



UNIVERSIDAD  
DE LA REPÚBLICA  
URUGUAY

# **Cambios en la estructura social agraria entre los años 2015 y 2022: el caso de los empresarios agrícolas de Ombúes de Lavalle y alrededores (Colonia, Uruguay)**

Irene Gissel Viera Teodoro

Magíster en Ciencias Agrarias  
opción Ciencias Sociales

MAYO 2023

**Cambios en la estructura social agraria  
entre los años 2015 y 2022: el caso de  
los empresarios agrícolas de Ombúes de  
Lavalle y alrededores (Colonia, Uruguay)**

Irene Gissel Viera Teodoro

Magíster en Ciencias Agrarias  
opción Ciencias Sociales

MAYO 2023

Tesis aprobada por el tribunal integrado por Dra. Virginia Courdin, Dra. Ana Domínguez y Dr. Juan Manuel Villulla el 30 de mayo de 2023. Autora: Lic. Irene Gissel Viera Teodoro. Director: Dr. Fernando Romero, Codirectora: PhD. Mariela Bianco.

A mamá Nancy y papá Mario,  
por ser el amor y el motor en mi vida.

## AGRADECIMIENTOS

Este ciclo de crecimiento personal y profesional se cierra, y con él vienen a mi mente muchas personas hacia las cuales me siento muy agradecida. Al iniciar la maestría comencé un camino que me ha desafiado de mil maneras posibles, he tenido momentos muy felices y otros más amargos, pero que en su conjunto han sido de gran experiencia. En primer lugar, agradecer a Mariela Bianco y Fernando Romero, dos personas que han contribuido, no sólo a esta investigación desde el papel de directores, sino que han estado, humanamente, en los momentos más difíciles y más interesantes de este proceso, y eso se agradece.

Agradecer al tribunal que ha estado en los seminarios previos, Ana Domínguez, Soledad Figueredo y Pedro Arbeletche, de los cuales Ana Domínguez, Virginia Courdin y Juan Manuel Villulla conforman el tribunal de defensa final, por tomarse el tiempo necesario para leer este trabajo y hacer devoluciones con comentarios que han contribuido a esta investigación.

Agradecer el apoyo que he tenido de las 14 personas que componen mi familia; a mamá, papá y Juan, principalmente, por creer que puedo más y nunca esperar menos de lo que puedo dar, a ellos infinitas gracias. A mis amigos de la vida, del grado y del posgrado, porque han aguantado mis locuras en estos años, dando siempre su apoyo desde sus conocimientos y su amistad.

Agradecer a los compañeros del Dpto. de Ciencias Sociales y del GD de Extensión Rural de la Facultad de Agronomía (Udelar), por el apoyo y la insistente pregunta de «cómo venís con la tesis» que sirvió de motivación para no bajar los brazos.

Agradecer a la Comisión Académica de Posgrado (CAP), por haberme otorgado la beca de finalización; esta fue muy importante para el desarrollo de la última etapa de investigación.

Un especial agradecimiento a cada uno de los 23 entrevistados, quienes durante este camino me abrieron las puertas de sus hogares y, en momentos de incertidumbre por la pandemia, las puertas virtuales. Sin ellos, sus conocimientos, sus trayectorias y vivencias, habría sido imposible este trabajo.

Agradecer a los informantes especialistas en la materia: es importante tener el apoyo de personas que les gusta su profesión.

El camino sigue, la incertidumbre es mayor, pero cerrar un ciclo impulsa el comienzo de una nueva etapa.

*«Yo no sé qué alma sola  
va cantando ese tango por la calle.*

*Debe ser algún alma*

*así como la mía,*

*loca y reconcentrada*

*ardorosa y huraña...»*

*Una voz (1922)*

JUANA DE IBARBOUROU

## TABLA DE CONTENIDO

	página
<b>PÁGINA DE APROBACIÓN .....</b>	<b>III</b>
<b>AGRADECIMIENTOS .....</b>	<b>V</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>X</b>
<b>SUMMARY .....</b>	<b>XI</b>
<b>1. <u>INTRODUCCIÓN</u> .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1. ANTECEDENTES DE LA PROBLEMÁTICA EN LOS ESTUDIOS     REGIONALES Y NACIONALES .....</b>	<b>2</b>
<b>1.1.1. <u>Aportes desde la perspectiva regional sudamericana</u> .....</b>	<b>2</b>
<b>1.1.2. <u>Aportes desde la perspectiva nacional</u> .....</b>	<b>4</b>
<b>1.1.2.1. Estructura agrícola en el Uruguay del siglo XXI ..</b>	<b>4</b>
<b>1.1.2.2. El ciclo sojero: fases de la expansión agrícola .....</b>	<b>7</b>
<b>1.1.2.3. Actores sociales agrarios: los nuevos, los viejos y los             desplazados .....</b>	<b>10</b>
<b>1.2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN Y JUSTIFICACIÓN .....</b>	<b>12</b>
<b>1.3. OBJETIVOS DE ESTUDIO .....</b>	<b>13</b>
<b>1.3.1. <u>Objetivo general</u> .....</b>	<b>13</b>
<b>1.3.2. <u>Objetivos específicos</u> .....</b>	<b>13</b>
<b>1.4. HIPÓTESIS DEL TRABAJO .....</b>	<b>13</b>
<b>1.5. ESTRUCTURA DEL TRABAJO .....</b>	<b>14</b>
<b>2. <u>ELEMENTOS TEÓRICOS PARA EL ABORDAJE DE LA ESTRUCTURA AGRARIA Y SUJETOS RURALES</u> .....</b>	<b>15</b>
<b>2.1. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>15</b>
<b>2.2. ESTRUCTURA AGRARIA .....</b>	<b>15</b>
<b>2.2.1. <u>Estructura social agraria: los sujetos rurales</u> .....</b>	<b>16</b>
<b>2.2.1.1. Productores familiares y asalariados rurales .....</b>	<b>18</b>
<b>2.2.1.2. Empresarios rurales .....</b>	<b>19</b>

2.3. TIPOLOGÍA DE EMPRESARIOS AGRÍCOLAS .....	21
2.4. AGRICULTURA A DOS VELOCIDADES: MODELOS DE PRODUCCIÓN EMPRESARIAL .....	26
2.4.1. <u>Acercamiento teórico al modelo del agronegocio</u> .....	26
2.4.2. <u>Modelo empresarial tradicional vs. modelo agronegocio</u> ...	28
2.4.3. <u>Transformaciones productivas recientes en Uruguay</u> .....	30
2.5. SÍNTESIS DEL CAPÍTULO .....	32
3. <u>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</u> .....	33
3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	33
3.2. POBLACIÓN OBJETIVO .....	33
3.3. TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS Y PROCESO DE INVESTIGACIÓN .....	35
3.4. ESTRATEGIA DE ANÁLISIS DE DATOS .....	37
4. <u>CARACTERIZACIÓN DE LA ZONA: UN TERRITORIO TRADICIONALMENTE AGRÍCOLA</u> .....	40
4.1. DELIMITACIÓN DE LA ZONA DE ESTUDIO .....	40
4.1.1. <u>Caracterización demográfica: población urbana y rural en         la zona de estudio</u> .....	42
4.1.2. <u>Caracterización agraria: estructura agraria, formas de         tenencia de la tierra y sistema de producción en zona de         estudio</u> .....	44
4.2. ACTORES DE LA PRODUCCIÓN .....	50
4.3. SÍNTESIS DEL CAPÍTULO .....	55
5. <u>RESULTADOS DE ENTREVISTA A ACTORES DEL TERRITORIO Y DISCUSIÓN</u> .....	56
5.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS ENTREVISTADOS.....	56

