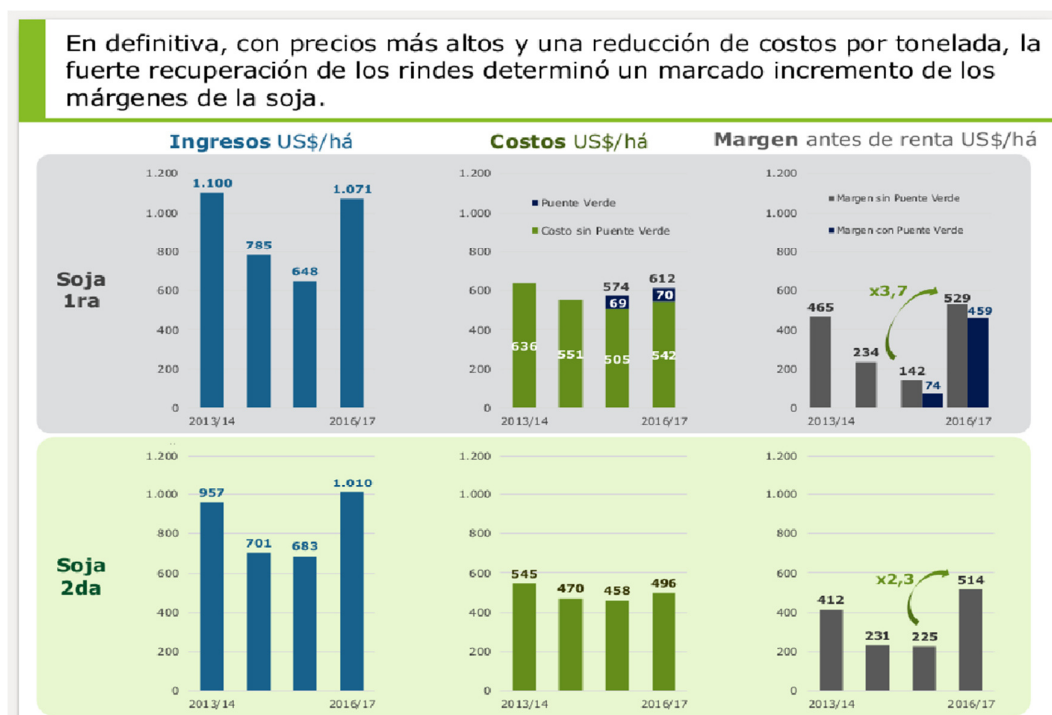


Fuente: Elaboración propia con datos de DIEA (2006, 2011, 2017).

El valor promedio de la renta anual alcanza un máximo en 2014 de 174 dólares por hectárea, lejos del mínimo del 2002 de 24 dólares (DIEA, 2017). Teniendo en cuenta las nuevas formas de organizar la producción y de medir el riesgo, pudiendo disponer la ganancia estimada (precios internacionales, mercados futuros, venta forward), los sistemas de arrendamiento se toman como un costo fijo y a una alta renta, solo quienes disponen del capital o el flujo de capital pueden mantenerse u ocupar las tierras de alto rendimiento (con elevadas rentas). Vasallo (2011) indica que este proceso de valorización de la renta o de innovación de un rubro, impacta sobre el resto de los rubros y la necesidad de mayor inversión en capital, con el aumento generalizado de la renta de la tierra. El caso tal vez más claro de este fenómeno son las nuevas formas de organización e innovación del cultivo de la soja, si observamos los informes contratados por la cámara de oleaginosos (gráfica 19) detallan con gran precisión cuales son los márgenes de ganancia, costo y renta para el sector incluso discriminando por zonas y formas de contrato (Deloitte, 2016).

El formato de arrendamientos puede ser tanto en aparcería o medianería, donde el pago se realiza a través de un porcentaje de producción, en kilos del producto acordado previamente o en dólares fijos. En general todos los rubros han aumentado la cantidad de volumen mínimo de producción para adquirir una hectárea de tierra en el periodo de estudio. El arrendamiento más elevado en 2016 lo paga la agricultura de secano en 232 dólares por hectárea promedio y el más bajo la ganadería de carne en 68 dólares por hectárea (DIEA 2017).

Gráfica 19: Rendimientos en Soja.



Fuente y elaboración: Deloitte (2016).

El fenómeno de los flujos financieros hacia el espacio agrario también significó comprender a “la tierra como acumulación patrimonial” y como “respaldo”, que tiene la capacidad de producir renta. La inversión extranjera directa creció en el período siendo un porcentaje importante la compra de tierras, así lo señalan Oyhançabal y Sanguinetti (2017), donde representó en datos del BCU el 8 % del global entre los años 2003/2015, 1962 millones de dólares. Según el estudio de ambos autores, en el cual analizaron los impactos en la distribución del ingreso del sector agropecuario (ingreso laboral de la fuerza de trabajo, ganancia media de los capitalistas y renta del suelo de los terratenientes), para el período 2000 y 2015, la renta del suelo agrario pasa de 349 millones de dólares en el año 2000 a 1939 millones de dólares en el año 2014. La apropiación de la renta también se evidencia en este estudio, discriminando entre los productores mercantiles (familiares), terratenientes, capitalistas y el Estado. La renta se concentra principalmente en terratenientes y capitalistas en márgenes que oscilan entre 29 y 35% para los terratenientes y entre 45 y 50% para el sector capitalista. Por otro

lado, los productores familiares vienen retrocediendo en resultados económicos y en cantidad de productores. Este sujeto económico y social ya venía en un retroceso, que se complejiza con este aumento de renta. La apropiación de renta tiene una relación directa con algunos cambios en la estructura agraria, como lo determina la reducción relativa y absoluta de la apropiación en manos de la producción familiar y la consecuente disminución en número de este sujeto social.

Este ciclo de crecimiento también implicó algunos primeros cambios en la estructura agraria para otros sectores, un ejemplo de ello, es que determinó grandes costos para la medianería local, tendiendo a desaparecer. Arbeletche y Gutiérrez (2010) identifican cambios en los tipos de productores y con ello cambios en las formas de tenencia de la tierra. “Los nuevos agricultores” según estos autores responden a una configuración espacial del aumento de superficie del uso agrícola debido a que se imprime nuevas características a los sujetos de la estructura agraria uruguaya. Entre los nuevos actores se encuentran los “gerenciadores agrícolas (empresas red)” son empresas que utilizan fondos de inversión en una agricultura planificada a partir de los mercados financieros y de ganancias esperadas con fuertes inversiones de capital que reducen al mínimo los riesgos en busca de los precios de mercado que garanticen la viabilidad del negocio, la mayor parte es arrendamiento y generan vínculos de dependencia con empresas de servicio que trabajen en función de sus objetivos. Los “agricultores grandes y muy grandes con ganadería como complemento” tienen la diferencia con los anteriores en la inversión en la compra de tierras y una mayor estabilidad y proyección. Otro fenómeno en el periodo de estudio son los “medianeros de agricultura continua” estos últimos como un actor importante en la consolidación de la agricultura continua, pero que rápidamente se transforman en empresas a partir de la compra de tierra, en gerenciadores menores o se retiran. Este fenómeno influye en el aumento de la concentración de la tierra, explicitado en el aumento de las operaciones de tierra en superficies mayores a 1000 hectáreas.

Por último, a partir del 2002/ 2003 comienza una nueva época en el mercado de tierras de Uruguay así como en la evolución de la renta del suelo agrario, registrando movimientos de capital y volúmenes de rentas récord en muy pocos años. La competencia por la apropiación de renta, las nuevas condiciones de producción que implican los altos valores de la tierra y los arrendamientos, generan cambios

cuantitativos en la estructura agraria así como cambios dentro de los estratos establecidos de dicha estructura (Oyhançabal y Narbondo, 2018).

3.5. Síntesis Final

Durante este capítulo se evidenció de forma detallada el cambio profundo del sector agropecuario al comienzo del siglo XXI, desde el punto de vista cuantitativo (aumento de la superficie, aumento de las exportaciones) y cualitativo (reconfiguración de los sectores agropecuarios).

A nivel espacial se destaca un aumento sostenido de la frontera agrícola desde la región históricamente agrícola (suroeste) hacia el centro sur, mientras que se consolidó la silvicultura tanto en la región noreste como en la región litoral norte. Mientras que la ganadería se aproxima a una distribución dispersa a lo largo del país, salvo la región norte.

Por tanto, estos resultados llevan a indagar ciertas hipótesis explicativas de dicho proceso. Por un lado, existen factores de precio de la tierra que están asociados a la renta del suelo, los cuales pudieran estar afectando directamente la movilidad del capital. En este sentido, es importante recordar que el precio de la tierra era de 385 U\$S/ha en el año 2002 y pasó a 3380 U\$S/ha en el año 2016 (gráfica 18). Además, de este precio aumentó el precio del arrendamiento, lo que impactó en la composición del valor de las diferentes mercancías producidas en el sector agropecuario. La comprensión del aumento de los precios asociados a la tierra puede tener múltiples componentes una de ellas puede estar asociada al acaparamiento de tierras que se registró a partir del año 2003 lo que llevó a una presión sobre el precio de la tierra (Oyhançabal y Narbondo, 2018).

Por otro lado, la reconfiguración espacial de los sectores está asociado a las condiciones biofísicas que presenta el Uruguay, ya que existen ciertas limitaciones edafoclimáticas para el crecimiento de un sector. En este sentido, la agricultura aumentó sobre suelos con menor aptitud agrícola ubicados en el centro del país, mientras que la silvicultura se consolidó sobre los suelos de prioridad forestal. A su vez, estos cambios en la superficie estuvieron relacionado con el proceso de intensificación agraria, el cual

se concentró para el período 2000-2011 en el sur oeste afectando la productividad primaria neta (Díaz, *et al.*, 2018).

Con respecto a la dinámica temporal, existen una serie de factores externos e internos que determinaron de manera directa el cambio en el comportamiento general del sector agropecuario que se evidenció en un cambio en el PBI agrario, en las exportaciones de mercancías agrarias y del comportamiento de la agroindustria. Con respecto a los factores externos existió una reconfiguración del capital a escala global, que dentro de sus principales elementos se pueden identificar; i) la conformación de una economía global, ii) el surgimiento de una clase capitalista transnacional, iii) la existencia de nuevas relaciones de desigualdad, dominación y explotación en la sociedad,(Robinson, 2015). Dichos elementos se pueden diferenciar de otras etapas del capitalismo, como fueron la mercantil en primera instancia, la industrial monopólica en segunda instancia y la industrial oligopólica en tercera instancia (Wallerstein, 1988).

En relación a los factores internos, se priorizó una política económica bajo el gobierno del Frente Amplio que estuvo asociada a una apertura al capital extranjero principalmente transnacional, otorgándole garantías en la inversión, como exoneración tributaria y condiciones de “interés nacional (Diego Piñeiro y Cardeillac, 2017; Oyhançabal, 2019). Dichos factores impactaron de manera diferencial en el conjunto de los sectores agrarios. En relación al sector agrícola, los cambios ocurrieron en relación de cultivos predominantes, el aumento de la producción de soja y el aumento de los principales cereales que intensificó la producción en dos sentidos: por un lado, aumentando el doble cultivo anual, y por otro, se expandió la frontera agrícola y el área de chacra. El principal factor que determinó dicho crecimiento fue el aumento sostenido del precio internacional de la soja, que implicó un desembarco de capitales transnacionales en la compra y arrendamiento de la tierra para la producción, asociado a un cambio en el sistema productivo, pasando del laboreo convencional al laboreo cero (García Préchac, *et al.*, 2010; Morales, 2013). Esto trajo consigo que la composición del sector agrícola pasará de una agricultura históricamente de cultivos invernales, siendo el trigo el principal cultivo a una agricultura de cultivos estivales, al ser una agricultura de cultivos de verano, lo que se ha dado a llamar una veranización de los cultivos de secano (Oyhançabal y Narbono, 2011; Vassallo, *et al.*, 2011). Este fenómeno no implicó una reducción de la superficie sembrada de los cultivos invierno, que también

aumentaron aunque en menor medida, y fundamentalmente asociado a la agricultura continua que permitieron los cultivos de verano. El aumento de los cultivos de invierno, se da en sustitución al cultivo de praderas característica de la producción mixta entre ganadería y agricultura, que se dio a finales del siglo XX (Vassallo, *et al.*, 2011). Paradójicamente el girasol, que fue el principal cultivo oleaginoso de la década de los 90' desaparece por varios años debido a problemas fitosanitarios, si bien los precios internacionales han crecido y por momentos en mayor medida que la soja, el paquete tecnológico desarrollado no ha encontrado la forma de reducir el riesgo del capital debido a sus problemas fitosanitarios. Estos cambios evidencian un cambio de lógica en la producción agrícola con grandes movimientos de capital, que son impactos inmediatos para toda la producción del espacio agrario uruguayo y que repercuten por su relevancia en la economía nacional.

Con respecto al sector de la silvicultura tiene un origen y un desarrollo previo al periodo de estudio, se instala en Uruguay en un proceso corto dado que era un sector sin mayores antecedentes. Siguiendo a Gautreau (2014) las estrategias espaciales de las empresas multinacionales parecen ser la explicación principal. Encontraron un espacio carente de inversiones en el rubro, sin un sector nacional consolidado, con escasa competencia intra-sectorial y con ventajas comparativas desde el punto de vista biofísico, ya que la productividad ecosistémica es muy elevada (Vassallo, *et al.*, 2011). La crisis del sector agropecuario a comienzos del siglo XXI fueron aprovechadas por las empresas para expandirse sobre tierras ganaderas y absorber a los productores silvícolas menores (Gautreau, 2014). Por último siguiendo al autor, encontraron una baja renta de la tierra, a pesar de la suba que trajo la instalación de distintos capitales extranjeros, sumado a la ausencia de conflictos sociales, y una estabilidad fiscal, fueron algunos de los factores que determinaron el desarrollo del sector (Gautreau, 2014). Es un sector que adquiere una relevancia nacional en la economía, debido a que está integrado por una fase agraria e industrial que impactan directamente en el PBI del sector agropecuario (gráfica 15). La orientación de la silvicultura de pulpa de celulosa, se proyecta junto con los planes de negocios de las industrias en funcionamiento y se profundizará con la instalación de una tercera agroindustria de las mismas tecnologías y capacidades aún mayores que las anteriores en el centro del país. La misma implicó una negociación entre el Estado y la empresa que será la mayor inversión privada en la historia de Uruguay, e incluye un acuerdo en la construcción de la planta, en los servicios de

transporte a desarrollarse, mínimos y máximos de producción, y se extiende a un capítulo de operaciones forestales, siendo un acuerdo que afirma el carácter vertical de la integración de las distintas fases (Presidencia, 2017). En el periodo de estudio, se afianza la vocación internacional adquirida en la década anterior y acapara prácticamente a todo el sector. El flujo de capitales desde el exterior hacia el espacio agrario, es de tal magnitud que en pocos años la silvicultura es un componente relevante del espacio agrario uruguayo.

Por último la ganadería vacuna, siendo un sector de consolidación y aumento de la productividad, en un contexto de creciente aumento de la competencia extra sectorial. En el cual ha consolidado su crecimiento en un cambio en la productividad agronómica, producto de un adelanto de las faenas y la incorporación de tecnologías, que si bien ya habían comenzado en la década del 90' y que se profundizan en la década del 2000, permitió desarrollar de forma más eficiente el hecho de acortar los ciclos y adelantar las faenas (Vassallo, *et al.*, 2011). Este incremento de la productividad se asocia a un proceso de intensificación, debido a que implica ir incorporando mejoras permanentes en los rendimientos a una forma de producción históricamente tradicional. Se observa en la cría, la re cría, los invernadores y el ciclo completo. Los invernadores son productores que manejan un tiempo corto de producción, a partir del suplemento de pasturas de invierno con forrajes o ración de silos, y busca aumentar los kilos de carne por hectárea. A esto se le suma, el mejoramiento de las praderas junto con el ingreso del alambrado eléctrico que permitió un manejo más eficiente de las mismas (Gómez, 2004). En definitiva, a diferencia del sector agrícola y el sector silvícola, la ganadería es un claro ejemplo de un proceso de intensificación agraria y de concentración del capital.

En el siguiente capítulo se abordará más en profundidad la composición del capital transnacional por sector y la descripción de los procesos de territorialización del capital para los principales sectores.

4. La territorialidad del capital transnacional en sus distintas fases productivas

4.1. Aspectos metodológicos

4.1.1. Fuentes de Información

Para poder analizar la territorialización del capital durante el comienzo del siglo XXI, en el espacio agrario del Uruguay, se procedió a identificar un conjunto de información que estuviera disponible de forma accesible. Dicha información consistió en fuentes secundarias elaboradas por diversas instituciones del Estado, principalmente las dependencias referidas al Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca (MGAP), Ministerio de Vivienda Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (MVOTMA) y Ministerio de Transporte y Obras Públicas (MTOP). Además se recabó información por parte de empresas que brindan datos en sus portales webs, información de prensa y por la Cámara de Industria del Uruguay (CIU). En la tabla 2, se observa de forma detalla las fuentes de información asociada al sector y las fases del capital. En este sentido, se intentó acceder a la información más actualizada posible para el conjunto del país, para tener un diagnóstico lo más actualizado sobre el proceso de territorialización del capital.

A partir del almacenamiento de los datos pertenecientes a más de 15 fuentes diversas, se procedió a ordenar la información por cada sector y en base a las diversas fases del capital. Una dificultad importante fue identificar los casos en los cuales no se podía realizar cartografía temática de los datos acumulados. Para las fuentes de información en la que existe un vínculo espacial se realizó cartografía, principalmente en la fase productiva. Mientras que la fase de la circulación, la dificultad fue mayor debido a que no se presenta un vínculo espacial de forma clara.