<b>5.2. ANÁLISIS DE LOS TIPOS DE EMPRESARIOS ENTREVISTADOS</b>	<b>60</b>
.....	
<b>5.2.1. <u>Característica de las empresas</u></b> .....	<b>61</b>
<b>5.2.2. <u>Vinculación con actividades/servicios relacionados a la empresa</u></b> .....	<b>65</b>
<b>5.2.2.1. Contrato de servicios</b> .....	<b>65</b>
<b>5.2.2.2. Venta de servicios</b> .....	<b>69</b>
<b>5.2.3. <u>Uso, tenencia y sistemas de producción</u></b> .....	<b>72</b>
<b>5.2.4. <u>Mano de obra asalariada</u></b> .....	<b>78</b>
<b>5.2.5. <u>Pertenencia a grupos, cooperativas y asistencia técnica, legal y contable</u></b> .....	<b>81</b>
<b>5.2.6. <u>Comercialización de la producción</u></b> .....	<b>83</b>
<b>5.3. CARACTERIZACIÓN DEL PERFIL DE LOS TIPOS DE EMPRESAS HALLADAS</b> .....	<b>85</b>
<b>5.4. LA EXPANSIÓN AGRÍCOLA EN LA ZONA DE ESTUDIO DESDE LA MIRADA DE LOS SUJETOS ENTREVISTADOS</b> .....	<b>88</b>
<b>5.5. SÍNTESIS DEL CAPÍTULO</b> .....	<b>92</b>
<b>6. <u>CONCLUSIONES</u></b> .....	<b>95</b>
<b>7. <u>BIBLIOGRAFÍA</u></b> .....	<b>98</b>
<b>8. <u>ANEXOS</u></b> .....	<b>105</b>
<b>8.1. ANEXO A: PAUTA DE ENTREVISTA</b> .....	<b>105</b>
<b>8.2. ANEXO B: RESUMEN DE ENTREVISTADOS</b> .....	<b>108</b>
<b>8.3. ANEXO C: DATOS CENSALES</b> .....	<b>111</b>
<b>8.4. ANEXO D: MATRIZ DE ANÁLISIS</b> .....	<b>113</b>
<b>8.5. ANEXO E: REGISTRO FOTOGRÁFICO</b> .....	<b>114</b>
<b>8.6. ANEXO F: CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA SOCIAL AGRARIA EN LOS AÑOS 2015 - 2022: EL CASO DE LOS EMPRESARIOS AGRÍCOLAS DE OMBÚES DE LAVALLE, COLONIA, URUGUAY.</b> .....	<b>116</b>

## RESUMEN

En Uruguay a principio del siglo XXI, como continuidad de procesos iniciados en el siglo XX, se dio una expansión significativa de la agricultura de secano, principalmente de la producción de *commodities* como la soja, la cual no fue planificada en relación con el desarrollo social y económico, sino que fue influida por el avance del capital financiero sobre el agro. Estos procesos tuvieron gran impacto sobre la estructura social agraria, el uso de nuevas tecnologías y de nuevas formas de producir, entre otras. El problema de estudio refiere a los cambios que se dieron en el Uruguay sobre la estructura social agraria a inicios de la década del 2000, haciendo énfasis sobre los empresarios agrícolas de la zona de Ombúes de Lavalle y alrededores en el departamento de Colonia (Uruguay). Para llevar a cabo la investigación, se utilizó una metodología cualitativa, basada en un diseño de estudio de caso, lo que favoreció el nivel de profundidad que se le dio al trabajo de campo y su análisis; la recolección de datos se realizó mediante entrevistas semiestructuradas. Los resultados que se obtuvieron permitieron agrupar a los entrevistados en dos grandes tipos de empresas. En ellas se observó que mantienen lógicas de producción tradicional incorporando nuevas lógicas empresariales relacionadas al modelo del agronegocio, lo que hace posible su permanencia en la zona de estudio.

**Palabras clave:** estructura social agraria, empresarios rurales, modelos de producción empresarial, agronegocios, expansión agrícola

**CHANGES TO THE AGROSOCIAL STRUCTURE BETWEEN THE YEARS  
2015 AND 2022: THE CASE OF THE AGRICULTURE ENTREPRENEURS  
IN OMBÚES DE LAVALLE AND SURROUNDINGS (COLONIA,  
URUGUAY)**

**SUMMARY**

Beginning the 21st century in Uruguay, as ongoing processes started in the 20th century, there was a meaningful expansion of dry farming. Mainly, the production of commodities like soy, which wasn't planned in relation to social and economical development, but rather influenced by financial capital overtaking agriculture. These processes had a great impact over the agrarian social structure, the use of new technologies and new ways to produce, among others. The subject matter is analyzing how these changes happened in Uruguay, over the social agrarian structure in the early 2000s, with an emphasis on the agrarian entrepreneurs from the Ombúes de Lavalle and surroundings town, in Colonia (Uruguay). In order to elaborate on the research topic, quantitative methodology was used, based on case studies, which favors depth on the field work and its analysis. Data was gathered by making semi structured interviews. The results obtained allowed the interviewees to be grouped into two large types of enterprises. In them it was observed that they maintain traditional production logics incorporating new business logics related to the agribusiness model, which makes possible their permanence in the study area.

**Keywords:** agrarian social structure, rural entrepreneurs, business production models, agribusiness, agricultural expansion

## **1. INTRODUCCIÓN**

El desarrollo del capitalismo en el agro uruguayo presenta desde hace más de un siglo y medio un perfil desigual de la distribución de la riqueza, mediante el alambramiento de los campos primero y la eliminación de las fronteras agrícolas después (Piñeiro, 2014).

Para inicios del siglo XX, la delimitación de la propiedad de la tierra tuvo consecuencias socioeconómicas e incidió en la reducción del número de pequeños y medianos productores y el éxodo de las familias rurales de las estancias ganaderas (Fernández, 2008).

En el censo agropecuario realizado en el año 1908, ya se podía distinguir este proceso en la estructura agraria: las explotaciones con más de 1.000 hectáreas representaban el 64 % de la superficie, las explotaciones entre 100 y 999 hectáreas representaban el 31 % de la superficie, mientras que las explotaciones menores a 100 hectáreas representaban sólo el 5 % de la superficie (Piñeiro, 2014).

En las últimas décadas del siglo XX, Uruguay atravesó un proceso de liberalización de la economía, con políticas agrarias que propician mayor concentración del uso de la tierra, endeudamiento de los medianos y pequeños productores, crecimiento de cadenas agroindustriales con fines de exportación (Fernández, 2008) y crisis económica en la región —como las que experimentaron Brasil y Argentina—. Así se configura para fines del siglo XX un nuevo escenario político, económico y social en el agro uruguayo (Piñeiro y Moraes, 2008).

A inicios del siglo XXI, en Uruguay se da una expansión significativa de la agricultura de secano, principalmente la producción de *commodities* como la soja, la cual no fue planificada en relación con el desarrollo social y económico, sino que fue influida por el avance del capital financiero sobre el agro. Estos procesos tuvieron gran impacto sobre la estructura agraria, como el uso del suelo, la renta de la tierra, las nuevas formas de producir y el uso de un conjunto de innovaciones tecnológicas, entre otras (Bianco et al., 2021, Arbeletche y Guibert, 2018).

## **1.1. ANTECEDENTES DE LA PROBLEMÁTICA EN LOS ESTUDIOS REGIONALES Y NACIONALES**

Existe una variedad de aportes desde quienes investigan en los estudios sociales agrarios que analizan la expansión agrícola y los cambios en la estructura social agraria tanto en la región como en el país, por lo que, en una primera instancia, se expondrán los aportes desde la perspectiva regional sudamericana y luego los aportes nacionales a la problemática.

### **1.1.1. Aportes desde la perspectiva regional sudamericana**

Para analizar los cambios en la estructura social agraria en una zona en particular del Uruguay, es preciso comprender este mismo fenómeno en Sudamérica, por lo que a continuación se hará una breve referencia de estos procesos regionales ante la mirada analítica de los investigadores (Fernández y Wesz Junior, 2015, Villulla, 2015, Gras, 2013, Gras y Hernández, 2013, Gras, 2012, Bisang et al., 2008, Murmis, 1998).

A principios del siglo XXI, la cuestión agraria en América Latina se ha visto inmersa en grandes cambios económicos, culturales, sociales y territoriales. Un fenómeno que caracteriza los primeros años del 2000 es la expansión agrícola y la oleada latinoamericana —Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay— de producción sojera con fines de exportación, participando de lo que la empresa multinacional Syngenta denominó como la «República de la Soja» (Gras y Hernández, 2013). Fue un proceso sin precedentes en la expansión del área de cultivo, en el que interactuaron tres factores: «1) un gran cambio tecnológico; 2) el incremento de la demanda mundial de *commodities* y 3) un crecimiento en escala de las empresas que ganan en eficiencia y productividad» (Arbeletche et al., 2012).

La expansión agrícola, en el caso argentino, tuvo presencia a partir de la década de 1990 (Gras, 2013, Gras, 2012), con una mayor intensificación de la producción de granos en la región pampeana, principalmente, siendo esta una situación propicia para que se desarrollaran una serie cambios en la estructura agraria, el uso de nuevas tecnologías, la concentración del uso y la extranjerización de la tierra. A su vez, a

inicios de los años 2000, se dio una expansión regional de capital argentino, principalmente en el campo uruguayo, brasileño y paraguayo, sin precedentes en el sector (Villulla, 2015, Gras, 2013, Bisang et al., 2008).

En la estructura social agraria argentina, vinculada a la producción de granos, tuvo como protagonistas a las llamas «megaempresas» (Gras, 2013, Murmis, 1998) de capitales argentinos e internacionales; las más destacadas fueron: Los Grobo Agropecuaria, CRESUD, El Tejar, MSU y Adecoagro, entre otras.

Las megaempresas son grandes jugadores del negocio agrícola, sus posiciones dominantes están ligadas a la economía global y a la nueva fase de la transnacionalización de los sistemas agroalimentarios. Estas megaempresas manejan enormes extensiones de tierra en Argentina y en los países limítrofes (Bolivia, Paraguay, Uruguay) [...] se trata de empresas con acceso y control del capital financiero, manejan el Know-how de gestión y el management (Gras, 2012).

Además de estas megaempresas que se expandieron más allá de los límites geográficos argentinos, en la estructura social agraria argentina, en grandes líneas, se encuentran las grandes, medianas y pequeñas empresas, la producción familiar y los asalariados rurales (Villulla, 2015).

La expansión agrícola en Brasil tuvo similitudes con los casos de Argentina, Paraguay y Uruguay. La expansión territorial del agronegocio brasileño se comienza a dar en la década de 1970, pero entre 1990 y 2008 se intensificó (Bernardes y Maldonado, 2017).

Los principales cultivos agrícolas que tuvieron un alza en el área de producción y en el precio en Brasil fueron la soja, la caña de azúcar y el algodón (Sauer y Pereira Leite, 2012, Pereira Leite y Sauer, 2011).

La distribución de la tierra, en el caso brasileño, también mantiene característica de los países de la región, un alto nivel de concentración del uso y extranjerización de la tierra, siendo el Estado brasileño un actor que favoreció la adquisición de tierras sin

regular los límites por parte, principalmente, de capitales extranjeros (Pereira Leite y Sauer, 2011).

En el caso paraguayo, la producción de soja tuvo sus inicios a partir de 1960 durante la dictadura de Stroessner (1954-1989), con un incentivo por parte del gobierno dictatorial de aumento a las exportaciones agropecuarias y llegada de capitales extranjeros al país. Es así que gran parte de ese capital, fue de origen brasileño: «... la introducción y expansión del monocultivo empresarial ocurrió ‘con fuerte preponderancia de agricultores y empresarios brasileños» (Vázquez citado por Fernández y Wesz Junior, 2015), proceso que tuvo impacto social, económico, ambiental y cultural sobre el campo paraguayo. Se expandió el área de cultivos en zonas que no eran tradicionalmente agrícolas de la mano de grandes empresas, lo que expulsó a las comunidades indígenas y campesinas de sus tierras (Fernández y Wesz Junior, 2015).

Este apartado pretendió dar una mirada regional, la cual tiene similitudes con el proceso que Uruguay transitó en los primeros años del siglo XXI.

### **1.1.2. Aportes desde la perspectiva nacional**

Existe una diversidad de estudios, en los últimos 20 años, acerca de los procesos agrarios del Uruguay a inicios del siglo XXI, realizados desde múltiples enfoques: sociales, agrarios y territoriales, entre otros. En el presente apartado se pretende exponer de forma sintética los antecedentes que son relevantes para la investigación realizada (Bianco et al., 2021, Figueredo, 2020, Figueredo et al., 2019, Arbeletche y Guibert, 2018, Domínguez et al., 2018, Cardeillac y Juncal, 2017, Piñeiro, 2014, Fernández, 2008, Piñeiro y Moraes, 2008).

#### **1.1.2.1. Estructura agrícola en el Uruguay del siglo XXI**

La estructura agraria se puede analizar siguiendo los resultados del Censo General Agropecuario (CGA) del año 2000 y comparándolos con los datos del CGA del año 2011, examinando el número de explotaciones y superficie explotada según el tamaño

de la explotación. Se destaca que se reduce un 0,4 % la superficie total y un 22 % el número de explotaciones totales del año 2000 al 2011. Específicamente, hay un descenso en los dos primeros estratos (1 a 99 y 100 a 999 ha) de un 24 % de explotaciones, mientras que en los estratos mayores a 1.000 ha hay un incremento de un 3 % tanto del número de explotaciones como de superficie explotada (cuadro 1), lo que se traduce, como analizan Cardeillac y Juncal (2017), en la concentración del uso de la tierra, ya que, para el 2011, sólo el 10 % de las explotaciones controlan 61 % de la superficie.