Tabla 2: Fuentes de Información utilizadas por cada sector agropecuario

SECTOR	FASES DEL CAPITAL	RUBRO	FUENTE DE INFORMACIÓN
Secano	Producción	Superficie	DIEA, 2017; FAO, 2015
		Superficie	DICOSE 2015
		Semillas	INASE, Agosto 2018
	Circulación	Silos	REOPINAGRA, 2017
		Exportación	CIU, 2017
Ganadero - Vacuno	Producción	Productores	DINOT, 2015; OPYPA, 2017
		Feedlot	OPYPA, 2017
		Frigoríficos	INAC, 2017
	Circulación	Exportación	CIU, 2017
		Exportación	INAC, 2017
Silvicultura	Producción	Viveros	MGAP, 2017
		Tierras	LandSat, 2017; DINAMA (2018)
		plantas industriales	UPM, Montes del Plata, Lumin, COFUSA
	Circulación	Rutas	MTOP, 2012
		logística y oficinas	UPM, Montes del Plata
		Exportación	DIEA, 2017; CIU 2017

Fuente: Elaboración propia

4.1.2.1. Elaboración cartográfica

Se utilizó para la elaboración de la cartografía el programa Quantum Gis 2.18. En general se seleccionó la información georreferenciada en formato vectorial y se trabajó con las herramientas básicas de selección, corte, asociación y representación.

Agricultura de Secano

En relación a la fase de producción vinculada a la superficie de secano, se partió de dos fuentes de información, FAO y DICOSE. La primera refiere al mapa de cobertura de usos de suelo para el año 2015, la cual se identificó a la categoría de “cultivos de secano mayor a 4 ha”. La segunda refiere también a los usos de suelo para el año 2015, pero se seleccionó a categoría “tierra de labranza”. Una vez identificadas ambas categorías se realizó una intersección para determinar la cobertura espacial de los cultivos de secano.

En la fase de circulación, la información georreferenciada de acopio de silos se le infirió el uso principal, a partir de una recolección de datos provenientes de fuentes de prensa, empresas e información pública disponible. Esto se realizó ya que no se cuenta con esa información en la base original suministrada por REOPINAGRA (2017) por lo tanto fue necesario asociar su uso principal. Por último, se realizó una inferencia

espacial entre en la cobertura de producción y circulación para determinar la región de la territorialización del sector agrícola de secano, mediante una visualización espacial, como se observa en la tabla 2.

Ganadería

Para la fase de producción en particular se utilizó los datos provenientes de FAO (2015) y se identificó a la categoría de “herbáceo natural” como una cobertura de uso del suelo asociada a la ganadería vacuna. Además se consideró los datos registrados por OPYPA (2018) sobre las explotaciones agropecuarias, estableciendo la cobertura espacial de la fase productiva en la ganadería vacuna (figura 4.5). A su vez, se consideró herramienta del plugin “MMQGIS: hublines” en la que se estableció la relación entre productores (orígenes) y los establecimientos con feedlots. Por último para la fase de circulación se trabajó de forma tabular y espacial con la información proveniente de INC (2017) y CIU (2017) para los registros de exportaciones por agroindustria.

Silvicultura

Para la identificación de la silvicultura en la fase de producción se utilizó una actualización de los usos de suelo elaborados por la FAO (2015) específicamente en las categorías “plantaciones de eucaliptos mayor a 5 ha” y “plantación forestal mayor a 5 ha” mediante una imagen “Landsat” cuya fecha fue el 8 de diciembre de 2017. Mediante este procedimiento se obtuvo una capa vectorial de las plantaciones de la silvicultura al año 2017. Para complementar la fase de producción se realizó una estimación de la zona de influencia de las empresas que piden autorizaciones ambientales cuando realizan plantaciones mayores a 100 hectáreas. Para ello, se estableció bajo la información espacial proveniente de DINAMA (2018) referida a “comunicación de proyecto de las autorizaciones ambientales”, un buffer de 2500 metros sobre el punto de localización de cada autorización ambiental, para cubrir una área cercana a las 100 hectáreas. Finalmente, se utilizaron los datos de los viveros del conjunto de empresas, provenientes de la “Décima séptima encuesta de viveros forestales” elaborada por la dirección general forestal del MGAP para el año 2017. Con

respecto a la fase de la circulación se utilizaron los datos del MTOP (2012) para identificar la movilidad de la madera en el conjunto del país, junto con la información tabular y espacial proveniente de DIEA (2017) y CIU (2017) para los registros de exportaciones por agroindustria.

4.2. Los sectores agropecuarios

A partir de lo desarrollado en el capítulo 2 referido al marco teórico, aún teniendo en cuenta que existen otros sectores que se podrían definir en base a sus características de organización del capital como agronegocio, se identificó, a la ganadería, la agricultura de secano y la silvicultura, como los más representativos que se ajustan a las definiciones teóricas del agronegocio, además de ser los sectores más dinámicos del espacio agrario del Uruguay durante el comienzo del siglo XXI como se evidencia en el capítulo 3. Es por eso que a continuación se van a mostrar los principales resultados de dichos sectores a través de sus distintas fases, la producción y la circulación.

4.2.1. La agricultura de Secano

4.2.1.1. Producción

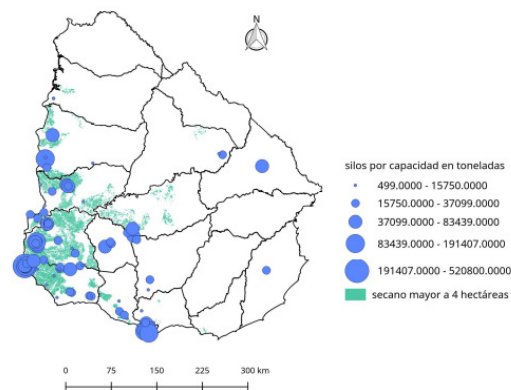
En el periodo 2015/16 se registraron en cultivos de invierno 215 mil hectáreas de trigo, 190 mil de cebada y 26 mil de colza. Mientras que para los cultivos de verano, se registraron 83 mil hectáreas de maíz, 67 mil hectáreas de sorgo y 1,14 millones de hectáreas de soja. Esto implica un volumen de almacenamiento de 1,47 millones de toneladas de cultivos de invierno y 2,93 millones de toneladas de cultivos de verano (DIEA, 2017).

La mayoría de los granos en nuestro país se exportan sin un proceso de valor agregado, no así ocurre con la cebada, que sí se incorpora como materia prima a la industria de la cerveza. Existen dos grupos empresariales que gestionan las industrias, el primero “Cervecería y Maltería Paysandú” que responde al grupo multinacional más grande del mundo en producción de cervezas llamado “AMBEV/Anheuser-Busch InBev” cuyo origen responde a capitales belgas. Dicha industria se abastece de unos 400

a 500 productores, y para el año 2015 se plantaron unas 52 mil hectáreas (Observador, 2015). La segunda industria denominada “Maltería Oriental” del grupo empresarial “Metrópolis” de capitales Brasileños, se suministra de unas 60 mil hectáreas, también para el año 2015 (Blasina y Asociados, 2017). Ambas empresas manejan un porcentaje importante del rubro productivo de la cebada, acordando previamente un precio, suministrando la semilla y comprando el producto.

Para tener una primera aproximación en la identificación de la territorialización del capital de la agricultura de secano y comprender su fase productiva se elaboró la figura 4, que da cuenta por un lado, de los usos de suelo agrícola perteneciente a dos fuentes de información. La primera refiere a los datos de DICOSE (2015) y la segunda a FAO (2015). La intersección de ambas capas de información determinó las unidades de producción agrícola. Por otro lado, se agregó la información proveniente de los silos, organizada mediante la capacidad por toneladas que presenta cada silo. Como se observa en la figura 4 existe una concentración de la territorialización del capital agrícola en la región suroeste del país, evidenciando su grado de asociación con los puertos del país (Nueva Palmira y Montevideo).

Figura 4: La territorialización productiva del capital agrícola extensivo durante el comienzo del siglo XXI.



Fuente: Elaboración propia en base a FAO (2015), DICOSE (2015) y REOPINAGRA (2017).

Con respecto a la producción de las semillas, según datos del Instituto Nacional de Semillas (INASE) hasta agosto del año 2018, los cultivares se concentraban de la siguiente forma. Para el caso del cultivo de la soja existen 170 cultivares solicitados, de los cuales 85 pertenecen a grupos de capitales argentinos, 52 a grupos de capitales chinos, 26 a grupos de capitales alemanes, 4 a grupos de capitales en Brasileños y 3 a grupos de capitales Estadounidenses (tabla 3).

Tabla 3: Cultivares de Soja agrupados por grupos de capital en base a obtentor/titular de derechos.

Empresa	cultivares	Origen de la Empresa
Chem China	52	China
GDM seeds	31	Argentina
Bayer*	26	Alemania
Santa Rosa semillas	25	Argentina
Pampa	14	Argentina
Bioceres	8	Argentina
TMG	4	Brasil
Agritec S.A.	3	Argentina
AG Seeds	3	EE UU
Horus Co S.A.	3	Argentina
Atar Semillas Híbridas S.A.	1	Argentina
<i>total</i>	170	
<i>* 5 son en asociación con Santa Rosa</i>		

Elaboración propia en base a INASE (2018) y páginas webs de las empresas a fecha de agosto de 2018.

De los 170 cultivares registrados en INASE, 168 son transgénicos, de los cuales 6 de estos son de carácter público y el resto se encuentran bajo patente protegida. Solo 2 no son transgénicas. Según un estudio de la empresa Deloitte (2017), la semilla e inoculante implicó en la zafra 2016/2017 el 23% de la estructura de los costos sin considerar la renta de la tierra.

Los solicitantes en Uruguay, están bastante acompañados con los titulares de los derechos, el mayor número de cultivares son solicitados por filiales de las empresas trasnacionales o sociedades anónimas que solo trabajan cultivares de la empresa trasnacional a la que se encuentra vinculada. Algunas otras son empresas nacionales que venden en exclusividad para alguna trasnacional, como el caso de ADP que solicita las de la empresa brasilera TGM.

En relación a la cebada se registran 39 cultivares, 24 son protegidos y 15 públicos, ninguno es bajo transgénesis. En cuanto a las firmas de obtentor o titular de derecho son en total 21. Son 12 los cultivares de origen nacional, repartidas de la siguiente manera; 7 registradas en el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), 4 para Maltería Uruguay S.A. y 1 para Agropick. En la tabla 4 se encuentra de forma detallada la información del solicitante como también del origen de los cultivares en relación al grupo empresarial y a su procedencia.

Tabla 4: Cultivares de distintas cebadas, agrupadas por solicitante y obtentor de derechos.

Nombre del solicitante	cultivares	Grupo Matriz	Origen de empresa o Estado
maltería uruguay s.a.	13	Anheuser-Busch InBev	Bélgica
INIA	7		Uruguay
maltería oriental	1	grupo petropolis	Brasil
agropick	1		Uruguay
Cooperativa Agraria Limitada Mercedes -CALMER-	1		Uruguay
Greising y Elizarrú S.R.L.	1		Uruguay
Serkan S.A.	2		Uruguay
Forratec Uruguay S.A.	1	forratec argentina	Argentina
DLF Estero S.A.	5		Uruguay
Gentos Uruguay S.A.	2	gentos argentina	Argentina
Calvase Servicios S.A.	1		Uruguay
Procampo Uruguay S.R.L.	2		Uruguay
Fadisol S.A.	2		Uruguay
	39		
Obtentor/Titular de los Derechos	cultivares	Grupo Matriz	Origen de empresa o Estado
Agropick S.A.	1		Uruguay
Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria	7		Uruguay
Maltería Uruguay S.A.	5	Anheuser-Busch InBev	Bélgica
Selgen A.S.	1		Republica checa
Secobra Recherches S.A.S.	2		Francia
North Dakota State University	4		EEUU
Semico Inc.	1		Canadá
Criadero El Cencerro S.A.	2		Argentina
Eduardo Anibal Vernengo	1		Argentina
Gapp Semillas S.A.	2		Argentina
Gentos S.A.	2	Gentos	Argentina
Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria	2		Argentina
Palaversich y Cia SAC	1	Barenbrug	Holanda
Procampo Uruguay S.R.L.	1		Uruguay
Semillas Biscayart S.A.	1		Argentina
Ackermann Saatzaucht GMBH & Co. KG	1	Ackermann	Alemania
KWS Lochow GmbH	2	kws	Alemania
Saatzaucht Josef Breun GmbH & Co. KG	1	Breun	Alemania
Clasificaciones Murphy S.R.L.	1		Argentina
Maltería Pampa S.A.	1	Anheuser-Busch InBev	Bélgica
	39		

Elaboración propia en base a INASE (2018) y páginas webs de las empresas a fecha de agosto de 2018.

En relación al trigo, en Uruguay existen 84 cultivares solicitados, de los cuales 39 son originados en Argentina, 17 de origen nacional, 16 de Francia, 10 de Brasil y 2 de Suiza. De los 84, 9 tienen carácter público, el resto son protegidos. De las 17 de origen nacional, 16 corresponden a INIA y 1 a CALPROSE. Mientras que los otros 67 cultivares de origen extranjero, 47 son solicitados por empresas multinacionales con presencia en Uruguay (tabla 5).

Tabla 5: Cultivares de Trigo, agrupados por solicitante y por obtentor de derechos.

Nombre del solicitante			
Empresas Transnacionales		cultivares	Origen (País)
Semillas Uruguay S.A.		3	Argentina
Syngenta Agro Uruguay S.A.		21	China
Bayer S.A.		2	Alemania
Agrosan S.A.		17	Nueva Zelanda
LDC Uruguay S.A.		4	Francia
<i>Total</i>		47	
Empresas Nacionales			
Arrighi Paul		4	
Fadisol S.A.		1	
Barraca J. W. Erro S.A.		2	
Agroaca Uruguay S.A.		2	
ADP S.A.		7	
CALPROSE		2	
Gustavo Fischer Fleurquin		2	
<i>Total</i>		20	
Obtentor/Titular de los Derechos por Grupo Matriz			
Empresas Nacionales			
CALPROSE		1	Uruguay
INIA		16	Uruguay
Empresas Transnacionales			
ChemChina		16	China
Limagrain Europe		1	Francia
SAS Florimond Desprez Veuve et Fils		6	Francia
Serasem, Reserches el Selection Vegetales		2	Francia
Bayer S.A.		2	Alemania
Biotrigo Genética Ltda.		3	Brasil
Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária - EMBRAPA		2	Brasil
OR Melhoramento de Sementes Ltda.		3	Brasil
Asociación de Cooperativas Argentinas, Cooperativa Limi		4	Argentina
Buck Semillas S.A.		4	Argentina
Criadero Klein S.A.		17	Argentina
Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria		7	Argentina
<i>Total</i>		84	

Elaboración propia en base a INASE (2018) y páginas webs de las empresas a fecha de agosto de 2018.

Por último el Maíz, presenta un registro de 168 cultivares, de los cuales 32 no son transgénicos. Sólo uno tiene registro protegido. Respecto al origen, 138 de Argentina, 15 de EEUU, 1 de Uruguay, Australia, Sudáfrica, Brasil y Canadá (tabla 6).

Tabla 6: Cultivares de Maíz, agrupados por obtentor/titular de los derechos.

Maíz			
Obtentor/Titular de los Derechos	cultivares	GM	Origen de la empresa
Lebu S.R.L.*	2		uruguay
Capstone Seeds Pty.	1		Sudáfrica
Crookham Co. Pty. Ltd.	2		EEUU
Harris Moran Seed Co.	2		EEUU
Monsanto Technology LLC	27	bayer	Alemania
Seminis Vegetable Seeds Inc.	2	monsanto/bayer	Alemania
Syngenta Seeds, Inc.	26	chemchina	China
Dupont do Brasil S.A.	2	dupont	EEUU
Snowy River Seed	1		Australia
ACA C.L.	2		Argentina
Albert S.A.	2		Argentina
Argenetics Semillas	3		Argentina
Asociación de Cooperativas Argentinas, Cooperativa Limitada	6		Argentina
Asociados Don Mario S.A.	2	gdm seeds	Argentina
Clasificaciones Murphy S.R.L.	1		Argentina
Diego M. Maranesi	2		Argentina
Dow Agrosciences Argentina S.R.L.	10	Dow Chemical Co	EEUU
Federico Freudenthal	1		Argentina
Illinois S.A.	4	gdm seeds	Argentina
Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria	1	inta	Argentina
IPB Semillas Argentina S.A.	8	Lebu S.R.L.	uruguay
KWS Argentina	14	kws	Alemania
Limagrain Argentina	5	Limagrain	Francia
Pioneer Argentina S.R.L.	17	dupont	EEUU
Rusticana S.A.C.I.F.I.	9		Argentina
Semillas Basso S.A.C.I.A.I.F.	2		Argentina
Semillas del Plata S.A.	1		Argentina
Sursem S.A.	9	Pampa	Argentina
AG Alumni Seed	3		EEUU
Agroempresa Semillas S.A.	1		Argentina
<i>total</i>	168		

*asociado con nuseed, Australia.

Elaboración propia en base a INASE (2018) y páginas webs de las empresas a fecha de agosto de 2018.

4.2.1.2 Circulación

4.2.1.2.1 Distribución

Con respecto a la información vinculada a los acopios de granos, según datos del Registro Nacional de Operadores de Instalaciones de Acopio de Granos (REOPINAGRA), existen 266 registros de acopio para el año 2017, de los cuales 22 no se pudo determinar su actividad principal, por tanto los datos que se manejan son de 244 registros.