**Cuadro 1: número de explotaciones y superficie explotada, según tamaño de la explotación CGA 2000 y 2011**

	CGA 2000				CGA 2011			
	Explotaciones		Superficie		Explotaciones		Superficie	
	N	%	Ha.	%	N	%	Ha	%
<b>Total</b>	<b>57.131</b>	<b>100</b>	<b>16.419.683</b>	<b>100</b>	<b>44.781</b>	<b>100</b>	<b>16.357.298</b>	<b>100</b>
<b>1 a 99</b>	36.045	63	920.150	6	24.702	55	733.898	4
<b>100 a 999</b>	17.052	30	5.798.759	35	15.912	36	5.591.010	34
<b>1000 a 4999</b>	3.750	7	7.278.761	44	3.827	9	7.395.347	45
<b>5000 a más</b>	284	0,5	2.422.013	15	340	1	2.637.043	16

Fuente: CGA 2000 y 2011

La expansión agrícola se comenzó a evidenciar en los primeros años del siglo XXI, principalmente a partir del año 2004. Tuvo sus inicios con el aumento de los precios en el sector agrícola, el crecimiento y el gran dinamismo de la economía, la inserción de capitales extranjeros en el agro uruguayo innovando en nuevos tipos de producción como el cultivo de soja, y en rubros más tradicionales como la ganadería y la lechería, entre otros (Cardeillac y Juncal, 2017).

Estos capitales extranjeros, en el caso de la agricultura extensiva, eran capitales argentinos; en la producción arroceras e industria cárnica, eran capitales brasileños, y para el rubro de la forestación se caracterizaron por ser capitales europeos y chilenos (Riella y Romero, 2014). Ese capital extranjero, alentado por políticas estatales, se vio representado por la figura de las sociedades anónimas, que, si bien no se sabe con exactitud cuál es el origen de la nacionalidad de quienes las integran, es identificado por Cardeillac (2020) como: «Un patrón de desarrollo transnacional y anónimo, concentrado en el creciente control de la tierra productiva uruguaya».

En el caso específico de la producción agrícola, el cultivo que caracteriza este proceso fue la soja y, junto a ella, los rubros secundarios como trigo, cebada, girasol y, más recientemente, colza y canola.

En materia de agricultura la producción de la soja estuvo al frente de la expansión del área productiva, pasando de 10.000 ha en la zafra 2000 a 859.000 ha en la zafra 2010. Otro indicador a tener en cuenta, refiere al incremento en las exportaciones de dicho grano ya que en el 2001 era de 1,6 millones de U\$S y en el 2010 pasa a 705 millones de U\$S transformándose en el principal rubro agrícola de exportación del país (Riella y Romero, 2014).

Estos acontecimientos propiciaron cambios en el uso de tecnología destinada al agro, con la incorporación de una nueva forma de producir, que hizo cambiar la manera de percibir la agricultura y el trabajo en ella; ingresaron al mercado empresas agroindustriales transnacionales con la venta de insumos y variedades de semillas genéticamente modificadas, así como inversiones desde otros sectores económicos que buscaban oportunidades de negocio en el agro. Esto se incorporó al crecimiento de nuevos grupos económicos nacionales y extranjeros, como dice Figueredo (2012):

A la luz de las transformaciones ocurridas es posible afirmar que en Uruguay se está afianzando un modelo agropecuario de producción orientado a la

exportación de commodities, basado en la producción a gran escala. El agro uruguayo comenzó a transitar hacia una agricultura sin agricultores, concentradora a la vez que excluyente.

Ahora bien, tal expansión no sólo tuvo lugar en tierras tradicionalmente agrícolas, sino que avanzó sobre zonas del país que no estaban relacionadas con la producción de granos. En el próximo apartado se analizarán de forma breve las fases que caracterizaron a la expansión agrícola.

#### **1.1.2.2. El ciclo sojero: fases de la expansión agrícola**

Ante lo expuesto en el apartado anterior, comprender cómo fueron las fases de expansión agrícola en Uruguay resulta de importancia. Según varios investigadores, se identifican tres fases: 1. fase de instalación del modelo, 2. fase de consolidación y 3. fase de retracción (Bianco et al., 2021, Arbeletche, 2020, Figueredo et al., 2019, Arbeletche y Guibert, 2018).

La primera fase corresponde a la instalación del modelo de agriculturización, que va del año 2000 al 2006, aproximadamente (Arbeletche, 2020, Figueredo et al., 2019). A inicios del siglo XXI, el Uruguay transitaba una crisis socioeconómica, que se dio en cadena junto con Argentina y Brasil. El campo uruguayo se vio perjudicado por problemas sanitarios tanto en la agricultura como en la ganadería, lo que trajo consigo niveles altos de endeudamiento del sector agropecuario (Figueredo et al., 2019).

Es en esta fase donde comienza a penetrar en el agro uruguayo una nueva forma de hacer y percibir la agricultura, a partir del aumento de la demanda externa por *commodities* como el cultivo de soja, siendo este el cultivo líder en la compra y venta en el mercado internacional, principalmente en relación con la comercialización con la creciente economía china, con un fuerte cambio en las relaciones de producción, el uso de la siembra directa y la incorporación de semillas genéticamente modificadas. «En Uruguay se impuso al mismo tiempo el esquema productivo de la agricultura

continúa (cultivo-cultivo en ciclos de rotación trianuales preferentemente), sustituyendo a la tradicional combinación pastura-cultivo» (Figueredo et al., 2019).

Ante este escenario, se instalaron empresas de capitales extranjeros, con origen principalmente argentino, como fueron los *pool* de siembra y las empresas en red, en una primera instancia en tierras tradicionalmente agrícolas, como las tierras ubicadas al litoral oeste del país (Río Negro, Soriano y Colonia, principalmente).

Es posible pensar que estos grupos empresariales buscaban optimizar la escala del negocio agrícola con base en el uso intensivo del capital, apoyados en la alta flexibilidad que les generaba el no disponer de activos fijos. En relación con el proceso de arrendamiento de tierra, ha sido también una estrategia ampliamente utilizada para tener acceso y poder controlarla, sin tener que invertir importantes magnitudes de capital en su compra (Figueredo et al., 2019).

La segunda fase de consolidación del modelo se centra principalmente entre el año 2006 y el 2010-2011 y se refiere al llamado *boom* agrícola. En esta fase, el modelo se consolida y se expande geográficamente por todo el país, lo que provoca que zonas que tradicionalmente no eran agrícolas, como es el caso de tierras ubicadas al norte del país, se destinen a la producción de variedades oleaginosas. Las grandes empresas se potencian concentrando mayor cantidad de tierra: «... se llega a superficies cercanas a las 100.000 hectáreas promedio de cultivo de parte de las empresas mayores (ADP y El Tejar) las que ocupan por sí solas el 10 % del área agrícola del país» (Arbeletche y Guibert, 2018), lo que resulta en el aumento de la renta de la tierra. La tenencia de tierras que adoptaron estos grandes grupos económicos fue la de arrendamiento: «Una de las estrategias aplicadas por estas grandes empresas argentinas —y que también fue adoptada por diversas empresas domésticas— [...] fue el pago de la renta de la tierra en forma adelantada y por más de un ciclo, con contratos cortos» (Figueredo et al., 2019), lo que desplaza la idea de la propiedad como «indispensable para la producción» (Figueredo et al., 2019).

A finales de esta fase, algunas *pool* de siembra comenzaron a disminuir sus áreas de producción. En este mismo momento, aquellos productores y empresarios nacionales que habían sido expulsados durante los primeros años del siglo XXI, adoptaron el tipo de agricultura extensiva y el uso de insumos e implementaron un modelo tecnológico totalmente distinto al que habían dejado a finales de la década de 1990.