En una primera aproximación se puede determinar que 165 de los 244 silos están asociados al acopio de cultivos de secano con una capacidad de acopio de 4.870.108 toneladas. De los 165, en una primera búsqueda podemos aproximar que 116 silos de acopio se dedican principalmente al acopio como actividad logística compra y venta de granos. En algunos casos existen actividades económicas asociadas, pero como rubro secundario. Estos 116 silos tienen capacidad para almacenar 3.940.841 toneladas. Los 49 silos restantes están asociados a emprendimientos industriales o agropecuarios como la lechería y ganadería y, tienen una capacidad de almacenar 929.267 toneladas. Si se identifican los silos de actividad logística de capital transnacional, para el año 2016 la concentración fue de 14,7% respecto a los silos totales asociados a secano (tabla 7). Este porcentaje en acopio es mayor si se le suma el 5% de silos asociados a industrias multinacionales, alcanzando 19,7%. Los principales grupos transnacionales que está operando en el Uruguay desde comienzo del siglo XXI representan a las grandes empresas que operan a nivel global en el comercio de granos son Cargill, ADM y ChemChina (tabla 8). Para comprender de forma más acabada donde se localizan los acopios de las empresas transnacionales y su vínculo con las empresas nacionales se realizó la figura 5. Se aprecia una mayor concentración de capital transnacional en las inmediaciones a los puertos de Nueva Palmira y Montevideo.

Tabla 7: Acopio total de la producción agrícola de secano para el año 2016, en función de diferentes categorías de uso.

SILOS TOTALES	TONELADAS	PORCENTAJ E	CANTIDAD
Acopio Total General			266
Acopio Total Cultivo Secano	4870108	100	165
Acopio Total Cultivo Secano Logística	3940841	80,9	116
Acopio Total Cultivo Secano Industria y otras actividades	929267	19,1	49
Acopio Total Cultivo Secano Industria	736 315	15,1	25
Acopio Total Cultivo Secano Logística Transnacional	718131	14,7	19
Acopio Total Secano industrial transnacional	246867	5	6,0

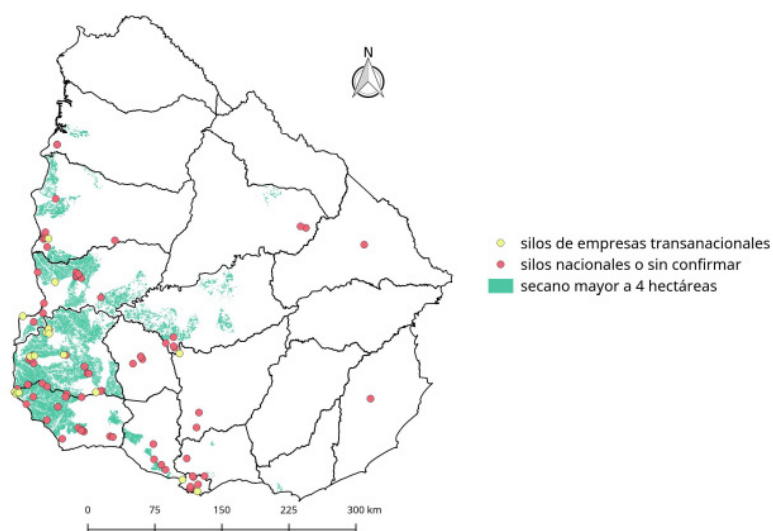
Fuente: Elaboración propia en base a datos de REOPINAGRA (2017).

Tabla 8: Empresas trasnacionales con acopio agrícola.

EMPRESA (Razón Social Uruguay)	TONELADAS	PORCENTAJE	EMPRESA MATRIZ	PAÍS
Kilafen	89998	1,8	Milling and Grain	Argentina
LDC Uruguay	39498	0,8	Grupo Louis-Dreyfus	Francia
Terminales Graneleras Uruguayas	19750	2,0	ET Chile, Barraca Erro, Noble +8	China y Chile
ADM Uruguay	35999	0,7	ADM	EEUU
CDU Cereales del Uruguay	42559	0,9	Cosechas del Uruguay	Argentina
Cereoil Uruguay	91297	1,9	William Johnson y Seaboard Corporation	URUGUAY EEUU
Del Carmen	25299	0,5	Perez Compac Family Group	Argentina
Obrinel	134400	2,8	Grupo Christophersen e Hidrovías do Brasil	Brasil
Garmet	30463	0,6	Perez Compac Family Group	Argentina
Crop Uruguay	88997	1,8	cargill	EEUU
Nidera Uruguayaya	31999	0,7	chemchina	China
Total	718131	14,5		

Fuente: Elaboración propia en base a datos de REOPINAGRA (2017).

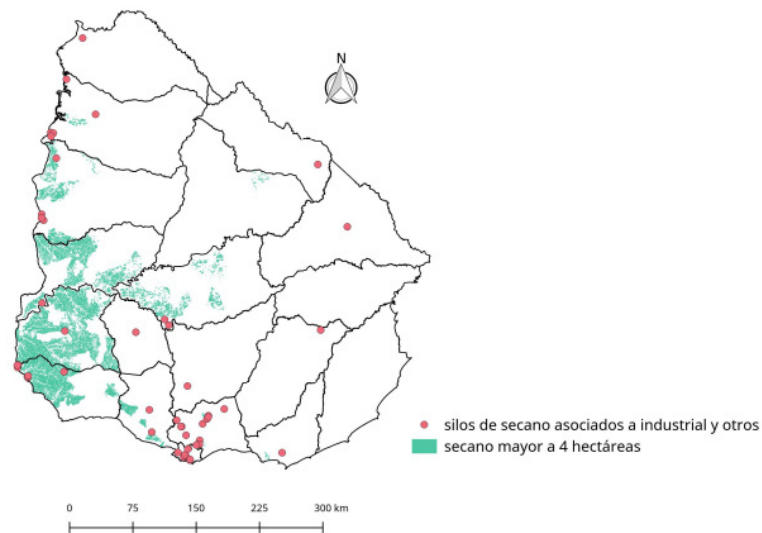
Figura 5: Localización de los silos de capital transnacional y nacional del sector agrícola de secano.



Fuente: Elaboración propia en base a FAO (2015), DICOSE (2016) y REOPINAGRA (2017).

En relación a los acopios vinculados a las diferentes industrias u otras actividades productivas son 49 que se destinan para aceiteras, malterías, molinos, biocombustibles, y ración ya sea para tambos, feedlot, o producción avícola. En la figura 6 se observa una aproximación a los silos asociados a la actividad industrial, con una correlación diferente respecto a las zonas de producción de secano. En cuanto a la actividad industrial, existen rubros altamente concentrados. Se registran 25 silos con una capacidad de acopio de 736.315 toneladas (tabla 9).

Figura 6: Localización de los silos cuyo destino de la producción es la industria y otras actividades.



Fuente: Elaboración propia en base a FAO (2015), DICOSE (2016) y REOPINAGRA (2017).

Tabla 9: Empresas industriales asociadas al secano, con capacidad de acopio.

Empresa	Toneladas	Porcentaje	industria	ET	EMatriz
JUAN B. CANALI S.A.	3499		Molino trigo	no	
	3800		Molino trigo		
	17799		Molino trigo		
	2199		Molino trigo		
	18091		Molino trigo		
	45388	0,9			
MOLINO CARMELO S.A.	4999	0,1	Molino trigo		
COOPERATIVA DE TRABAJADORES DE MOLINO SANTA ROSA	2439	0,1	Molino trigo		
MOLINOS SAN JOSE S.A.	3999		Molino trigo		
	185141		Molino trigo		
	189140	3,9			
MOLINO NUEVA PALMIRA S.A.	9999		Molino trigo		
	9999		Molino trigo		
	19998	0,4			
MOLINO CARMELO S.A.	8899	0,2	Molino trigo		
MOLINO RIO URUGUAY S.A.	45299		Molino trigo		
	4499		Molino trigo		
	49798	1,0			
MOLINO FLORIDA S.A.	4499	0,1	Molino trigo		
MOLINO AMERICANO S.A.	13440		Molino trigo	si	Cañuelas
	12999		Molino trigo		
	26439	0,5			
BARRACA DEAMBROSI S.A.	55999	1,1	alimentos		
COMPANIA OLEAGINOSA URUGUAYA S.A.	13440		Aceitera	no	
	89599		Aceitera		
	103039	2,1			
ALCOHOLES DEL URUGUAY S.A.	5250	0,1	Biocombustible	no	
MALTERIA ORIENTAL S.A.	60666	1,2	Maltería	si	G Metropolis
MALTERIA URUGUAY S.A.	46200		Maltería	si	Ambev
	20229		Maltería	si	
CERVECERIA Y MALTERIA PAYSANDU S.A.	93333		Maltería	si	Ambev
	159762	3,3			
	736315	15,1			

Fuente: Elaboración propia en base a datos de REOPINAGRA (2017).

4.2.1.2.2. Comercialización

En relación a la comercialización de las mercancías vinculadas al sector agrícola, las primeras 51 empresas que exportaron bienes en el año 2017 representaron el 66,5% de las exportaciones totales de bienes. Para el sector de la Soja, las 11 primeras empresas en el año 2016 exportaron el 89% del producto (tabla 10) Fue el tercer producto más exportado a nivel nacional. En el año 2017 la soja representó el 14,2% del monto en dólares exportados en bienes (CIU, 2017). Si se discrimina por origen de capital, como se detalla en la tabla 4.7, el 10,6% resultaron ser empresas transnacionales frente al 3,6% de empresas nacionales, existiendo una relación de 3 a 1 en las exportaciones para las primeras 11 empresas. Este dato muestra de forma clara como el sector agrícola registra una alta transnacionalización de los capitales, siendo principalmente un

oligopolio de cuatro países⁵. Este proceso de expansión y extranjerización del sector ocurrió fuertemente durante este comienzo de siglo (Ceroni, 2018; Oyhançabal y Narbondo, 2018).

Tabla 10: Principales empresas exportadoras de soja para el año 2016 y 2017 sobre el total de bienes exportados.

	Principales empresas Exportadoras	Exportación 2016 (millones de U\$S)	Exportación 2017 (millones de U\$S)	Relación sobre el total de Bienes 2017 (%)	Grupo matriz	Origen del capital del grupo matriz
Multinacional	Cargill Uruguay	152	250	3,2	Cargill	EEUU
	LDC Uruguay	139	212	2,7	LDC	Francia
	Nidera Uruguay	48	99	1,3	Nidera / ChemChina	China
	Kilafen	57	82	1,1	Kilafen	Argentina
	E vera	33	63	0,8	Grupo Noble / ChemChina	China
	Garmet	60	59	0,8	Perez Compac Family Group	Argentina
	CHS Uruguay	31	52	0,7	CHS	EEUU
	<i>subtotal</i>	520	817	14,6		
Nacional	Copagran	40	48	0,6	Copagran	
	ADP	36	45	0,6	Marcos Guigou	
	Barraca Jorge W Erro	151	188	2,4	Barraca Jorge W Erro	
	<i>subtotal</i>	227	281	3,6		
	total	747	1098	14,2		

Elaboración propia en base a CIU (2017).

Con respecto, al sector de la cebada cervecera, la exportación se concentró en dos empresas Maltería Oriental y Cervecería y Maltería Paysandú (AMBEV), siendo las principales empresas del sector, teniendo prácticamente la totalidad del mercado de exportación (tabla 11). En la actualidad existe una producción de cerveza artesanal que comenzó a disputar el mercado interno pero lejos está, por ahora, de llegar a los volúmenes de exportaciones de las empresas transnacionales.

Tabla 11: Principales empresas exportadoras de cebada para el año 2016 y 2017 sobre el total de bienes exportados.

	Principales empresas Exportadoras	Exportación 2016 (millones de U\$S)	Exportación 2017 (millones de U\$S)	Relación sobre el total de Bienes 2017 (%)	Grupo matriz	Origen del capital del grupo matriz
Multinacional	Cervecería y Maltería Paysandú	122	88	1.1	AMBEV/Anheuser-Busch InBev	Bélgica
	Maltería Oriental	49	70	0.9	Grupo metropolis	Brasil
	total	171	158	2		

Elaboración propia en base a CIU (2017).

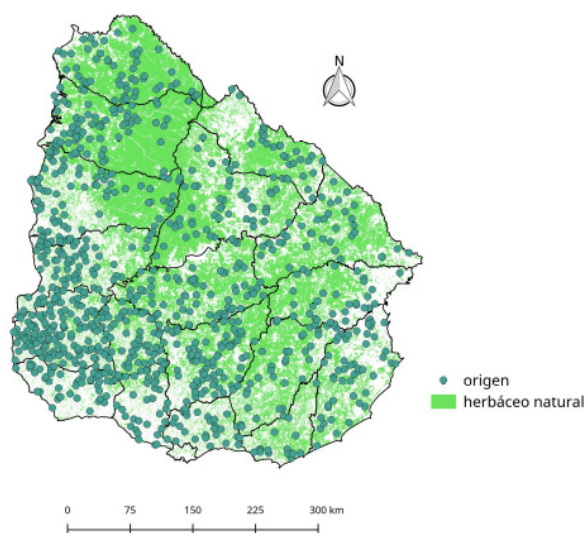
⁵ En la actualidad frente a la globalización financiera, los fondos de inversión, los grupos de accionistas, entre otros, es muy dificultoso determinar con exactitud el origen geográfico de los capitales, una aproximación es identificar la localización de las casas matrices de las corporaciones transnacionales.

4.2.2. La ganadería Vacuna

4.2.2.1. Producción animal e Industrial

La ganadería vacuna en el Uruguay se caracteriza históricamente por la producción en base a “pasturas naturales”, en los últimos años ha surgido un mecanismo que complementa esta producción, denominado corrales de encierro para engorde animal o también conocidos como “feedlots”. Según información de OPYPA (2017) se reportaron 984 explotaciones agropecuarias que enviaron un total 242.326 cabezas de ganado para engorde a corral. En la figura 7 se observa la localización de cada una de las explotaciones agropecuarias que enviaron animales a corral junto con el uso de suelo denominado “herbáceo natural” donde principalmente se produce la ganadería en el Uruguay.

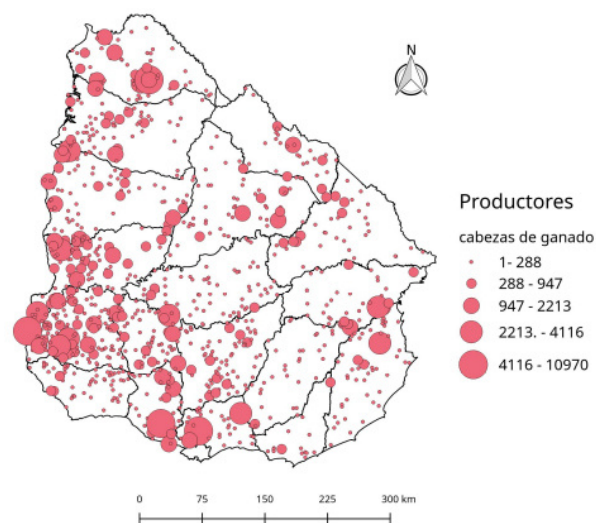
Figura 7: Localización de las explotaciones agropecuarias que enviaron animales para “feedlots” para el año 2017 junto con el uso del suelo “herbáceo natural”.



Fuente: Elaboración propia en base a FAO (2015) y OPYPA (2018).

Es importante resaltar que los 30 productores más grandes, que envían ganado a feedlots, concentran el 39% del total de los reportes. En la figura 8 se muestra la localización de los productores ganaderos que envían sus animales a corrales.

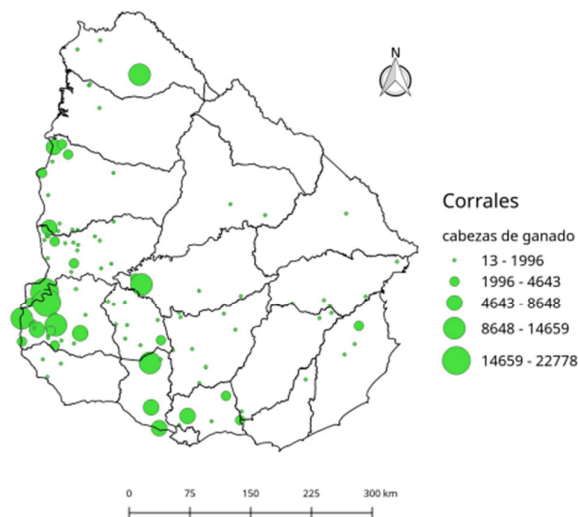
Figura 8: Ubicación de los productores ganaderos que envían animales a los corrales por cantidad de animales enviados.



Fuente: Elaboración propia en base a OPYPA (2018).

Con respecto a los “feedlots” existen dos modalidades, la primera es la hotelería, donde el feedlot es un servicio y el productor de origen mantiene la propiedad del ganado y la segunda, en propiedad en donde el corral y el productor es la misma figura propietaria. Entre ambas representan un total de 107 a lo largo de todo el país. Para el año 2017 habían pasado por corrales unos 271.074 animales. Los primeros 10 corrales manejan un total de 129.561 animales, es decir el 47%. Los 4 primeros 71. 781 animales, un 26% (OPYPA, 2018). La mayoría de los “feedlots” se concentran al oeste del país, siendo el departamento de mayor concentración Soriano con 22 (figura 9).

Figura 9: Localización de los corrales de engorde de ganado en función de la cantidad de cabezas.



Fuente: Elaboración propia en base a OPYPA (2018).

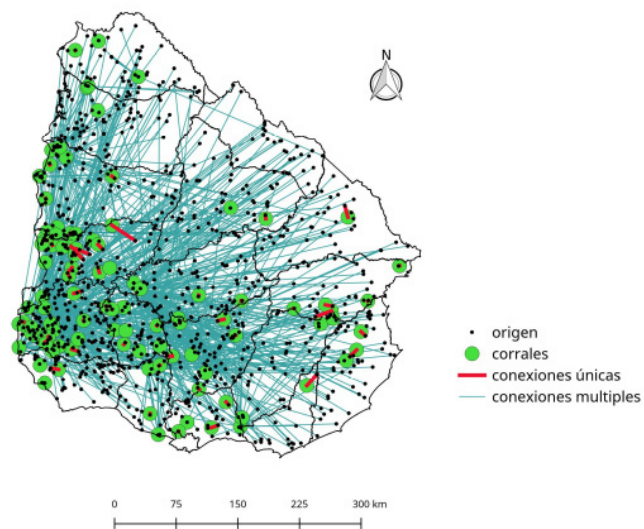
En relación a la composición de los capitales que predominan este rubro, se destacan, la empresa Agronegocios del Plata (ADP), cuenta con el encierro de mayor tamaño “Il Tramonto” que realiza el servicio de “hotelería” donde el ganado no se encuentra en propiedad. En total cuenta con 7 encierros, siendo de los más grandes del país. Entre los 10 más grandes, el primero es de ADP al igual que el cuarto y el octavo. Esta empresa se desarrolla fuertemente en el rubro del secano, cuenta con acopios propios y plantaciones en 8 departamentos. Comenzó como una empresa mixta, entre capitales extranjeros y nacionales, actualmente es 100% nacional (Subrayado, 2015).

La segunda empresa denominada “Establecimiento Colonia” es el segundo encierro de mayor tamaño en registro ganadero para el ejercicio en estudio. Es de propiedad de Marfrig multinacional que se destaca en el rubro frigorífico en el Uruguay. La tercera gran empresa “Conpriste” de capital nacional actualmente desarrolla 3

corrales de engorde, combinados en establecimientos que también desarrollan agricultura de secano.

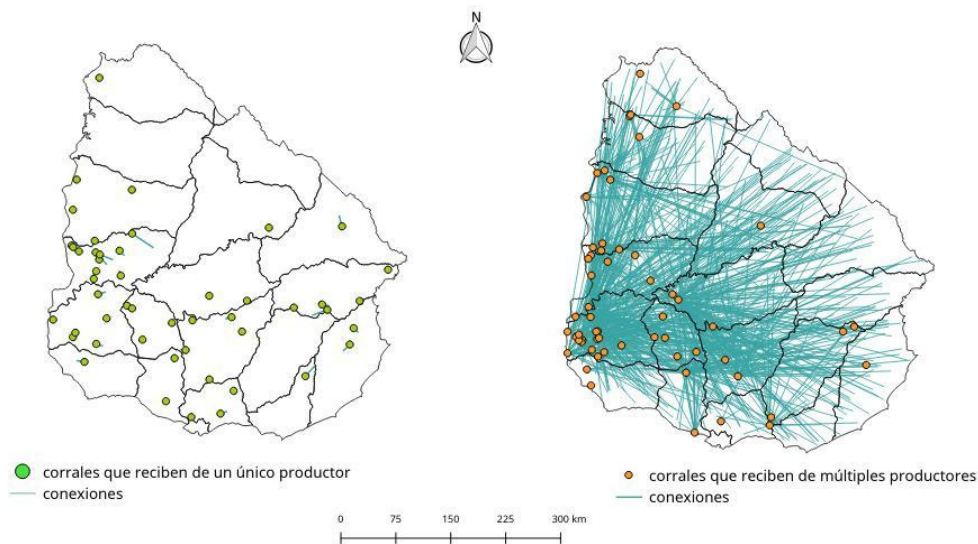
Con respecto a la relación que existe entre las explotaciones agropecuarias y el envío al “feedlot” se realizó un vínculo espacial entre ambos casos (figura 10). Se destaca que 49 corrales reciben de un solo productor, representando un total de 53.273 animales, siendo el 21% del total de lo reportado.

Figura 10: Conexiones entre productores y corrales tomando los productores como origen.



Fuente: Elaboración propia en base a OPYPA (2018).

Figura 11: Conexión entre corrales y productores, distinguidos por corrales que reciben de uno o más productores.



Fuente: Elaboración propia en base a OPYPA (2018).

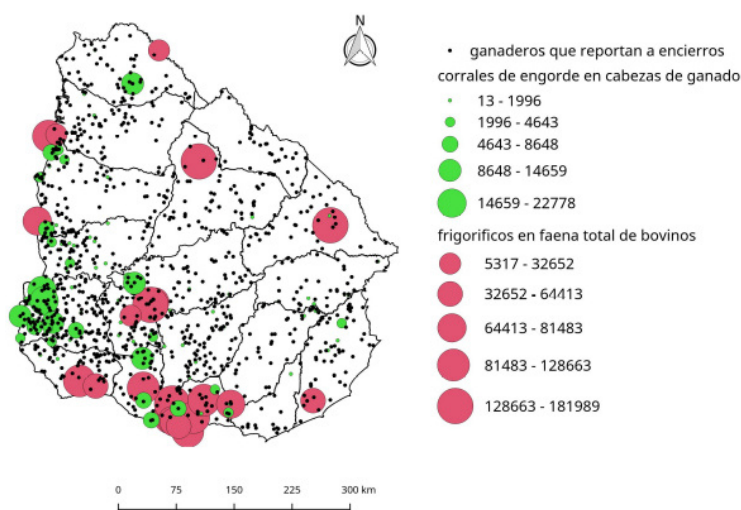
Si se consideran los 30 productores más grandes que envían ganado a feedlots, 14 de ellos son enviados a corrales que registran para el mismo corte temporal la misma cantidad que remite el origen (indicados en verde en la tabla 12). Son 27 los corrales que reciben ganado de los 30 mayores productores y 20 de estos corrales se encuentran entre los 30 más grandes. Un corral recibe de 3 de estos 30 orígenes principales.

Tabla 12: relación entre los orígenes ordenados por volumen con los corrales

posición en lista de orígenes	origen	cantidad de animales	corral de engorde	posición en lista de orígenes	origen	cantidad de animales
1	32	10970	Artigas	21	3	14659
2	744	8320	San José	9	9	8320
3	608	8005	Soriano	6	6	10960
4	52	7837	Canelones	10	10	7951
5	860	4116	Soriano	18	18	4116
6	471	4063	Paysandu	15	15	4643
7	520	3850	Rio Negro	16	16	4602
8	68	3759	Canelones	20	20	3759
9	811	3677	Soriano	4	4	13087
10	169	3434	Durazno	21	21	3709
11	639	2952	Rocha	24	24	2952
12	536	2821	Rio Negro	27	27	2821
13	960	2557	Treinta y Tres	2	2	21257
14	579	2213	Rio Negro	29	29	2213
15	477	2152	Paysandu	12	12	6177
16	953	1996	Tacuarembó	30	30	1996
17	25	1927	Artigas	58	58	21257
18	786	1888	Soriano	85	85	2855
19	296	1875	Flores	34	34	1875
20	728	1746	Salto	83	83	22778
21	757	1685	San José	81	81	10311
22	240	1651	Flores	32	32	1651
23	37	1647	Artigas	58	58	21257
24	854	1527	Soriano	98	98	2466
25	746	1520	San José	80	80	5683
26	58	1497	Canelones	23	23	1497
27	957	1479	Treinta y Tres	104	104	1479
28	779	1449	Soriano	86	86	1449
29	429	1430	Paysandu	48	48	1430
30	402	1417	Lavalleja	47	47	1834

Fuente: Elaboración propia con datos solicitados a OPYPa (2017).

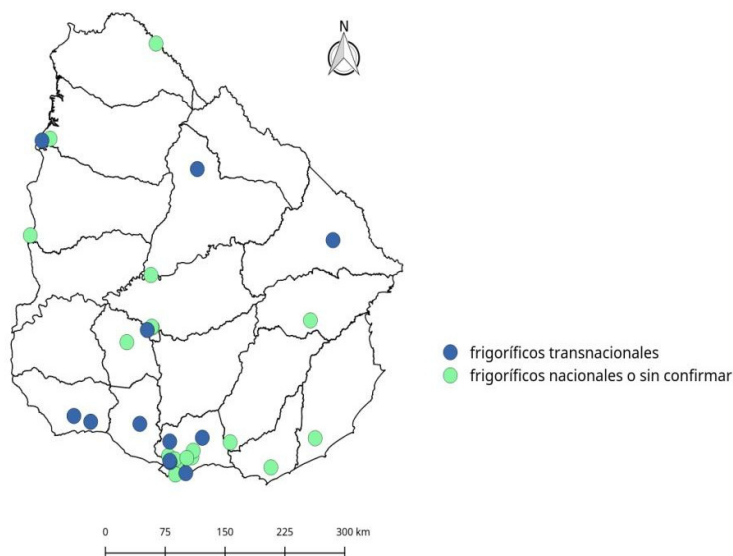
Figura 12: Frigoríficos habilitados para la exportación, corrales de encierro para engorde y productores que reportan a encierros.



Fuente: Elaboración propia en base a OPYPa (2017) y INAC (2017).

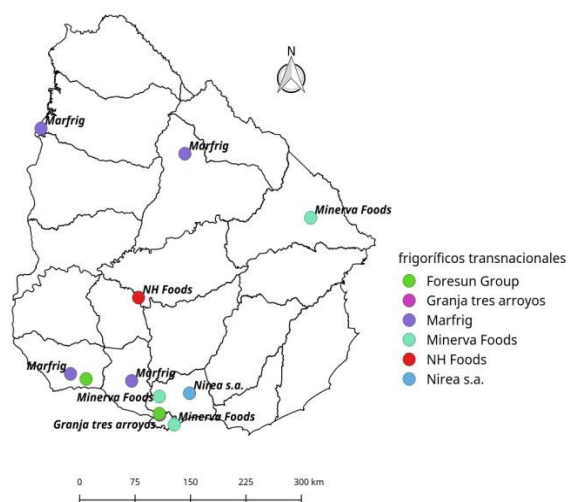
De los 36 frigoríficos que faenaron bovinos en el año 2017, 23 realizaron exportaciones de forma directa, los cuales faenaron un total de 2.204.737 cabezas lo que representa un 94 % del total. Los grupos transnacionales que cuentan con establecimientos, alcanzaron el 58% de la faena total de bovinos, concentrados en 5 grupos que concentran 11 establecimientos (figura 11, 12 y 13).

Figura 13: Localización de las faenas por frigoríficos habilitados para exportación.



Fuente: Elaboración propia con datos de INAC (2017).

Figura 14: Localización de los frigoríficos por grupo multinacional que faenaron bovinos en 2017.



Fuente: Elaboración propia con datos de INAC (2017).

Tabla 13: Faenas de bovinos por establecimiento para Empresas Transnacionales.

Faenas de bovinos por establecimiento para ET				
Año 2017	cabezas			
Grupo Matriz	Establecimiento	total	porcentaje	
Marfrig	Establecimientos Colonia	121228	5,18	
	Tacuarembó s.a.	172559	7,37	
	La Caballada Cledinor s.a.	117155	5,01	
	Inaler s.a.	97250	4,16	
	total	508192	21,72	
Minerva Foods	Canelones s.a.	157132	6,72	
	Carrasco s.a.	100059	4,28	
	Pul s.a.	146635	6,27	
	total	403826	17,26	
Nirea s.a.	San Jacinto Nirea s.a.	128663	5,50	
NH Foods	BPU Meat	181989	7,78	
Sundiro	Lorsinal s.a.	74860	3,20	
	Matadero Rosario Rodantel s.a.	58717	2,51	
	total	133577	5,71	
total ET		1356247	57,96	
total faena 2017		2339985	100	

Fuente: Elaboración propia con datos de INAC (2017).

Debido a la importancia de los grupos transnacionales en el conjunto de la producción y comercialización del sector cárnico es que se profundizará en cada uno de ellos para comprender su estructura interna.

Marfrig

Es una empresa multinacional cuyo origen de capital es brasilero, que está presente en 22 países. En Uruguay, cuenta con cuatro empresas que implican 5 plantas agroindustriales, a su vez cuenta en propiedad con un encierro para engorde a corral en el departamento de Río Negro (figura 14 y tabla 13). Además arrendó un corral en San José en 2011, se desconoce si arrienda en actualidad (Observador, 2011). Su actividad productiva directa se encuentra distribuida en 5 departamentos, y cuenta con una oficina comercial en Montevideo. Las empresas que son adquiridas entre 2006 y 2007 son: “Establecimientos Colonia”, “La Caballada”, “Inaler” y “Frigorífico Tacuarembó”. En 2010 adquiere la unidad de Engorde a Corral. En el 2017 representó el 23,41% de las exportaciones en el sector cárnico (INAC, 2017). Dentro de su estrategia productiva, por un lado, establece acuerdos con productores de engorde con precios acordados y compra de ración y por otro lado, mantiene un club de 75 productores certificados en producción en pradera, que se concentran en unas 211.000 hectáreas. Por último, es importante resaltar que la empresa de “Establecimientos Colonia” registra una capacidad propia de acopio en silos de 15.999 toneladas (Marfrig beef, 2016).

NH Foods

Es un grupo empresarial transnacional con sede en Japón que en 2017 adquiere de la firma inglesa BPU. La agroindustria fue el primer exportador por establecimiento en 2015 y 2017, y el segundo en 2016, detrás de frigorífico Tacuarembó de Marfrig (INAC, 2017). Mantiene un club de productores de ganado de alta calidad, con sistemas de ración y engorde y prácticas certificadas, que exigen formas de producción estandarizadas a los productores.

Minerva Foods

Es una empresa trasnacional de origen brasilero que se instala en Uruguay cuando compra en 2011 el establecimiento de “Pul S.A”. En el año 2014 adquiere la empresa “Frigorífico de Carrasco”, y 2017 compra la empresa “Frigorífico Canelones” (figura 14

y tabla 13). Además cuenta con una empresa asociada para exportación de ganado en pie. Faenó en 2017 alrededor del 17% de vacunos, y en el sector cárnico exportó alrededor del 16% del total (INAC, 2017).

Sundiro Holding - Foresun Group

El grupo empresarial multinacional adquirió las acciones de la empresa “Foresun Group” que cuenta con la totalidad de la firma “Rondatel” (frigorífico Rosario) y el 50 % de “Lorinsal” (Frigorífico Melilla) y la planta de procesado y empacado de carne de “Lirtix” (País, 2018b). En total durante el año 2017 faenaron alrededor de un 5 % (INAC, 2017).

Grupo Perez Compac

El grupo de origen de capitales Argentinos adquirió recientemente la totalidad del “Frigorífico San Jacinto Nirea”. Siendo una de las plantas con mayor faena sostenida, además que cuenta con la habilitación para ovinos. El Grupo Perez Compac desarrolla además producción por encierro para engorde a corral, y agricultura intensiva para ración y venta, en el establecimiento Del Carmen Acisa. Además cuenta con una empresa para el desarrollo exclusivo de agricultura intensiva de secano, GARMET, que se encuentra entre las principales firmas exportadoras (País, 2018a).

Por último, existe el “Frigorífico Florida” que fue adquirido por capitales extranjeros de origen Chino y Venezolano que comenzó a operar en el año 2018, pero que al momento no tiene habilitación para la exportación (Observador, 2018)

4.2.2.2. Circulación

4.2.2.3. Comercialización

En lo que refiere a exportación en el año 2017, los 5 grupos transnacionales representaron un 60% de las exportaciones del sector cárnico, lo que representó unos 1.128.929 miles de USD (tabla 14) En los años 2015 y 2016, el porcentaje si bien fue mayor 63%, el volumen en miles de dólares fue menor 1.106.269 y 1.105.069

respectivamente, donde todos los establecimientos en líneas generales exportaron en mayor cantidad.

Tabla 14: Exportaciones de transnacionales en el sector cárnico en miles de dólares.

Grupo Matriz	Establecimiento	2015		2016		2017	
		miles de usd	%	miles de usd	%	miles de usd	%
Marfrig	Establecimientos Colonia	92759	5.3	106023	6.09	109877	5.91
	Tacuarembó s.a.	149481	8.54	174657	10.03	162451	8.74
	La Caballada Cledinor s.a.	83816	4.79	72842	4.18	85710	4.61
	Inaler s.a.	84209	4.81	77214	4.43	77107	4.15
	total	410265	23,45	430736	24,73	435145	23,41
Minerva Foods	Canelones s.a.	115588	6.61	97685	5.61	112797	6.07
	Carrasco s.a.	87695	5.02	70619	4.05	78593	4.23
	Pul s.a.	145493	8.32	137980	7.92	120159	6.46
	total	348976	19,95	306284	17,59	311549	16,76
Nirea s.a.	San Jacinto Nirea s.a.	105541	6,03	104764	6,02	105456	5,67
NH Foods	BPU Meat	160010	9,15	151505	8,7	165112	8,88
Sundiro Holdin	Lorsinal s.a.	54311	3.1	68487	3.93	66827	3.6
Foresun Group	Matadero Rosario Rodantel s.a	27166	1.55	43293	2.49	44840	2.41
	total	81477	4,65	111780	6,42	111667	6,01
	total transnacionales	1106269	63,23	1105069	63,45	1128929	60,74
	total del sector cárnico	1.749.581	100,00	1.741.693	100,00	1.858.655	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a INAC (2017).

Los grupos transnacionales Marfrig y Minerva foods alcanzaron un volumen de exportación equivalente al conjunto de los frigoríficos nacionales.