De modo general, desde comienzos de la segunda década del siglo XXI, la reconfiguración espacial y la intensificación productiva de la zona bajo estudio están determinadas por un esquema tricotómico definido por la caída de los precios internacionales de los *commodities* agrícolas, el aumento de los costos (con énfasis en el costo de transporte y fertilización de los cultivos) y la nueva legislación que el gobierno uruguayo impulsa en ese momento, queriendo controlar más el uso no sustentable de los suelos que se traducía en un incremento de la erosión, lo que va a propiciar la fase siguiente de desaceleración del proceso productivo (Figueredo et al., 2019).

La tercera fase inicia a partir del 2014 al 2020, aproximadamente, y corresponde a la retracción de la producción agrícola en el campo uruguayo. Disminuye la demanda de *commodities*, bajan los precios internacionales, y gran parte de las empresas agrícolas extranjeras cierran sus sedes en el país, lo que produce nuevos cambios en la estructura agraria (Bianco et al., 2021). Para este momento, las producciones en el norte del país no resultan rentables por la lejanía de los puertos y la calidad de suelo, lo que lleva a una reducción de la producción y a la intensificación del uso de los suelos tradicionalmente agrícolas.

Una característica del proceso de retracción es que aquellos productores y empresarios pequeños que habían sido en un comienzo desplazados vuelven a producir, adaptándose a la forma de hacer la agricultura (Arbeletche, 2020).

Durante las tres fases enunciadas se fue dando una reconfiguración de la estructura social agraria, que es de interés para el análisis de esta investigación, por lo que a

seguir se presentan una breve reseña de los actores sociales agrarios presentes en el país.

### **1.1.2.3. Actores sociales agrarios: los nuevos, los viejos y los desplazados**

Como fue presentado en párrafos anteriores, la expansión agrícola para inicios del siglo XXI configuró un nuevo escenario en el agro uruguayo, lo que incidió sobre la sociedad rural existente a finales de 1990. El proceso de extranjerización y concentración del uso de la tierra es clave para comprender quiénes son los nuevos actores sociales que juegan un papel en la producción agrícola. Se distinguen, en grandes líneas, dentro de la estructura social agraria, en relación con la agricultura de secano, a los propietarios de tierras, los inversores, la producción familiar y los trabajadores (Bianco et al., 2021).

Dentro de los propietarios de tierra se encuentra el empresario tradicional, que estaba presente en el campo uruguayo para inicios del siglo XXI. Muchos de ellos se amoldaron al tipo de producción, otros arrendaron o vendieron sus tierras, reduciendo sus predios o abandonando la producción. Según Gras (2013): «La expansión del agronegocio modificó el perfil de los empresarios de la agricultura».

En relación con los llamados inversores, estos están compuestos por los grandes grupos económicos de capitales nacionales y extranjeros, muchos de ellos dentro de la figura de sociedades anónimas, que inician este proceso de expansión agrícola en el país. A ello se suman las agroindustrias transnacionales, con maquinaria, insumos, semillas y financiamientos, que van a formar parte del conjunto de actores que participan de la producción agrícola (Arbeletche y Guibert, 2018, Figueredo, 2012).

Estas empresas, o consorcios de actores, definidas por Bisang, Anlló y Campi [...] por su baja o nula inversión en activos fijos como la tierra, se instalan en Uruguay trayendo un nuevo modelo de negocio. En consecuencia, se expandió una nueva modalidad de gerenciamiento basada en la tercerización de servicios,

sobre todo de las labores agrícolas a partir de la aparición en el país de la figura del «contratista», dueño de la maquinaria necesaria (Figueredo et al., 2019).

La dinámica de la estructura social agraria del siglo XXI se percibe como un proceso de desplazamiento que el modelo del agronegocio propagó en los sectores más frágiles de la estructura social agraria del país (Bianco et al., 2021). Este proceso de desplazamiento es analizado por la literatura de los estudios agrarios y es entendido como:

El desplazamiento es la tendencia que aparta a ciertos productores del rubro y/o del territorio que ocupaban antes de la expansión del agronegocio; generalmente implica un proceso de reconversión, aunque no necesariamente una movilidad descendente en la estructura agraria (Bianco et al., 2021).

Los empresarios más tradicionales y la producción familiar uruguaya tuvieron que amoldarse a este nuevo modelo de producción, lo que llevó a que gran parte de la población venda, arriende sus tierras o cambie el perfil de su empresa para pasar a ser contratistas de maquinarias y abastecer de este servicio a las grandes empresas que llegaron al país (Bianco et al., 2021).

El apartado de antecedentes pretendió dar una mirada sobre el análisis regional y nacional a la problemática, haciendo foco en los primeros 15 años del siglo XXI, con el fin de darle un marco de análisis a la investigación. En los siguientes apartados se expondrán el problema de investigación, la justificación, los objetivos del estudio y la hipótesis del trabajo.

## 1.2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN Y JUSTIFICACIÓN

Frente a los cambios políticos, sociales y económicos que el Uruguay comenzó a transitar a principio del siglo XXI, esta investigación se propone analizar y caracterizar las modificaciones en la estructura social agraria en el contexto general definido por la dinámica del agronegocio en el campo uruguayo. Este estudio pretende contribuir a la comprensión del avance del capital en el agro latinoamericano.

El problema estudiado es cómo se expresan los cambios que se dieron en el Uruguay sobre la estructura social agraria a principios del siglo XXI, principalmente sobre los empresarios agrícolas de la zona de Ombúes de Lavalle y alrededores del departamento de Colonia<sup>1</sup>.

En cuanto a la elección de la zona de estudio, se destaca, en lo macro el territorio de Colonia, tiene una larga trayectoria agrícola que ha sido modificada en las últimas dos décadas a partir del avance del agronegocio de cereales, mientras que, en lo micro, este trabajo hace énfasis en el análisis de la localidad de Ombúes de Lavalle y su área de influencia que se extiende a las localidades de Carmelo, Campana y Palo Solo.

El período que se pretende abarcar para la investigación de campo corresponde a un recorte temporal entre los años 2015 y 2022, enfocando en la última fase de expansión agrícola y el modelo del agronegocio. Esta selección temporal permite comparar las evidencias del trabajo de campo propio realizado entre 2018 y 2022, pero además recuperar algunas de las dinámicas de las dos fases anteriores.

---

<sup>1</sup> Esta tesis estuvo enmarcada dentro un proyecto de investigación ya finalizado de la Facultad de Agronomía de la Universidad de la República: *Nuevas tendencias en la estructura social agraria uruguaya ante la expansión capitalista en territorios de agricultura de secano*, en el que se contribuyó con la investigación en campo en la localidad de Ombúes de Lavalle y alrededores del departamento de Colonia. Tal proyecto fue financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC, Udelar). Actualmente forma parte del proyecto "El MERCOSUR como proceso multidimensional: economía, cuestión agraria, educación y medio ambiente" (Edital N°3/2021 del Instituto Mercosul de Estudios Avanzados –IMEA– de la Universidade Federal da Integração Latino-Americana, UNILA). Trabajo de tesis financiado mediante la beca de finalización por la Comisión Académica de Posgrados de la Universidad de la República, año 2022.