4.2.3. Silvicultura

4.2.3.1. Producción

Viveros

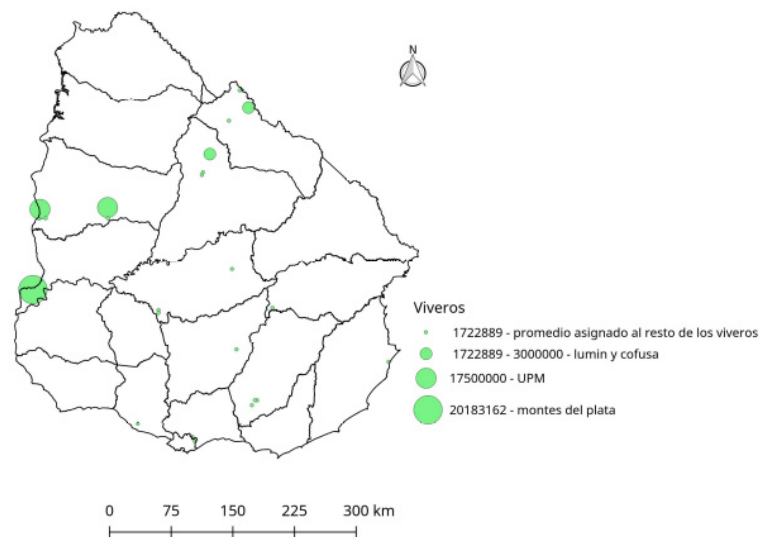
En relación a la existencia y producción de viveros forestales, existen un total de 29, de los cuales 27 se pudo acceder al contenido de la información. Para el año 2017, la capacidad de producción fue de 96.863.844 plantas, existiendo un aumento durante los últimos 5 años y una gran concentración comparado con los años 1990 donde se llegaron a registrar 115 viveros con una producción de 41.221.300 plantas (MGAP, 2017). Es interesante resaltar que 3 viveros concentran el 58% de la producción. Sólo los dos de UPM tienen la capacidad de producir 35 millones plantines y el vivero de Montes del Plata produce 20 millones en el 2017. La tercera empresa, Lumin⁶, también cuenta con un vivero con capacidad de producir aproximadamente 3 millones de clones, más un porcentaje de semillas (MGAP, 2017). Se encuentra concentrada la producción de plantines en empresas y en variedad, el Eucalyptus representa el 99,5% de las plantas

⁶ Es una razón social que pertenece al grupo de capitales de Timberland Investment Group.

siendo el 59,6% E. Dunnii y 30,9% Grandis. La figura 15 contiene el número total plantines agrupados por los cuatro grupos empresariales más importantes (UPM, Montes del Plata, Lumin y Cofusa).

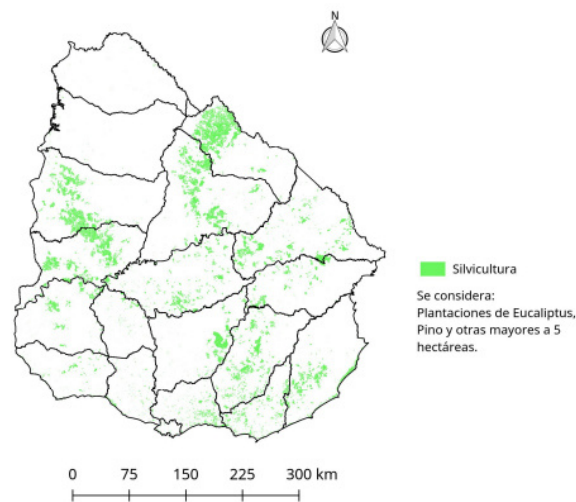
En relación al despliegue espacial sobre las tierras agropecuarias, las empresas transnacionales mantienen en propiedad y arrendamiento la mayor parte de la superficie plantada. Además de tener una superficie significativa de tierras en propiedad que se utilizan con otros fines. En el año 2017 se registran en el mapa 1.176.865 hectáreas con silvicultura, sin considerar montes de abrigo, y superficies menores a 5 hectáreas (figura 16).

Figura 15: Distribución espacial de los viveros forestales en relación al número de plantines.



Fuente: elaboración propia a partir de la encuesta nacional de viveros e información de empresas, MGAP (2017).

Figura 16: Distribución espacial de las plantaciones silvícolas en Uruguay.

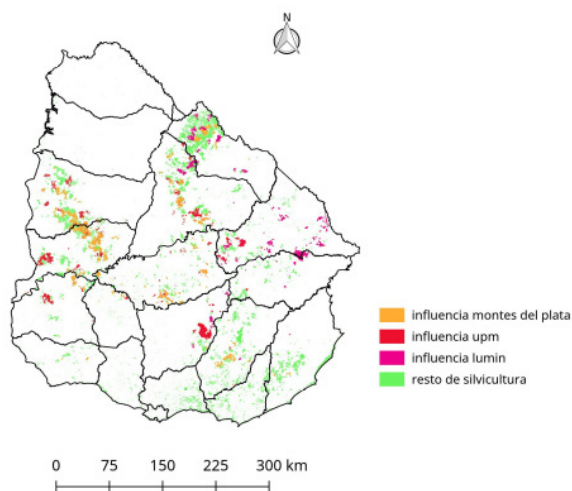


Fuente: Elaboración propia en base a imágenes Landsat 2017.

En base a los informes de las autorizaciones ambientales que comprenden predios mayores a 100 hectáreas para el período 2004-2017, se habilitaron una 612 corresponden a empresas transnacionales, de las cuales 485 representan a los tres grandes grupos de capitales (Montes del Plata, Forestal Oriental y Lumin) (DINAMA, 2017). Para identificar la distribución espacial de dichas autorizaciones se realizó un buffer de 2500 a partir de cada punto (figura 17), lo cual evidencia, que las empresas que mantienen cierta concentración espacial, son “Montes del Plata” que se ubica principalmente en los departamentos de Paysandú, Río Negro, Tacuarembó, Soriano, Flores y Durazno, mientras que “UPM” se localiza en los mismos departamentos que “Montes del Plata” pero avanza más hacia el este del país. Por último “Lumin” se concentra en la región noreste que abarca los departamentos de Rivera, Tacuarembó y Cerro Largo. A su vez, la figura 18, evidencia el peso de las transnacionales en el

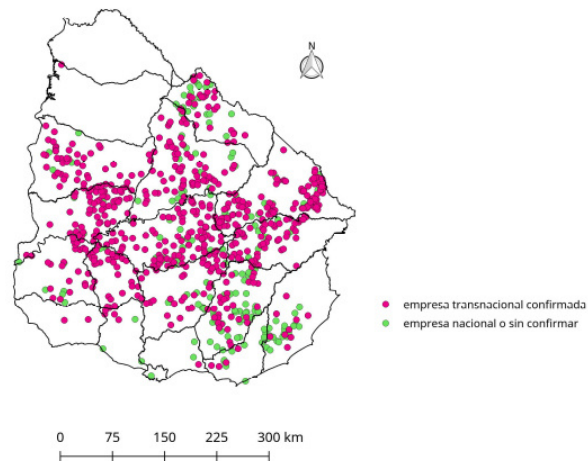
espacio agrario del Uruguay, en el cual se complementa con la figura 19 en donde se distribuyen el conjunto de las empresas eliminado a UPM y Montes del Plata, lo que establece una clara concentración de las empresas más pequeñas al este del país, mientras que UPM y Montes del Plata su estrategia espacial es hacia el centro y el oeste del país.

Figura 17: Zona de influencia territorial de las principales empresas de la silvicultura.



Fuente: Elaboración propia en base a DINAMA (2018)

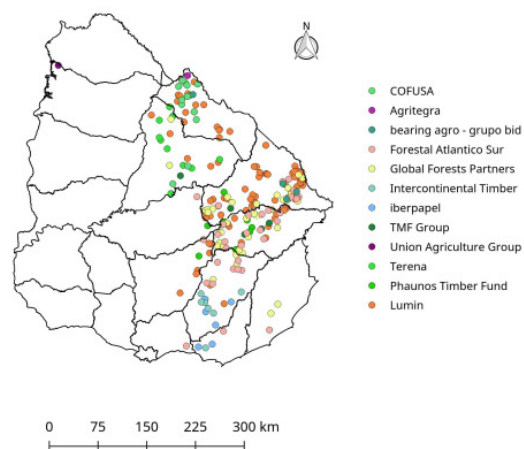
Figura 18: Habilitaciones de DINAMA para predios mayores a 100 hectáreas por origen de empresa.



Fuente:

Elaboración y clasificación propia, con información de habilitaciones de DINAMA disponibles, consultados en 2018.

Figura 19: Habilitación para superficies mayores a 100 hectáreas de las empresas multinacionales y Cofusa, sin UPM ni Montes del Plata.



Fuente: Elaboración y clasificación propia, con información de habilitaciones de DINAMA disponibles, consultados en 2018.

Según la información brindada en las páginas webs por las tres grandes empresas (UPM, Montes del Plata, Lumin), la tierra administrada asciende a unas 433.000 hectáreas, bajo propiedad o arrendamiento, lo que representa un 40% de la superficie plantada al año 2017. Si sumamos las tierras en las que no realizan silvicultura asciende a 630.000 hectáreas (Observador, 2014; Montes del Plata, 2017; UPM, 2018). Esta es la superficie directa, sin contar empresas que le venden sus recursos madereros a las plantas. Por último, si agregamos otras empresas transnacionales de menor peso en el sector, se asciende a un 58 % (tabla 4.12).

Otro fenómeno que ocurre en la producción, por parte del oligopolio que establecen las transnacionales, descrito por Gautreau (2014) refiere a las asociaciones o los acuerdos de fomento, donde el productor negocia producir para la empresa bajo los estándares de asesoramiento e insumo, lo que implica un mayor control sobre la producción.

Tabla 15: Empresas que manejan o manejaron tierras del 2011 a 2018.

Empresa	tierras			plantadas			año	GM	Origen
	propiedad	arrendamiento	total	propiedad	arrendamiento	total			
Forestal Oriental	255000	110000	365000	146000	77000	223000	2018	UPM	Finlandia
Montes del Plata						145000	2018	Arauco - Stora Enso	Chile - Sueco Finlandés
Global Forests Partners			140595				2011	Timberland Investment Group	Brasil-EEUU
Cofusa						40000	2018	Urufor - Cofusa	Uruguay
Lumin			120000			65000	2017		Brasil
Maderas del Uruguay s.a.						40000	2018	Foresur - Grupo Forestal	inversores nac y ext - Chile
Terena			20678			14977		Terena	Chile
Los Eucaliptus s.a.			10800					Iberpapel	Vasca
Forestal Atlantico Sur	40000	10000	50000					FAS	Uruguay-Chile
Intercontinental Timber									Suecia

Fuente: Elaboración propia en base a información de las empresas y prensa. Nota: En las celdas vacías no se pudo acceder a la información.

Con respecto a la fase industrial, se destacan los emprendimientos de las tres CNT más importantes, siendo “UPM” con una capacidad 1.3 millones de toneladas de celulosa al año y “Montes del Plata” 1.4 millones de toneladas al año. Para el caso de “Lumin” se especializa en la producción de madera aserrada, la cual para el año 2014 produjo alrededor de 250 000 metros cúbicos (Observador, 2014).

Si se realiza una comparación con la encuesta de aserraderos, que no incluye carpinterías, plantas de impregnación, ni fábrica de tableros, de los 62 aserraderos

consultados en 2016 procesaron 804 082 m³ donde 4 de ellos, consumieron 544 437 m³ (MGAP, 2017).

Posteriormente también entra en funcionamiento Frutifor un aserradero de capitales trasnacionales (ex- urupanel) que para el 2017 consume entre 100.000 y 140.000 m³ (ICIFORESTAL, 2017). Estas empresas de gran porte, concentran la mayor superficie, la mayor capacidad industrial, energética y logística. Se puede inferir que entre las dos multinacionales mencionadas se producen en un año más de 400 000 m³ de producción sostenida, representando un tercio del total de la madera aserrada.

La empresa nacional URUFOR destaca en exportaciones y también en el rubro de aserraderos, siendo de las 3 empresas más grandes del país, con una capacidad anual de producción de 360 000 m³ (URUFOR, 2017).

Un elemento importante a destacar es que en el propio proceso productivo, las CTN producen energía y su excedente es comercializado a UTE. De esta forma las principales empresas se vuelven proveedoras en la generación de energía renovable (tabla 16).

Tabla 16: Plantas de cogeneración de energía de las principales empresas silvícolas.

Plantas de cogeneración de energía		
Empresa	Consumo Propio (Mega Wat)	Destino a la Red de UTE (Mega Wat)
UPM	95 a 100	30 a 35
Montes del Plata	90	80
Lumin	6 a 7	4 a 5
Urufor	4	6

Fuente: Elaboración propia en base a la información de empresas disponible en web.

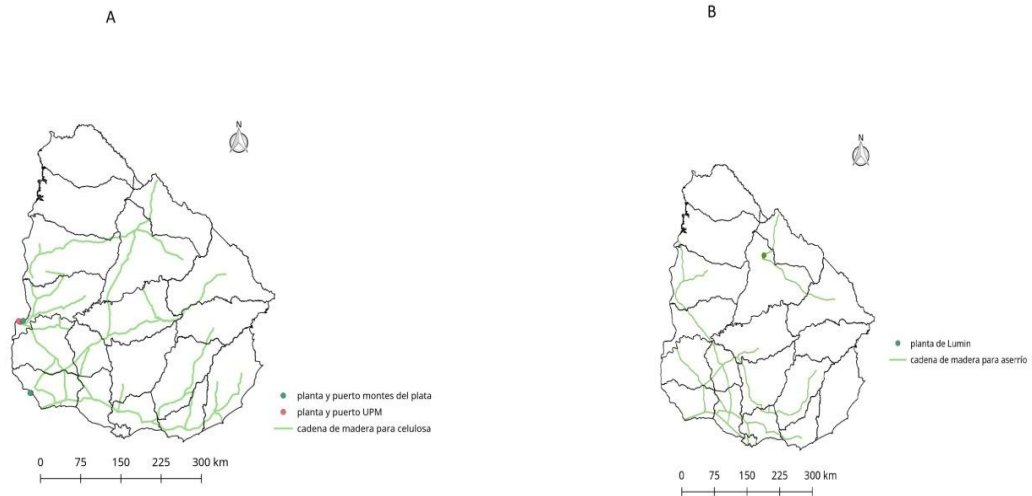
4.2.1.3 Circulación

4.2.1.3.1 Distribución

Si se observa la información disponible sobre el transporte de la madera, referida a las toneladas movilizadas en las rutas nacionales, se desataca como la madera relacionada a la industria del aserrío se divide en dos regiones separadas, el noreste y el suroeste,

mientras que para la industria de la celulosa existe una conectividad en la totalidad del país. Esta movilidad del capital de la madera está directamente asociado a la localización de las agroindustrias.

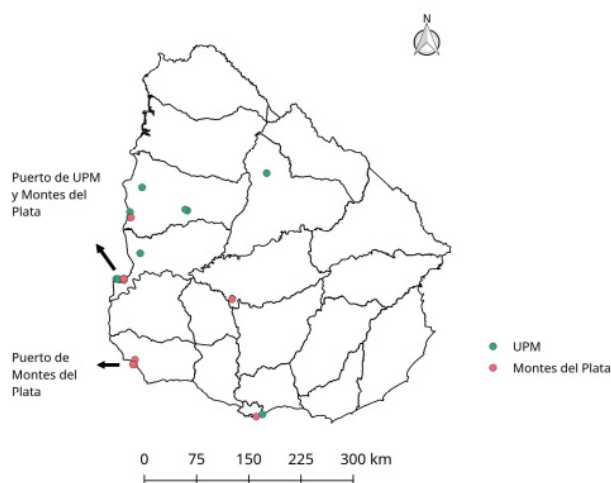
Figura 20: Principales rutas de circulación de la madera, tanto para la industria de celulosa (A) y aserrío (B).



Fuente: Elaboración propia con información disponible de MTOP (2012).

Tanto UPM como Montes del Plata desarrollan oficinas territoriales y cuentan con puertos propios, para el traslado de madera y pasta de celulosa (figura 21).

Figura 21: Oficinas territoriales y puertos de UPM y Montes del Plata.



Fuente: Elaboración propia en base información disponible en la páginas webs de UPM y Montes del Plata (2018).

4.2.1.3.2 Comercialización

La silvicultura tuvo un volumen de extracción para el 2016, 14 126 000 metros cúbicos de madera en rollo, el 68.8% se destinó para pulpa, el 19.8 % se destinó para combustible y para troza de aserrío y chapas fue de 11.4 % (DIEA, 2017).

En las exportaciones en el año 2017 considerando el informe de la Cámara de Industrias, las primeras 5 empresas que aparecen en el rubro madera son: Eufores propiedad de Montes del Plata, Forestal Oriental que es propiedad de UPM, Uruply (ex Weyerhaeuser), Urufor, Forestal Atlántico Sur (tabla 17) (CIU, 2017).

Tabla 17: Principales empresas exportadoras de madera.

Empresa exportadora	Exportacion en millones de dólares		Participación %
	2016	2017	2017
Eufores	306	331	4,2
Forestal Oriental	239	242	3,1
Uruply	60	70	0,9
Forestal Atlántico Sur	55	52	0,7
Urufor	41	51	0,6
en base a camara de industria			

Fuente: Elaboración propia en base a CIU (2017).

Es pertinente considerar que las actuales plantas de celulosa en el Uruguay se encuentran en zonas francas por ello las exportaciones se realiza entre empresas del mismo grupo trasnacional. Pero también otras empresas declaran exportar a UPM o Montes del Plata, como son los casos del consorcio Forestal Atlántico Sur⁷ (FAS, 2018), Urufor grupo de interés económico nacional y extranjero (Observador, 2016), Foresur siendo un grupo de productores que concentran alrededor de 21 mil hectáreas (Crónicas, 2016), y por último la empresa sueca Intercontinental Timber (Tardaglia, 2017).

En referencia al consumo de madera, por destino de las exportaciones, las tres primeras empresas acaparan el mercado de madera uruguayo, principalmente las dos plantas de pasta de celulosa. Siendo un cuello de botella claro del capital trasnacional en el Uruguay.

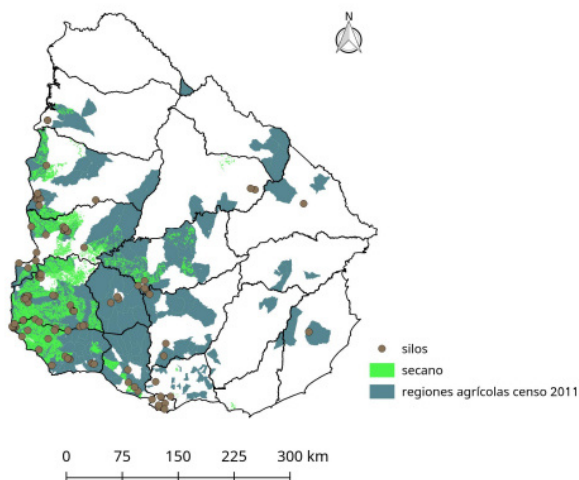
4.3 Los territorios del agronegocio y las regiones agropecuarias

Según los datos analizados sobre el comportamiento de la agricultura de secano durante el comienzo del siglo XXI, se destaca que existe una expansión sostenida de la producción y circulación del capital agrícola en el conjunto de la cadena agroindustrial, localizado principalmente en los territorios del suroeste del país. Si se compara con la propuesta de regionalización agropecuaria realizada por el MGAP (2015) para el año

⁷ Grupo empresarial de capitales de Uruguay y Chile.

2011, se comprueba una aglomeración de la producción en los departamentos de Río Negro, Soriano y Colonia (figura 22).

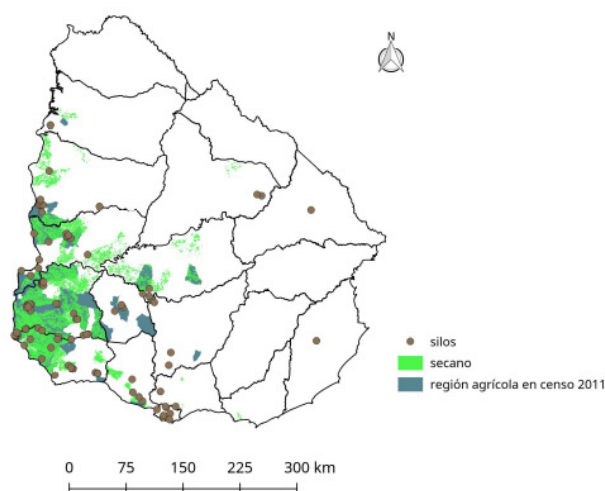
Figura 22: Regiones Agrícolas para el censo 2011 y producción de secano 2015-2016.



Fuente: Elaboración propia en base MGAP (2015), DICOSE (2015) y REOPINAGRA (2017).

La producción de secano se encuentra en expansión si se la compara con la región de exclusividad agrícola para el 2011 (figura 23), y a su vez, esa expansión se encuentra contenida en las regiones mixtas que contenían producción agrícola junto con lechería, ganadería o actividad pecuaria (figura 22). En lo que refiere en la comparación con la región agrícola en el censo 2011 a priori, el rubro pareciera expandirse en las zonas en la que ya se encontraba junto con otros rubros.

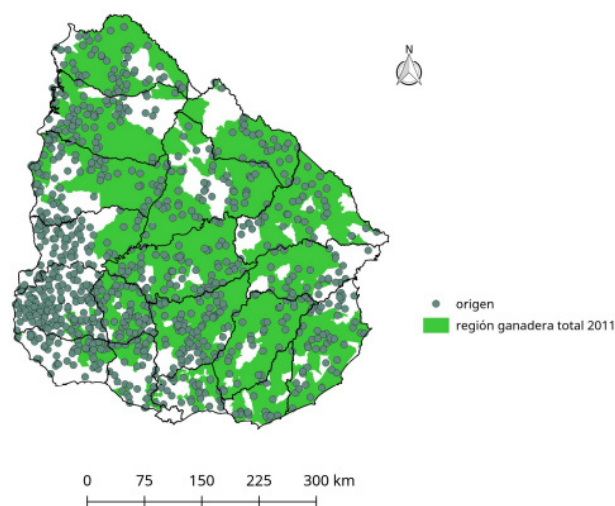
Figura 23: Región Agrícola para el censo 2011 y producción de secano 2015-2016.



Fuente: Elaboración propia en base MGAP (2015), DICOSE (2015) y REOPINAGRA (2017).

En relación al sector ganadero se observa una dispersión espacial de la producción en la totalidad del país. Si se comparan los datos con las regiones ganaderas del MGAP (2015), en relación con la fase productiva asociada al corral, existe un 41 % de los feedlots que quedan afuera de las áreas de enumeración definidas como ganaderas y si sumamos a los productores que remiten su ganado a feedlot es de 43 % (figura 24 y 25). Los corrales de feedlot se encuentran dentro de la región de secano y las zonas mixtas de secano y ganadería, lo que podría responder al abastecimiento de raciones para los feedlots. Respecto a la región ganadera del censo 2011, es llamativo que esta forma de producción en corral se encuentra tanto en número de corrales como de cabezas de ganado con una mayoría por fuera de la región mencionada. Los productores que remiten ganado si bien la mayoría se encuentra dentro de la región es significativo el número de productores que no.

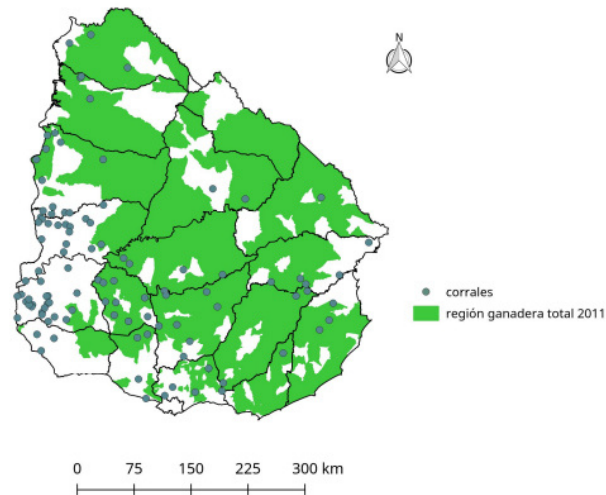
Figura 24: Regiones Ganaderas para el censo 2011 y productores que remiten a Feedlot 2017.



Fuente: Elaboración propia en base MGAP (2015), OPYPA (2017).

La región forestal del 2011 contiene la gran mayoría de los parches de silvicultura, salvo en el centro del País que se encuentran parches de producción silvícola en dispersión fuera de la región del 2011 (figura 26). La región forestal como era de esperarse ya que es un rubro de ciclos más largos, es la que menos variación presenta. De todas formas el centro del país comienza a tener una mayor presencia de silvicultura fuera de la región forestal del 2011.

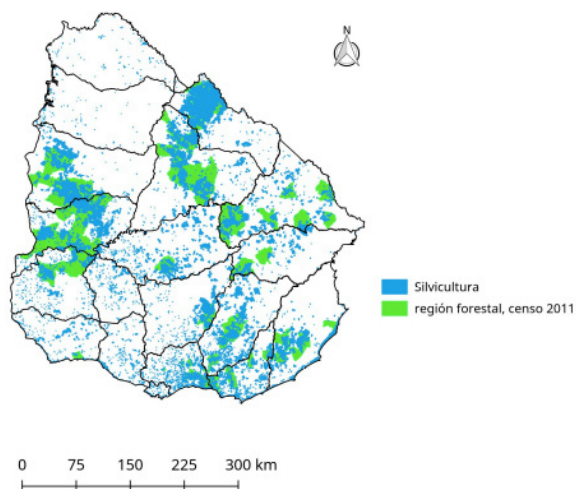
Figura 25: Regiones Ganaderas para el censo 2011 y corrales de Feedlot 2017.



Fuente: Elaboración propia en base MGAP (2015), OPYPA (2017).

En definitiva el ejercicio de comparación de las regiones agropecuarias del MGAP (2015) con los principales resultados del presente capítulo, reflejan por un lado, como los sectores agrícola y ganadero no se ajustan a dicha regionalización, ya que si bien el criterio del MGAP es el porcentaje que cada rubro tiene dentro de cada superficie censada para área de Enumeración, lejos está de ser una regionalización que integre el conjunto de las fases del capital, lo que evidencia cierto desacople espacial. No siendo así el sector forestal que necesita de una inversión fija inicial lo que determina una movilidad menor. A su vez, es interesante identificar que la mayoría de los territorios agrarios están fuertemente determinados.

Figura 26: Región Forestal para el censo 2011 y Silvicultura para el año 2017.



Fuente: Elaboración propia en base MGAP (2015), Landsat (2017).

4.4. Discusión final

4.4.1 Características del Agronegocio

4.4.1.1. Agricultura de Secano

4.4.1.1.1. Producción

Como indican los antecedentes ha sido el sector de mayor expansión en un corto periodo de tiempo, generando una intensificación en los cultivos de verano, la presencia de doble cultivos y una predominancia total en la zona de suelos de mayor fertilidad para este tipo de cultivo.

Se presenta de forma flexible en la fase de producción, se modifica temporada a temporada y depende de los precios año a año, pues existen grandes transnacionales y productores que tienen tierras, y un número de productores que fluctúa en esta producción o arrienda para la producción, no existe una fuente de información clara en este sentido. El paquete tecnológico, insumos, semilla y técnica son en el rubro soja controlados por multinacionales, adquiriendo parte de la ganancia y la renta por este mecanismo, del que se depende prácticamente en su totalidad para poder colocar los productos y adquirir los precios de las bolsas internacionales. El nivel de dependencia con las empresas multinacionales en el rubro soja es total. Se encuentra presente en la fase productiva de forma hegemónica y altamente concentrada, a través de la semilla y los servicios.

La realidad de los productos de invierno, responden a una realidad variada y con mayor alternancia sin haber un paquete dominante en la forma de producir. Los productores de cebada acuerdan calidad y precio previo a la plantación con la industria. En lo que atañe a las semillas de trigo y maíz, existe una realidad variada, sin un patrón claro.

4.4.1.1.2. Circulación

4.4.1.1.3. Distribución

El capital trasnacional participa aunque no de forma hegemónica en la fase de acopio y logística, para luego sí concentrarse en la fase de exportación. La locación de almacenamiento se encuentra asociada las zonas de producción y a los dos puertos de exportación.

La venta del producto final de la soja se dedica a la exportación y por lo general son atadas a la venta de los paquetes de la fase productiva. La soja es el producto de exportación dominante dentro del secano, y con un porcentaje alto del volumen de exportación de bienes a nivel nacional. Se concentra en una relación de 3 a 1 en las empresas transnacionales que participan en todas las fases del sector.

El caso de la cebada encuentra siempre el mismo destino industrial y departamentos técnicos, asesoran a productores y acuerdan previamente el precio y el destino de la producción. Dos empresas transnacionales acaparan el total de las exportaciones.

4.4.1.2. Ganadería

La ganadería es un rubro histórico y parte de la matriz social y económica del espacio agrario y el conjunto del territorio nacional. En ese marco ha tenido un desarrollo propio en función de la renta y la ganancia de capitales nacionales.

4.4.1.2.1. Producción

El capital transnacional y las características de innovación, como lo son la compactación de los ciclos productivos e intensificación agraria se desarrollan con mayor claridad a partir del desarrollo de engorde por encierro a corral (EEC), que tuvo un marginal comienzo en la década de los 90' y un salto cuantitativo dada la apertura de mercados con exclusividad (cuota 481) .

Aquí el capital transnacional, en los últimos años adquirió los principales frigoríficos del país, tras-nacionalizando en un porcentaje mayoritario las exportaciones y las faenas realizadas. Los nuevos mercados y los precios internacionales motivaron a las empresas transnacionales a invertir en Uruguay, que ya se destacaba en el rubro y los mercados que demandan calidad. En los últimos años tanto China como Europa aumentaron significativamente las compras de carne a Uruguay con la habilitación de cuotas específicas.

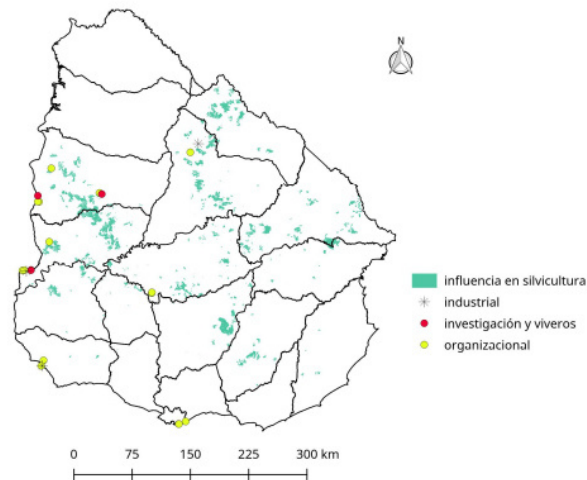
Para el caso de Europa se habilitó la cuota 481 de una calidad alta que exige los últimos 100 días de engorde a corral. Esto generó un efecto de expansión de esta forma de producción en el país. Si bien el porcentaje de producción asociada es baja, un 11-12% según datos de OPYPA (2017) del total del stock, ha venido en aumento desde la apertura de los mercados ya mencionados.

4.4.1.3. Silvicultura

4.4.1.3.1. Producción

Existen capitales nacionales y extranjeros produciendo silvicultura de forma agroindustrial. Dado los volúmenes el peso de las EETT es muy superior en todos los aspectos estudiados. Optan por una integración vertical participando de todas las fases que se desarrollan en territorio nacional, así lo hagan de forma directa y explícita o utilicen un sistema de tercerizaciones (figura 27). Las proyecciones internacionales marcan las orientaciones del rubro a través de las principales EETT que se encuentran instaladas, estas a su vez marcan la orientación a los capitales nacionales en la producción silvícola, donde desbordan técnicas, capacidades y mercados.

Figura 27: Comparación del peso relativo de 3 multinacionales frente a toda la silvicultura.



Fuente: Elaboración propia en base MGAP (2017), DINAMA (2018) webs de las empresas.

Certifican la producción por no extraer del medio y no sustituir bosques, y por no utilizar transgénicos. En todos los casos son producciones intensivas, localizadas en los suelos de prioridad forestal. El proceso de intensificación existe a partir del cambio de uso de suelo, la mejora genética de las especies para celulosa y la aplicación de paquetes tecnológicos asociados. El principal objetivo es acortar los años de corte.

La renta de la tierra para los capitales trasnacionales es apropiada totalmente en la fase productiva en propiedad.

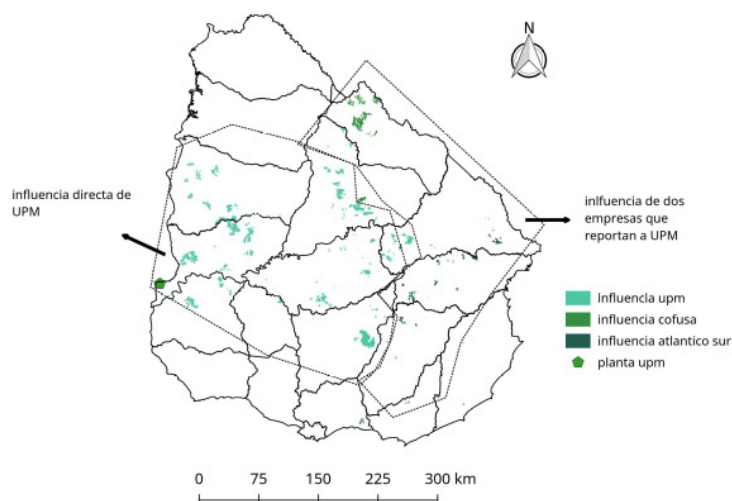
4.4.1.3.2. Circulación

Se desarrollan enclaves territoriales en torno a la fase industrial y logística de la celulosa. La integración vertical de la cadena por parte del capital trasnacional abarca todos los servicios asociados, y además se brindan los servicios para los productores asociados en fomento.

Si se considera las técnicas de producción y desarrollo de las siguientes fases, capitales trasnacionales secundarios y capitales nacionales se comportan en el mismo sentido que las empresas dominantes, tanto en la interacción con el ambiente como en la intencionalidad a la hora de organizar la cadena y la producción. Ejemplo de ello es la exportación de las 2 empresas siguientes a las 3 multinacionales principales, que manifiestan hacerlo para las pastas de celulosa ubicadas en zona franca. El mapa 28 estima la influencia de estas dos empresas y la de UPM, se puede estimar que UPM compra la madera que se produce fuera de su zona de influencia, estableciendo una estrategia territorial vinculada a la distancia de las plantaciones con el complejo industrial.

Las 3 EETT acaparan las exportaciones y específicamente las 2 de pasta de celulosa. A partir de la mencionada integración vertical de la cadena, la exportación se planifica desde los centros dominantes, en función a planes industriales de locación externa y los precios del commodity a nivel global.

Figura 28: Influencia de UPM, junto a influencia de COFUSA y Forestal Atlántico Sur.

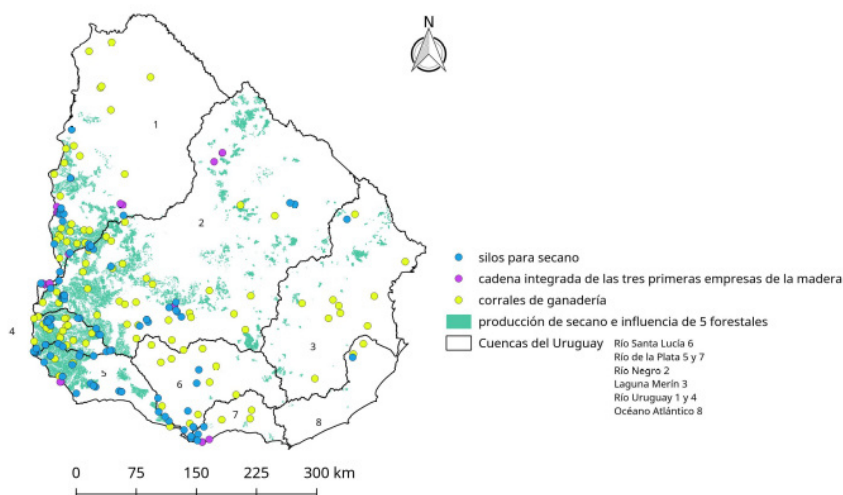


Fuente: Elaboración propia en base a DINAMA (2018).