### **1.3. OBJETIVOS DE ESTUDIO**

#### **1.3.1. Objetivo general**

Analizar los cambios en la estructura social agraria vinculada a la agricultura de secano (oleaginosa y cerealera) en la zona de Ombúes de Lavalle y alrededores (departamento de Colonia), asociados a la expansión de un nuevo modelo productivo. El estudio enfatiza el abordaje analítico de los empresarios de la agricultura de secano en el período 2015-2022, considerando la expansión del modelo del agronegocio y la persistencia de lógicas empresariales previas.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

1. Examinar la dinámica del modelo del agronegocio frente al modelo de producción tradicional en el Uruguay y en la zona de estudio.
2. Describir los estratos sociales agrarios relacionados a la agricultura de secano, con base en la tipología elaborada a partir del Censo General Agropecuario del año 2000 y las encuestas agrícolas posteriores.
3. Caracterizar y analizar al empresariado agrícola vinculado a la agricultura de secano en la zona de estudio, haciendo énfasis en su trayectoria, sus decisiones y estrategias en el funcionamiento de las empresas.

### **1.4. HIPÓTESIS DEL TRABAJO**

Se plantea la siguiente hipótesis orientadora del trabajo. La estructura social agraria en Uruguay tuvo grandes modificaciones a partir de lo que en el Cono Sur se conoció como el *boom* sojero. En el caso particular de la zona de estudio, se entiende que hay una convivencia del capital trasnacional expresado en el modelo del agronegocio, junto con capitales nacionales de tipos empresariales tradicionales. Los empresarios de la zona de estudio habrían mantenido algunos aspectos tradicionales en su lógica productiva y a la vez incorporado nuevas lógicas empresariales derivadas del modelo del agronegocio.

## **1.5. ESTRUCTURA DEL TRABAJO**

Este trabajo se compone de los siguientes capítulos. En el primer capítulo se pretende dar un breve análisis de antecedentes regionales y nacionales a la temática; una vez presentada la problemática, dar a conocer el problema de investigación, los objetivos y la hipótesis de trabajo. El segundo se centra en presentar elementos teóricos para el abordaje de la estructura agraria y los sujetos rurales. En el tercer acápite se hace énfasis sobre la metodología de investigación y las etapas de trabajo de campo realizadas. En el cuarto se realiza una caracterización territorial de la zona de estudio y los actores que intervienen en la producción. En el quinto capítulo se da a conocer los resultados y el análisis el trabajo de campo, y, por último, el sexto capítulo abarca las conclusiones de la investigación y las reflexiones finales.

## **2. ELEMENTOS TEÓRICOS PARA EL ABORDAJE DE LA ESTRUCTURA AGRARIA Y SUJETOS RURALES**

### **2.1. INTRODUCCIÓN**

Este capítulo pretende abordar los conceptos que le dan un marco teórico a la investigación. En primer lugar, se expondrá el concepto de estructura agraria, para luego hacer énfasis en los sujetos rurales que forman parte de la estructura social agraria. En segundo lugar, se presentan dos modelos de producción, primeramente, el modelo del agronegocio y, luego, en comparación con este, el modelo de producción tradicional, con el objetivo de comprender los modelos de producción en el que la población objeto de análisis se encuentra inserta.

La investigación tomó como punto central los cambios que se fueron dando en el Uruguay y en los países del Cono Sur, como consecuencia de una creciente e ilimitada expansión del capitalismo agrario.

### **2.2. ESTRUCTURA AGRARIA**

La conceptualización de la estructura agraria resulta importante para el análisis de los cambios en el mundo rural del siglo XXI. Cardeillac (2019) cita a Stavenhagen (1975) entendiendo que la estructura agraria implica: «... complejos socioeconómicos que resultan de la comunicación de varios factores, entre los cuales tenemos principalmente, las formas dominantes de propiedad y tenencia de la tierra y las relaciones de producción en el campo».

A su vez, Cardeillac (2019) cita a Arroyo (1990) quien plantea que: «La conformación de la estructura agraria depende (...) de las relaciones de producción y de la combinación que a partir de ellas se realice de los elementos fundamentales del proceso productivo: fuerza de trabajo y medios de producción». Para el caso uruguayo, Cardeillac (2019) cita a Fernández (2002), quien entiende a la estructura agraria «... como “el conjunto de posiciones sociales determinadas por diferentes magnitudes del control del recurso tierra”».

El concepto de estructura agraria tiene tres ideas principales según estos autores, los medios de producción, la fuerza de trabajo y la tenencia de la tierra, por lo que los procesos sociales que se presentan en esa estructura estarán marcados por estos tres factores mencionados; es así que, para continuar con el abordaje de la presente investigación, será necesario dedicar algunos párrafos sobre el concepto de estructura social agraria.

### **2.2.1. Estructura social agraria: los sujetos rurales**

La estructura social agraria ha sido un tema de discusión durante los siglos XX y XXI, del que se han presentado diversos análisis que han acompañado a los cambios sociales que se fueron dando a lo largo de la historia.

El debate que se presenta a la hora de analizar la estructura social es muy amplio, por lo que se hará hincapié, en primer lugar, en la mirada de Errandonea (Ámen, 2011), quien realizó un análisis sobre las clases sociales en el Uruguay del siglo XX, centrándose en el general de los tipos sociales, y, en segundo lugar, en las tipologías realizadas por autores más recientes (Piñeiro y Moraes, 2008, Piñeiro, 2014, Piñeiro, 2001) que analizan la estructura social agraria en el siglo XXI.

La estructura social es definida por Errandonea «... como “la configuración del conjunto de relaciones sociales estables y concretas que implican dominación y/o participación, presentes en un sistema social”» (Errandonea, citado por Ámen, 2011). A su vez el autor, en su trabajo *Las clases sociales en el Uruguay actual* (1989), plantea que la estratificación social es «Un tipo de diferenciación social particular, es el que clasifica y ordena jerárquicamente en una escala de superioridad a inferioridad social, ciertas posiciones» (Errandonea, 1989).

Errandonea encuentra en la clasificación de clases sociales el tipo de análisis que hará sobre la sociedad y cómo se puede estratificar. Las clases sociales están:

... diferenciadas por algunos o por todos estos elementos: riqueza, poder, prestigio, estilo de vida y comportamiento, modos generales de pensar y juzgar,

conciencia individual de pertenencia a la respectiva clase y consideración general de los demás sobre tal pertenencia (Errandonea, 1989).

El autor (1989), al analizar la estratificación en Uruguay, la divide en una tipología en estratos sociales dentro de un esquema tricotómico: en un estrato alto, clase poderosa y dominante, donde situamos a los que son dueños de los medios de producción, los terratenientes por un lado y los latifundistas por el otro; un estrato bajo, aquel conjunto de actores que venden su fuerza de trabajo a cambio de una remuneración, y, por último, un estrato medio, la llamada clase media integrada por pequeños o medianos propietarios (Oyhantçabal, 2022), los cuales son dependientes o tienen una independencia precaria.

Frente a la tipología de Errandonea del Uruguay del siglo XX, este análisis se traslada a la conceptualización de estructura social del siglo XXI, específicamente relacionándola con el medio rural, dando cuenta de cómo está dividida la sociedad rural en el Uruguay de este siglo.

La estructura social, como dice Piñeiro (2014), está dada por la estructura agraria, esto es, por la desigualdad distributiva de la propiedad de la tierra, el trabajo y los medios de producción. Basado en este factor, el Uruguay del siglo XXI se va a estratificar en tres clases sociales básicas, relacionadas con la posesión de tierra, el capital y la fuerza de trabajo (Oyhantçabal, 2022), las cuales van a tener diferentes denominaciones según los autores. Pero para los términos de la presente investigación, se entiende que la estructura social agraria en el Uruguay se divide en tres grandes clases sociales: empresarios rurales, productores familiares y asalariados rurales. Es de destacar que cada clase social abarca diferentes estratos sociales (Piñeiro, 2014).

A continuación, se presentan aspectos a tener en cuenta tanto de los productores familiares como de los asalariados rurales para luego hacer énfasis sobre los empresarios rurales.

### **2.2.1.1. Productores familiares y asalariados rurales**

En relación con el concepto de producción familiar, existe una diversidad de estudios sociales agrarios latinoamericanos que caracterizan a esta clase social y sus especificidades, que, a su vez, van a tener diversas características según el país en el que se estudia. En el caso uruguayo, el concepto comenzó a ser analizado como tal para los estudios agrarios a partir de la década de 1980; se entiende por productor familiar al tipo de clase social que posee una pequeña extensión de tierra en propiedad, en su mayoría, en donde la mano de obra que se utiliza en el predio es familiar<sup>2</sup> (Piñeiro, 2014, Piñeiro y Moraes, 2008, Astori et al., 1982). Cardeillac (2019) destaca que:

... a diferencia de la producción capitalista en la que el trabajo es una mercancía más, en la producción familiar las relaciones de producción están posibilitadas por relaciones de parentesco no salariales. Partiendo de esa base, se ha insistido mucho en la idea de una superposición entre tres unidades funcionales: i) la unidad de producción (explotación); ii) unidad de consumo (hogar); y iii) la unidad de parentesco (familia), como característica distintiva de la producción familiar.

Existen diversos tipos de productores familiares (PF). Los PF capitalizados, que se caracterizan por tener inversión en activos fijos, por ejemplo, compra de maquinaria y alambrado en predios, entre otros; los PF propiamente dichos, que tienen las características propias de la PF que se presentaron en el párrafo anterior, y los PF semi asalariados, que poseen poca tierra y poco capital, lo que deriva en que trabajen fuera de sus predios, como una forma de aumentar sus ingresos (Romero, 2012, Piñeiro y Moraes, 2008, Chiappe y Figueredo, 2008).

---

<sup>2</sup> El Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, según resolución n.º 1.013/016, en su artículo 1 caracteriza como productor familiar: «A toda persona física que gestiona directamente una explotación agropecuaria y/o realiza una actividad productiva agraria» con explotaciones agropecuaria de hasta 500 ha de extensión» (MGAP, 2022).

Los asalariados rurales son aquellos que venden su fuerza de trabajo a cambio de una remuneración, que han tenido grandes desventajas tanto en el medio rural como en el medio urbano. Esta clase social se divide en: asalariados rurales permanentes y asalariados rurales temporales o zafrales. Es de destacar que, a partir del siglo XXI, se ha ampliado los derechos laborales, principalmente con nuevas leyes implementadas, como el consejo de salarios y el seguro de paro, entre otros (Piñeiro, 2014).

#### **2.2.1.2. Empresarios rurales**

El empresario rural es aquel propietario o poseedor de tierras que emplea mano de obra asalariada; se caracteriza por estar presente en los rubros de ganadería, carne y lana, y, a su vez, agricultura extensiva (cereales y oleaginosas). En la segunda mitad del siglo XX, se agregan nuevos rubros con un perfil de producción empresarial como la producción citrícola, la lechería, la arrocera y la forestación (Piñeiro, 2014, Chiappe y Figueredo, 2008).

Dentro de los empresarios rurales, Piñeiro (2014) realiza una subdivisión. Por un lado, empresarios estancieros: aquel tipo de empresario que tiene como principal rubro, la ganadería, con un uso extensivo de los recursos naturales y baja productividad. Sus ganancias están destinadas a la posesión de tierra con poca inversión en tecnología o en mejora del suelo (Piñeiro, 2014).

En los últimos años es posible analizar que la producción ganadera enfrenta un proceso de intensificación que, si bien es muy reciente, adquiere cierta visibilidad y se manifiesta en la mejora de algunos indicadores productivos (Chiappe y Figueredo, 2008).

Por otro lado, los empresarios agrícola-ganaderos son empresarios que complementan la producción ganadera con la producción agrícola, a través del cultivo de arroz, cereales (oleaginosas), cítricos, y la forestación, entre otros. Destinan más inversiones a tierras, mejoras para su producción o para el establecimiento y a equipamiento, a

diferencia del tipo anterior. Parte de estos empresarios se incorporan a las formas de producción de las empresas en red y *pool* de siembra que arriban al país, diversificando los rubros, con rotación de cultivos de invierno y verano.

A la clasificación dentro de la estructura social agraria de empresariado rural, Piñeiro (2014) realiza una subdivisión que toma en cuenta los procesos que marcaron el Uruguay a partir del siglo XXI: empresarios multinacionales y empresarios en red. El primer tipo compra y/o crea plantas agroindustriales mediante el arriendo o compra de tierras con el fin de producir materia prima y luego industrializarla (Piñeiro, 2014). El segundo tipo, también conocido como gerenciador agrícola, presente en Argentina desde la década de 1990, llega al Uruguay a partir del año 2002.

Las «empresas en red» son compañías agrícolas productoras principalmente de commodities y que tienen un funcionamiento basado en la renta de la tierra, la tercerización de las actividades productivas y prácticas de manejo que las distingue claramente del pequeño y mediano productor familiar, representando un modelo de alta profesionalización empresarial en Sudamérica (Clasadonte et al., 2013).

Este nuevo tipo de empresario ha llevado adelante la producción sojera en el país y en la región. Presenta una lógica distinta a la de los empresarios tradicionales en el Uruguay, ya que tiene un carácter global, en su gran mayoría pertenecen a capitales extranjeros que ingresan a los países del Cono Sur, arrendando tierras, maquinaria, y comprando insumos, con directa relación con el capital financiero; hay casos de empresas en red que actúan mediante la modalidad de fideicomisos o la emisión de acciones, buscando generar ganancias con el menor riesgo (Piñeiro y Menéndez, 2014, Figueredo, 2012).

La dimensión transnacional es una de las características destacables de esta forma empresarial, que tiene una fuerte relación con los mercados de insumos,

el conocimiento tecnológico y la logística de almacenamiento y transporte. Las nuevas formas empresariales generan una nueva agricultura con lógicas diferentes a las del empresariado agrícola típico, menos vinculada con actores territoriales locales y más articulada en redes globales (Figueredo, 2012).

Una vez presentada a grandes rasgos la estructura social agraria del Uruguay, principalmente el empresario rural y sus subtipos, se continuará con la exposición de las tipologías de los empresarios agrícolas realizadas a partir del Censo General Agropecuario del año 2000 y de encuestas agrícolas entre el año 2002 y 2009. Los autores que realizaron estas investigaciones se centraron en los cambios que se produjeron a principios del siglo XXI en el país y en los países de la región.

### **2.3. TIPOLOGÍA DE EMPRESARIOS AGRÍCOLAS**

Se expondrá los tipos sociales presentados en el primer análisis, pero tipificando desde dos grandes grupos: por un lado, los viejos agricultores correspondientes a los tipos de productores y empresarios que se encontraban en el país antes del siglo XXI, y, por otro, los nuevos agricultores<sup>3</sup>, los que continuaron o aparecieron durante la expansión agrícola en el país.