4.4.2. La articulación de las fases del capital y los sectores agropecuarios.

Esta última parte del capítulo refiere a la conjunción de las fases de producción y circulación y el conjunto los tres sectores, en otras palabras cómo es la configuración territorial de los capitales en el espacio agrario del Uruguay. Para visualizar la conjunción de los principales resultados del presente capítulo se integraron a los mismos las principales cuencas del Uruguay (figura 29). En este sentido, es importante resaltar como la territorialización del agronegocio se concentra principalmente en la conjunción de las cuencas del Río Negro, Río de la Plata Oeste y Río Uruguay.

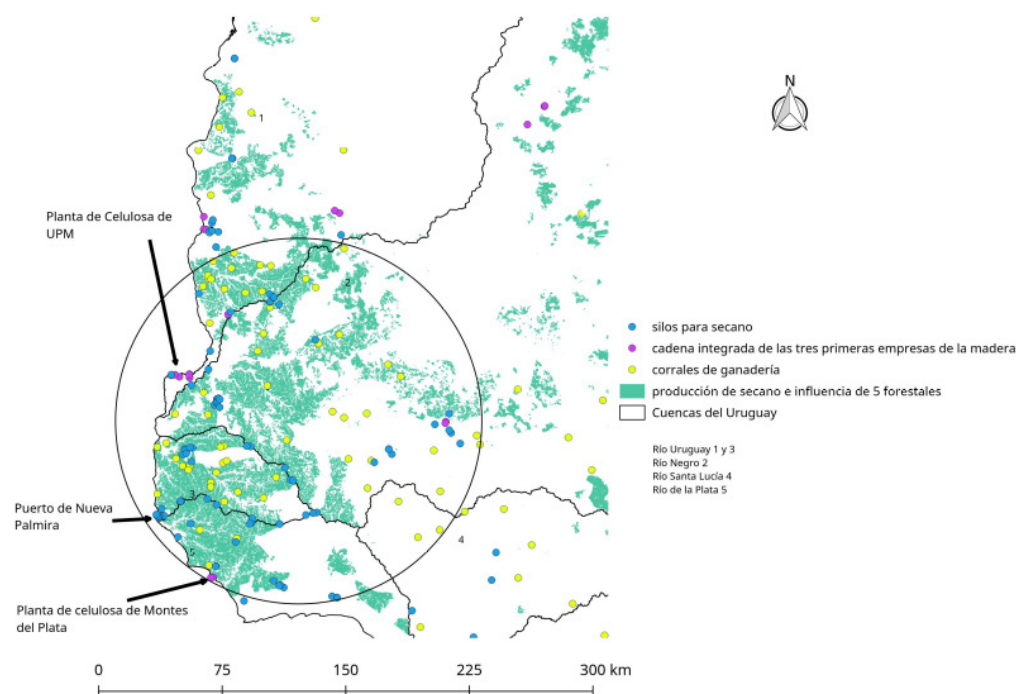
Figura 29: Fases integradas de los tres sectores agropecuarios del Uruguay en función de las principales cuencas hidrográficas.



Fuente: Elaboración propia en base a DICOSE (2015), REOPINAGRA (2017), OPYPA (2017).

En la figura 30 se aprecia con mejor detalle la concentración de la producción y la circulación del capital en la desembocadura del Río Negro sobre el Río Uruguay, integrado principalmente por los departamentos de Río Negro, Soriano y Colonia. Es aquí donde se encuentran los mejores suelos aptos para la agricultura, por tanto existe una fertilidad natural alta que se asocia a un incremento de la renta diferencial I. Este fenómeno también lo explica la ubicación, dada la diferencia de costos entre el transporte fluvial y terrestre en un país casi sin ferrocarril. El otro factor de ubicación para los feedlots es la cercanía a la ración, acopiada de granos. Generando territorios de alta intensificación de la producción, de altos costos de la tierra y grandes volúmenes de ganancia.

Figura 30: Fases integradas de los tres sectores agropecuarios de la región Suroeste del Uruguay en función de las principales cuencas hidrográficas.



Fuente: Elaboración propia en base a DICOSE (2015), REOPINAGRA (2017), OPYP (2017).

Por último es importante resaltar la sumatoria de proyectos que presentan autorizaciones ambientales que existen vinculados a los sectores y las fases del capital. En este sentido, la transnacionalización de los sectores agropecuarios ha traído de la mano una gran cantidad de proyectos de inversión de capital (silos, feedlots, agroindustrias, plantaciones forestales) que requieren por sí solo autorizaciones ambientales, para su instalación. Como no existe una normativa específica que analice la conjunción de proyectos por parte del Estado, sobre todo en relación a las políticas vinculadas al ordenamiento territorial del espacio agrario, se observa un cúmulo de proyectos productivos que presionan cada vez más la sostenibilidad de los valores de uso naturales (suelos, agua, biodiversidad).

5. Conclusiones finales

Con el propósito de identificar con mayor exactitud los principales hallazgos de la investigación, estas conclusiones se van a dividir en tres grandes apartados, articulados bajo el paradigma de la geografía crítica. El primero está vinculado a los procesos de territorialización del capital, el segundo refiere a la captación de la renta de la tierra y su incidencia en el espacio agrario y el tercero a la composición del capital transnacional en los diversos sectores analizados.

i) La territorialización del capital agrario en el Uruguay durante el comienzo del siglo XXI.

El proceso de territorialización tal cual quedó definido en el marco teórico a grandes rasgos identifica dos tendencias del capital de presentarse en los territorios, monopolizando el mismo, o barriendo lo conocido para territorializarse directamente. No existe una sola tendencia en la presencia del capital en las cadenas estudiadas, pero prima en estos sectores el identificarse con el agronegocio en tanto la tendencia principal del capital es a territorializarse. Es un desarrollo de territorialización que se da por partes dentro de una fase de la cadena o por especialización dentro de un sector, acaparando el rubro en la fase o la sub fase que se presente, siendo más que el embudo que monopoliza el territorio. Es un proceso que se da por partes y en simultáneo pero que afecta las técnicas dominantes que pasan a ser las que se instalan junto con el capital, afecta la estructura agraria y la propiedad de los eslabones de la cadena.

Un elemento clave del agronegocio, es la intensificación de la producción presente de manera notoria en los sectores estudiados y en dos casos de forma muy notoria.

También existen procesos de monopolización del capital, permitiendo el desarrollo de productores locales, familiares y productores capitalizados, que asumen en el riesgo, conservan su independencia de decisión y mantienen sus técnicas, y que encuentran embudos por donde el capital absorbe la ganancia y la renta. La cadena agro industrial de la ganadería es el caso más notorio, dada la transnacionalización de la fase industrial, convive con las persistentes formas productivas tradicionales en la fase agrícola.

Si se observan los resultados generales de cada sector agropecuario se destaca que para la agricultura de secano el proceso de territorialización, está hegemonizado por el capital transnacional que se organiza en la fase de producción, a través de, las patentes, la asistencia técnica, la venta de las semillas transgénicas y de los insumos. En la fase de circulación el proceso es diferencial ya que en la agricultura de verano existe un control y concentración del capital transnacional en su distribución y comercialización. Siendo en muchos casos los mismos capitales que operan en la fase productiva y circulatoria. Mientras que para el caso de la agricultura de invierno (cebada) ocurre un proceso de monopolización del territorio por parte de la industria, ya que determina y condiciona la fase productiva. Aquí no son los mismos capitales que controlan la fase productiva y circulatoria.

Con respecto a la ganadería existe en la fase productiva un proceso de monopolización del territorio por parte del capital industrial, ya que cada vez más son los frigoríficos transnacionales que concentran capital y poder e inciden de manera directa sobre los productores. Más aún, ya que durante este período de estudio se ha evidenciado al encierro de engorde a corral, como un complemento de la fase productiva. A priori parecen existir dos tipos de encierros, los que se encuentran relacionados con producción a campo y los que el rubro principal es el encierro y la obtención de ganancia a partir de conseguir ganado, sea en propiedad o en la forma de arrendamiento de las instalaciones. Para el primer caso parece ser una adaptación técnica de los productores, pudiéndose tratar de la búsqueda de una ganancia extra en los mercados que exigen terminación en engorde a corral. Los corrales como negocio independiente son una forma de territorialización del capital con una técnica específica para la obtención de la ganancia, en varios casos se los ha encontrado asociados a planes de negocios de la producción de secano. El corral de Marfrig es un claro ejemplo de cómo el capital transnacional busca el control de la totalidad de la cadena.

En relación a la silvicultura existe una territorialización del capital transnacional en el conjunto de las fases del capital. Si bien existen casos en donde se realizan alianzas entre los productores y la industria pudiendo existir una monopolización del territorio por parte de la industria, en su gran mayoría es el mismo capital que controla el conjunto de las fases, por tanto se territorializa reconfigurando la materialidad existente. Además como rasgo particular del sector es que producen enclaves territoriales que controlan la fase de comercialización producto de un acuerdo con el

Estado que permite exportar sin pagar impuestos. Por tanto la concentración y centralización del capital transnacional mediante una organización oligopólica en el conjunto de la cadena de madera en el espacio agrario del Uruguay, da la pauta del dominio, control y la hegemonía casi total sobre el sector.

En definitiva, el modelo del agronegocio ha reconfigurado las relaciones de producción capitalista durante el comienzo del siglo XXI, estableciendo procesos de territorialización del capital en donde se transforma de manera profunda materialidad existente el territorio, este el caso de gran parte de la agricultura y casi en su totalidad de la silvicultura, o procesos de monopolización del territorio por parte de la industria como es el caso de la ganadería de carne.

ii) La captación de la renta de la tierra por parte del agronegocio

Todos estos procesos de reconfiguración territorial están acompañados directamente por la búsqueda de una ganancia extraordinaria y de la renta de la tierra. En este sentido, la búsqueda constante de adquisición de tierra de mejor calidad productiva, junto con el incremento del desarrollo de las fuerzas productivas, han impactado en la composición de los sectores. La competencia por las tierras de mejor calidad y rendimiento para el secano, fue el disparador de la renta diferencial tipo I, expandiendo la frontera agrícola del secano y entrando en disputa por tierras con otros sectores próximos a estas tierras.

Además existió un aumento de la renta de la tierra diferencial tipo II, producto de los procesos de intensificación agraria mediante el aumento de la composición orgánica del capital. Un ejemplo claro de ello son los altos rendimientos que tuvo la soja para la zafra 2016/2017 como se muestra en el gráfico 19. Por último el aumento del precio de la tierra, principalmente para suelos agrícolas terminó impactando en los dueños de la tierra estableciendo un incremento sostenido de la renta absoluta.

Para el caso de la ganadería la apertura de nuevos mercados con exigencias de nuevo tipo, con encierros y alimentación a ración, fomentaron la inversión y la intensificación en el rubro de la ganadería, de forma acotada, pero significativa en la ganancia que se persigue, potenciando la renta diferencial tipo II en un sector que en general se no se caracterizaba por ello. Para adquirir la ganancia extra se precisó aumentar la inversión en capital y buscar la locación con disposición de granos para la ración.

En relación a la silvicultura, la delimitación por parte del Estado de los suelos de prioridad forestal presionó al alza el precio de la tierra de estos suelos que eran marginales en su precio y productividad. En un principio por vía tributaria estableció un aumento de la renta diferencial tipo I y la absoluta, posteriormente luego de eliminar los subsidios se disminuyen ambas rentas. La renta de la tierra como se mencionó en el capítulo del marco teórico es un proceso particular de transferencia de valor entre los sectores capitalistas, por la tenencia de un valor de uso bajo la forma de una propiedad privada que no es reproducible por sí mismo, como es la tierra. Por lo tanto la relación oferta demanda en inmuebles rurales que aumentó a principio de este siglo y dio lugar al crecimiento de la renta absoluta, explica sólo en parte el aumento de la renta de la tierra. El incremento de la productividad mediante el desarrollo de las fuerzas productivas acortando los ciclos productivos estableció un aumento de la renta diferencial tipo II.

iii) La incidencia dependiente del capital transnacional en el espacio agrario del Uruguay

Esta tesis le da principal foco a la participación de capitales trasnacionales al proceso de identificación del agronegocio. Esta definición, se realiza en conjunto con la definición de dependencia. De por si el agronegocio si bien implica una necesidad de capital para el desarrollo, impulsado por la búsqueda de nuevos nichos del sector financiero, no necesariamente tendría que tratarse de capitales trasnacionales. Ahora, el marco de dependencia en el que se encuentra Uruguay, nos lleva a identificar un punto de separación con los capitales orientados desde centros dominantes, aunque también exista la inversión y la utilización del sistema financiero por productores locales y capitalistas nacionales. Aún se trate del mismo modelo de producción los márgenes de riesgo al momento de invertir son mayores para quien invierte en intensificar la producción desde la totalidad de su capital fijo, es decir en la propiedad de su tierra o un arrendatario permanente, a diferencia de grandes capitales transnacionales que se instalan especulando, logran cubrir costos que incluyen la renta de forma segura, pero que la temporalidad de la inversión estará dada por el mercado “extra región”. Incluso la planificación central de los capitales transnacionales pueden sufrir re-estructuras no condicionadas directamente por los mercados y retirarse, como fue el caso de Weyerhaeuser.

El agronegocio en Uruguay se expandió rápidamente y adquiere diversas formas en el territorio para incorporarse en los tradicionales rubros de la producción agropecuaria uruguaya. Se han instalado multinacionales de forma total y parcial en las cadenas agroindustriales, acaparando en un porcentaje mayoritario y total en algunos casos de las exportaciones, siendo el punto neurálgico para toda inversión: los sectores producen se organizan y se orientan con dicho fin. El proceso productivo en el espacio agrario uruguayo del agronegocio encuentra múltiples formas de apropiación del trabajo y la renta por parte del sector transnacional, sin contar los procesos de extranjerización de la tierra. La extranjerización y concentración de la tierra son dos fenómenos asociados, fundamentalmente en la silvicultura, donde el capital invierte en bienes, multiplicándose a medida que genera ganancia y se apropia de la renta. Además logra ir imponiendo las condiciones de producción en el entorno como fijando cuales van a ser los márgenes de competencia por tierras. En cualquiera de las ecuaciones, el costo de la necesaria degradación ambiental no tiene previsión de gasto para recuperar el estado inicial o para mantener los puntos de productividad en el tiempo. El paisaje agrario se modificó, algunas de las cuencas principales del país, no pueden ser descritas sin incorporar mayoritariamente al agronegocio como elemento hegemónico. En la fase agrícola el agronegocio tiende a acaparar las tierras de mayor productividad y a instalarse en el litoral sur del País, expandiéndose por el centro, en las zonas mixtas de agricultura y ganadería y por las zonas de prioridad forestal.

Se han generado enclaves territoriales puntuales en particular para la silvicultura con la instalación de complejos agroindustriales y logísticos propios de cada empresa.

6. Reflexiones finales

i) La volatilidad del mercado de commodities, oportunidad y amenaza.

La primera reflexión surge de la transformación del territorio nacional constatada al ritmo del explosivo aumento de precios de los commodities, la llegada de paquetes tecnológicos, la apertura de mercados y la instalación de la cadena de la celulosa (que posteriormente se comporta como commodity). Cuánto será de utilidad de estas transformaciones en el territorio para sobrellevar otros escenarios menos favorables o para paliar desigualdades sociales. La situación de dependencia, evidentemente no se modificó, pero la posibilidad que facilitó el mercado internacional junto a una política redistributiva y de ampliación de derechos para el sector trabajador mejoró las tasas de empleo y calidad de vida en términos generales. Por otro lado al no superar el estadio de dependencia, las desigualdades estructurales se mantienen, y el conjunto de la economía agraria bajo otro escenario mantiene el mismo grado de incertidumbre que tiene en la actualidad. Tampoco parece beneficioso al interés general cuando se resignan estrategias de producción local por mayores márgenes de ganancia que puntualmente brindan los sectores productivos asociados a los commodities.

La producción local en este marco, gana si la tendencia se mantiene. La dependencia de esta nueva situación también resulta una amenaza para la permanencia del sector productivo, si sólo se limita a adaptarse a exigencias de commodities en la cual no tiene capacidad de negociar, ni por poder, ni por volumen y que por sí sólo en un pequeño país, no la tendrá. La dependencia también como relación implica que la presencia del agronegocio sigue fomentando formas de extracción de ganancia y renta de forma directa afianzando los roles en las cadenas globales. Lo avanzado en tecnología, no ha quitado lo dependiente y en algunos casos lo ha aumentado.

ii) El capital nacional, el capital transnacional y la política pública.

Una segunda reflexión se vincula a la política pública del sector agropecuario. La investigación evidenció una alta concentración del capital en los sectores analizados, lo que lleva a pensar la otra cara de la moneda, los capitales más pequeños. Tal vez sea hoy mucho más sencillo caracterizar a la producción nacional, mediana y familiar en número, personas y realidades socio laboral y familiar que al movimiento del capital.

Aún cuando parezca que toda información que se genera sea para la gran producción o el agronegocio directamente, la realidad es más acotada. Dentro de los resultados identificados, en reiterados casos se llega a identificar a capitales invirtiendo en distintos rubros, que intensifican o retraen la inversión en el rubro según sea favorable o no para cada ciclo productivo. ¿Este capital precisa la misma política pública que el capital más pequeño? Es decir quien corre un riesgo mayor. El registro de productores familiares ha sido riguroso en el control para la aplicación de incentivos y programas focalizados, por tanto, ¿Cómo se evalúa la política pública de los sectores capitalizados, en un marco de dificultad de datos sobre el capital transnacional?

iii) la relación sociedad-ambiente

Finalmente, la tercera reflexión, pasa por las consecuencias ambientales que este modelo de desarrollo basado en el agronegocio está generando en los diversos territorios agrarios. Unos más intensificados que otros. En este sentido, ¿Qué vigencia tiene en la actualidad la política ambiental fundada en el período neoliberal e inspirada bajo un principio de la mitigación? Después de transitado lo que va del Siglo XXI ¿Cómo deberían aplicarse las medidas de control ambiental en un contexto de aumento de la concentración de capital? ¿Pueden ser las mismas medidas de control ambiental para una transnacional que para un productor nacional capitalizado o en vías de capitalizarse? En definitiva, la política ambiental y sus exigencias debería ayudar a poner “orden” al capital en su despliegue espacial y así contribuir a establecer territorios organizados bajo una materialidad más acorde a las capacidades y necesidades de los sujetos sociales. En la renta diferencial que se obtiene por la inversión de capital, se genera la dinámica donde es necesario más capital para poder permanecer en territorio. La política ambiental y sus exigencias dado el “intensificado estado inicial” a la hora de producir, se vuelve un aliado de quienes soportan económicamente medidas de mitigación si no tomamos en cuenta los sujetos, el riesgo que asumen al iniciar el ciclo y las potenciadas desigualdades presentes en el nuevo espacio agrario.

7. Bibliografía

- Achkar, Marcel, Domínguez, Ana y Pesce, Fernando. (2009). Territorios rurales en Uruguay y América del Sur. Transformaciones, (des)integraciones y agronegocios *Revista Estudios* (122): 23-34.
- Alvarado, Raquel. (2005). *Política Forestal, Inversión trasnacional y transformaciones territoriales en Uruguay*. En: X Encuentro de Geógrafos de América Latina.
- Arbeletche, Pedro. y Gutiérrez, Gonzalo. (2010). Crecimiento de la agricultura en Uruguay: exclusión social o integración económica en redes. *Pampa*, 6: 113-138.
- BCU. (2017). Datos Anuales. Banco Central del Uruguay. Tomado de <<https://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Paginas/Presentacion%20Cuentas%20Nacionales.aspx>> Consulta 10 de octubre de 2017.
- Bervejillo, José. (2017). Comportamiento del sector carne vacuna, *Anuario OPYP*. *Análisis sectorial y cadenas productivas. Temas de política y estudios*. (pp. 47-70). Montevideo: MGAP.
- Blasina y Asociados. (2017). Maltería Oriental presentó plan de cebada 2017 proyectando un área similar al año pasado. Tomado de <<http://www.blasinayasociados.com/espanol/malteria-oriental-presento-plan-de-cebada-2017-proyectando-un-area-similar-al-ano-pasado-9?nid=4105>> Consulta 5 de mayo de 2017.
- Blum, Alfredo, Narbondo, Ignacio, Oyhantcabal, Gabriel y Sancho, Diego. (2008). *Soja transgénica y sus impactos en Uruguay: La nueva colonización* Montevideo: RAP-AL Uruguay.
- Ceceña, Ana Ester, Barreda, Andres, Levine, Elaine, Holloway, Jonh, Raúl, Ornelas y Peláez, Eloina. (1995). *La internacionalización del capital y sus fronteras tecnológicas*. Ciudad de México: El Caballito.
- Ceroni, Mauricio. (2018). Rasgos centrales del agronegocio en Latinoamérica: la experiencia en el Uruguay. *Perfiles Latinoamericanos*, 26 (52): 1-29.
- CIU. (2017). *Informe Anual de Exportaciones de Bienes*. Montevideo: Cámara de Industrias del Uruguay.
- Cooper, Melinda. (2008). *Life as surplus. Biotechnology and Capitalism in the Neoliberal Era*. Seattle: University of Washington Press.
- Crónicas. (2016). El enorme foráneo. Tomado de <<http://www.cronicas.com.uy/empresas-negocios/el-enorme-foraneo/>> Consulta 10 de diciembre de 2016.
- Cubbage, F, Koesbandana, S, Mac Donagh, P, Rubilar, R, Balmelli, G, Olmos, V, et al. (2010). Global timber investments, wood costs, regulation, and risk. *Biomass and Bioenergy*, 34 (12): 1667-1678.
- de Oliveira, Ariovaldo (2003). *Geografía agrária: perspectivas no início do século XXI*. En: II Simpósio Nacional de Geografia Agrária/ I Simpósio Internacional de Geografia Agrária "O Campo no Século XXI".
- de Waroux, Yann. (2019). Capital has no homeland: The formation of transnational producer cohorts in South America's commodity frontiers. *Geoforum*, 105(1), 131-144.
- Deloitte. (2016). *Observatorio de Oleaginosos Uruguay: Situación y perspectivas para el Complejo Oleaginoso*. Montevideo: Deloitte.

- Díaz, Ismael, Ceroni, Mauricio, Lopez, Guzmán y Achkar, Marcel. (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.
- DICOSE. (2015). Datos abiertos de Dirección general de los servicios ganaderos. Tomado de <<http://www.mgap.gub.uy/institucional/datos-abiertos/>> Consulta 14 julio de 2018.
- DIEA. (2006). *Anuario 2005*. Montevideo: Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca
- DIEA. (2011). *Anuario 2010*. Montevideo: Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca
- DIEA. (2017). *Anuario 2016*. Montevideo: Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca
- DINAMA. (2017). Solicitud de Autorización Ambiental Previa de Dirección Nacional de Medio Ambiente. Tomado de <<https://www.dinama.gub.uy/oan/geoportal/>> Consulta 17 de mayo 2019.
- dos Santos, Theotonio. (1978). *Imperialismo y dependencia*. Ciudad de México: Ediciones Era.
- Falero, Alfredo. (2013). El desarrollo de enclaves y la ilusión del desarrollo. *Revista Contrapunto*, 1 (2): 13-34.
- FAO. (2015). Atlas de Cobertura de Suelo de Uruguay: Cobertura del Suelo y Detección de Cambios 2000-2011. Land cover classification System: OPP/MGAP/MVOTMA/FAO/UNESCO. Tomado de <https://www.dinama.gub.uy/oan/?page_id=70> Consulta 2 de abril 2018.
- FAS. (2018). Comercial. Tomado de <<https://www.fas.com.uy/es/>> Consulta 12 julio 2018.
- Fernandes, Bernardo y Welch, Clifford. (2008). Campesinato e agronegócio da laranja nos EUA e Brasil. En: M. Fernández (Ed.), *Campesinato e Agronegócio na América Latina: a questão agrária atual*. São Paulo: Expressão Popular. Páginas 45-70.
- Florit, Paula y Piedracueva, Maximiliano. (2017). AGRONEGOCIO Y CORPORACIONES TRANSNACIONALES: Modelando el Uruguay dependiente. *Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas* 1(50): 299-326.
- Foladori, Guillermo. (2013). *Renta del suelo y acumulación de capital*. Montevideo: Trabajo y Capital.
- Fortune. (2015). Fortune 500. Tomado de <<http://fortune.com/fortune500/>> Consulta 15 de Marzo del 2016.
- García Préchac, F, Ernst, O, Arbeletche, P., Bidegain, M.P, Pritsch, C, Ferenczi, A, et al. (2010). *Intensificación agrícola: oportunidades y amenazas para un país productivo y natural*.
- Gautreau, Pierre. (2014). *Forestación, territorio y ambiente: 25 años de silvicultura transnacional en Uruguay, Brasil y Argentina*. Montevideo: Ediciones Trilce.
- Gazzano, Inés y Achkar, Marcel. (2014). Transformación territorial: análisis del proceso de intensificación agraria en la cuenca del área protegida Esteros de Farrapos, Uruguay. *Revista brasileira de agroecologia*, 9 (2): 30-43.
- Gómez, Raúl. (2004). *La invernada como sistema de producción de carne*. Montevideo: INIA.
- Gras, Carla y Hernández, Valeria. (2013). *El Agro Como Negocio: Producción, Sociedad y Territorios en la Globalización*. Buenos Aires.
- Harvey, David. (1990). *La condición de la posmodernidad: investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires: Amorrortu

- ICIFORESTAL. (2017). Tomado de <<http://iciforestal.com.uy/uruguay/12156-tacuarembó-funciona-a-pleno-el-aserradero-frutífero-ubicado-en-la-explanta-de-urupanel>> Consulta 15 de agosto 2017.
- INAC. (2017). Exportaciones. Retrieved 29 de marzo 2018, from Instituto Nacional de Carnes: <http://www.inac.uy/inac/diae/expo.html>
- Leff, Enrique. (1994). *Ecología y capital: racionalidad ambiental, democracia participativa y desarrollo sustentable*. DF, México: Siglo XXI.
- León, Efraín. (2016). Territorios y territorialidades en disputa: Naturaleza, soberanías y autarquía material. En: M. Navarro y D. Fini (Eds.), *Despojo capitalista y las luchas comunitarias en defensa de la vida en México*. Puebla: Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Marx, K. (1975). El capital (Vol. 1 y 2). Ciudad de México: Siglo XXI.
- Marfrig Beef. (2016). Actuación. Tomado de <<http://www.marfrigbeef.com/es>> Consulta 15 de octubre de 2016.
- MGAP. (2017). *Encuesta de aserraderos año 2017*. Montevideo: Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca.
- Montes del Plata. (2017). La empresa. Tomado de <<https://www.montesdelplata.com.uy/nuestra-empresa-2>> Consulta 10 Setiembre 2017 de 2017.
- Moraes, Natalia, Gadea, Elena, Pedreño, Andrés y De Castro, Carlos. (2011). Enclaves globales agrícolas y migraciones de trabajo: convergencias globales y regulaciones transnacionales. *Política y Sociedad*, 49 (1): 13-34.
- Morales, Selene. (2013). La "sojización" y la tierra en disputa: desarrollo del capitalismo agrario en Uruguay. *Revista Nera*, 16 (23): 1-22.
- MTO. (2018). Fortune 500. Tomado de <<http://mto.org.uy/>> Consulta 10 de octubre del 2018.
- Observador. (2011). Grupo Marfrig arrendó feed lot en San José. Tomado de <<https://www.elobservador.com.uy/nota/grupo-marfrig-arrendo-feed-lot-en-san-jose-20114111910>> Consulta 10 de diciembre de 2016.
- Observador. (2014). Suplemento Weyerhaeuser. Tomado de <https://issuu.com/elobservador.com.uy/docs/weyerhaeuser_2014> Consulta 5 de diciembre de 2017.
- Observador. (2015). El autoabastecimiento de la cebada es posible. Tomado de <<https://www.elobservador.com.uy/nota/el-autoabastecimiento-en-cebada-es-posible-20151023500>> Consulta 10 de diciembre de 2016.
- Observador. (2016). Un desarrollo sólido como su madera. Tomado de <<https://www.elobservador.com.uy/nota/un-desarrollo-solido-como-su-madera-2016729500>> Consulta 10 de diciembre de 2016.
- Observador. (2018). Frigorífico Florida reabre sus puertas luego de ocho años paralizado. Tomado de <<https://www.elobservador.com.uy/nota/frigorifico-florida-reabre-sus-puertas-luego-de-ocho-anos-paralizado-20185615410>> Consulta 10 de diciembre de 2018.
- OPYPA. (2015). *Anuario 2015: Análisis sectorial, cadenas productivas, temas de política, proyectos, estudios*. Tomado de <<http://www.mgap.gub.uy/opypa/ANUARIOS/Anuario06/htm/presentaciones.htm>> Consulta 3 de octubre de 2017.
- OPYPA. (2017). *Anuario 2017: Análisis sectorial, cadenas productivas, temas de política, proyectos, estudios*. Tomado de <<http://www.mgap.gub.uy/unidad-organizativa/oficina-de-programacion-y-politicas>>

- [agropecuarias/publicaciones/anuarios-opypa/2018](#). Consulta 5 noviembre de 2018.
- Oyhantçabal, Gabriel y Narbondo, Ignacio. (2011). *Radiografía del agronegocio sojero: Descripción de los principales actores y los impactos socio-económicos en Uruguay*. Montevideo.
- Oyhantçabal, Gabriel y Sanguinetti, Martín (2017). El agro en Uruguay: renta del suelo, ingreso laboral y ganancias. *Revista Problemas del Desarrollo*, 48 (189): 113-139.
- Oyhantçabal, Gabriel y Narbondo, Ignacio. (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.
- Oyhantçabal, Gabriel. (2019). The Political Economy of Progressive Uruguay, 2005–2016. *Latin American Perspectives*, 46 (1): 122-136.
- País, El. (2016). Negocios: Creció la producción de los corrales. Tomado de < <https://negocios.elpais.com.uy/rurales/crecio-produccion-corrales.html>> Consulta 18 de diciembre de 2016.
- País, El. (2018a). Los detalles de la compra del frigorífico San Jacinto. Tomado de < <https://rurales.elpais.com.uy/empresas/los-detalles-de-la-compra-del-frigorifico-san-jacinto> > Consulta 5 de agosto de 2018.
- País, El. (2018b). Sundiro Holding apunta a comprar más frigoríficos. Tomado de < <https://rurales.elpais.com.uy/empresas/sundiro-holding-apunta-a-comprar-mas-frigorificos> > Consulta 5 de agosto de 2018.
- Peet, Richard. (1998). *Modern Geographical Thought*. Oxford: Wiley-Blackwell.
- Piñeiro, Diego. (2014). Asalto a la tierra: el capital financiero descubre el campo uruguayo. En: G. Almeyra, Concheiro, L., Mendes Pereira, J. M. and Porto-Gonçalves, C. (Ed.), *Capitalismo: Tierra y Poder en América Latina (1982-2012)* México DF: UAM, CLACSO, Ediciones Continente.
- Piñeiro, Diego y Cardeillac, Joaquín. (2017). The Frente Amplio and agrarian policy in Uruguay. *Journal of agrarian change*, 17 (2): 365-380.
- Presidencia. (2017). *Contrato ROU-UPM*. Tomado de < https://medios.presidencia.gub.uy/tav_portal/2017/noticias/NO_Y823/contrato_final.pdf > Consulta 1 de septiembre de 2018.
- Quintero-Carvajal, Dora Patricia. (2014). Forward sobre TRM: Medición inicial y posterior a la luz de la normativa internacional. *Cuadernos de Contabilidad*, 15 (37): 55-76.
- REDES-AT. (2012). *Agentes Empresariales del Agronegocio: informe 2012*. Montevideo: REDES-AT.
- REOPINAGRA. (2017). Instalaciones de acopio en granos. Registro Nacional de operadores de instalaciones de acopio de Granos. Tomado de: <<http://www.mgap.gub.uy/granos/hreopinagra.aspx>> Consulta 20 de agosto 2018.
- Robinson, William. (2015). *América Latina y el capitalismo global. Una perspectiva crítica de la globalización*. Ciudad de México: Editorial Siglo XXI.
- Sáez, Roberto. (2009). Desempeño del sector agropecuario y agroindustrial de Uruguay en el período 2000-2008. Tomado de: <<http://repiica.ica.int/docs/B1584E/B1584E.pdf>> Consulta 15 de agosto 2018.
- Santos, Carlos. (2012). Sobre los dilemas de la sustentabilidad en tiempos del agronegocio. *Revista Avá* (21): 1-18.
- Santos, Milton. (2000). *Por uma outra globalização: pensamento único à consciência universal*. Rio de Janeiro: Editora Record.

- Subrayado. (2015). Agroempresarios argentinos dejan el país y venden sus campos a uruguayos. Tomado de <<https://www.subrayado.com.uy/agroempresarios-argentinos-dejan-el-pais-y-venden-sus-campos-uruguayos-n47316>> Consulta 5 de diciembre de 2016.
- Tardaglia. (2017). Intercontinental Timber: “el negocio forestal y el ganadero se llevan muy bien de la mano”. Tomado de <<http://www.tardaguila.com.uy/site/index.php/es/informes-diarios/ganaderia-2/item/7058-intercontinental-timber-el-negocio-forestal-y-el-ganadero-se-llevan-muy-bien-de-la-mano/7058-intercontinental-timber-el-negocio-forestal-y-el-ganadero-se-llevan-muy-bien-de-la-mano>> Consulta 10 de diciembre de 2016.
- UNCTAD. (2016). "World Investment Report 2016". Tomado de <https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf> Consulta 15 de marzo de 2018.
- UPM. (2018). Sobre Nosotros. Tomado de <<http://www.upm.com/About-us/Pages/default.aspx>> Consulta 12 de agosto de 2018.
- Uriarte, Nicolás. (2014). Los “PUENTES VERDES”: Una nueva oportunidad para la producción de carne ovina de calidad. *Plan Agropecuario*, 1(151), 50-52. Tomado de <https://www.planagropecuario.org.uy/publicaciones/revista/R151/R_151_50.pdf> Consulta 1 de diciembre de 2018.
- URUFOR (2017). Tomado de < <http://www.urufor.com.uy/>> Consulta 15 de agosto 2017.
- USDA. (2014). Advances in Agricultural Infrastructure in the North of Brazil. Tomado de < <https://www.fas.usda.gov/data/brazil-advances-agricultural-infrastructure-north-brazil>> Consulta 9 de diciembre de 2018.
- Vassallo, Miguel, Bruno, Yanil, Carriquiry, Miguel, Courdin, Virginia, Durán, Verónica, García, Federico, et al. (2011). *Dinámica y competencia intrasectorial en el agro. Uruguay 2000-2010*. Montevideo: Universidad de la República/Biblioteca Plural.
- Wallerstein, Immanuel. (1988). *El capitalismo histórico*. Ciudad de México: Editorial Siglo XXI.
- Weyerhaeuser. (2017). Weyerhaeuser completes sale of uruguay timberlands and manufacturing business to a consortium led by btg pactual's timberland investment group Tomado de <<http://investor.weyerhaeuser.com/2017-09-01-Weyerhaeuser-completes-sale-of-Uruguay-timberlands-and-manufacturing-business-to-a-consortium-led-by-BTG-Pactuals-Timberland-Investment-Group>> Consulta 18 septiembre 2017.