Los viejos agricultores se subdividen en cinco tipos, los cuales tienen una trayectoria tradicional en el país. Poseen características de los empresarios agrícolas-ganaderos de la tipología presentada en líneas anteriores (Piñeiro, 2014).

---

<sup>3</sup> La tipología realizada por Arbeletche y Gutiérrez (2010) se creó a partir del Censo General Agropecuario (CGA, 2000), de encuestas agrícolas de la Dirección de Investigaciones Económicas del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (DIEA-MGAP, 2002-2009) y de trabajo de campo. «Las variables definidas y utilizadas se agrupan en: – Variables de tamaño: superficie total, área agrícola, unidades ganaderas totales (UG), capital total. – Variables de combinación de rubros: superficie agrícola/total, superficie de praderas/total, UG/ lecheras/ UG total, UG ovinos/UG total, UG ganadería carne/UG total. – Variables de organización del trabajo: mano de obra familiar/total, mano de obra zafra/total. – Variable de tenencia de la tierra: tierra propia/total, tierra en medianería y/o arrendamiento/total» (Arbeletche y Gutiérrez, 2010). El área estudiada pertenece a los departamentos de Paysandú, Río Negro, Soriano y Mercedes. A su vez, otro trabajo que se utilizó incluye en el análisis al departamento de Colonia.

**a.** Productores agrícolas familiares: sistemas pequeños familiares que para inicios del siglo XXI predominaban en la región, con superficie media de 216 ha, de las que un 33 % se destinaban a la producción agrícola, y un 46 % correspondía a tierra en propiedad. Sus rubros principales eran la lechería y los ovinos (Arbeletche y Gutiérrez, 2010). «En el año 2000 representaban el 45 % de los agricultores y ocupaban el 17 % del área agrícola» (Arbeletche y Gutiérrez, 2010).

**b.** Los medianeros<sup>4</sup> chicos: los productores medianeros son, en su mayoría, agricultores con muy poca ganadería y que recurren a mano de obra familiar. La superficie media de estos predios era de 426 ha, de las cuales la tenencia bajo propiedad era escasa, predominando la medianería en un 72 % de los casos. Este grupo con mayor tendencia agrícola y baja presencia de praderas utilizaba fuerza de trabajo familiar en un 71 % de los casos (Arbeletche y Gutiérrez, 2010).

**c.** Los medianeros grandes: sistemas medianos a grandes con mucha medianería, con una superficie media de 1.813 ha. El rubro principal es la producción agrícola, que ocupa un total de 65 % de su área, la ganadería es un complemento, con un área importante de pradera. Se caracteriza por contar con mano de obra asalariada. «En el año 2000 ocupaban el 23 % del área agrícola total» (Arbeletche y Gutiérrez, 2010).

**d.** Empresarios medios agrícolas-ganaderos: sistemas medianos, superficie media de 822 ha y un 73 % en propiedad. Con mayor área en la producción ganadera, como carne ovino y lechería, y en menor proporción producción agrícola. La mano de obra es principalmente asalariada, pero existe mano de obra familiar (Arbeletche y Gutiérrez, 2010).

**e.** Empresarios grandes agrícolas-ganaderos: sistema con gran importancia tanto en área agrícola como ganadera, con alto porcentaje de mano de obra asalariada.

Es un grupo conformado por 10 explotaciones grandes (6.239 ha promedio), con un tercio de su superficie destinada a la agricultura, lo que resulta en un área de

---

<sup>4</sup>«Medianero: agricultor que cultiva tierra de otro productor, pagando por su uso un porcentaje de la producción bruta previamente acordado» (Arbeletche y Gutiérrez, 2010).

chacra de 1.878 ha. La superficie mejorada con pradera es de un 20 %, la cual es destinada a la ganadería de carne combinada con ovino. [...] La tierra se encuentra bajo forma de propiedad y arrendamiento en proporciones similares (Arbeletche y Gutiérrez, 2010).

Ahora bien, ante el análisis de los tipos de empresarios, los autores presentaron categorías a partir de los cambios en la estructura social agraria, y los clasificaron como los nuevos agricultores. Es importante destacar que en este proceso hubo quienes quedaron y se amoldaron a la nueva lógica y quienes fueron desplazados. Dentro de los nuevos agricultores encontramos tres subtipos, que se beneficiaron de los acontecimientos en el ámbito mundial, del aumento de precios de las *commodities*, a principios del siglo XXI.

En los primeros años de la década del 2000 comienzan a asumir y a desarrollar la agricultura en Uruguay nuevos productores, que se los puede agrupar en tres tipos, dos de los cuales son muy diferentes de los sistemas que ya funcionaban en el país y un tercero, que si bien tiene alguna similitud con uno de los tipos preexistentes, tiene sus particularidades (Arbeletche y Gutiérrez, 2010).

**a.** Los gerenciadore agrícolos o empresas en red: son grandes empresas que tienen como fin optimizar a gran escala el negocio agrícola con el uso de inversiones de capital financiero, con poco o casi nada de activos fijos. Según Arbeletche y Gutiérrez (2010), son:

Unidades generenciadoras del negocio que una vez constituidas, consiguen sus tierras en base a arrendamiento o medianería, realizan los contratos necesarios que les permiten obtener los servicios de maquinaria e insumos y llevan adelante los cultivos de acuerdo a un plan de producción previamente determinado.

A diferencia del agricultor tradicional, las empresas en red tienen como estrategia la cooperación entre ellas: «... se fomenta el trabajo en redes, buscando asociaciones y compartiendo información con todos aquellos agentes que agreguen valor al negocio en su conjunto» (Arbeletche y Gutiérrez, 2010). A su vez, otra diferencia está en la comercialización del producto, ya que se cuentan con instrumentos que permiten monitorear el riesgo y, de esa manera, pueden ser más previsivos, lo que genera cierta seguridad frente a la volatilidad de los factores que inciden en el agro. Como herramienta complementaria se dispone de los mercados de futuros que habilitan a ir fijando las cotizaciones de la producción con antelación.

En esencia para este nuevo actor, la agricultura es un negocio financiero que le permite una utilidad superior al costo que tiene su capital para su financiamiento. En general tienen una estructura empresarial que favorece la alta especialización de sus funciones y se ajustan a esquemas operativos estrictos con foco en un negocio agrícola rentable y de riesgo acotado (Arbeletche y Gutiérrez, 2010).

**b. Agricultores grandes y muy grandes con ganadería como complemento:** son productores que se acoplan al nuevo modelo, incorporando las lógicas de prácticas productivas. Mantienen la forma de gestión tradicional, en el sentido de que el control es familiar, y se adopta parte del modelo corporativo.

Este tipo de productores en general se caracteriza por realizar una inversión importante en activos fijos y realizar agricultura en los suelos de mayor potencial e incorporar en las áreas marginales o de menor potencial la ganadería (Arbeletche y Gutiérrez, 2010).

**c.** Arrendatarios de agricultura continua: son grupos de agricultores que provienen principalmente de Argentina, quienes se instalaron entre el 2002 y el 2003, tras el *boom* sojero. Los atrajeron los bajos costos de tierra y menor carga impositiva, principalmente en la venta de productos, entre otros. Su principal producción fue el cultivo de soja y se esparcieron por todo el país en áreas propicias y no propicias para tal cultivo. Se fueron transformando en empresas en red o en agricultores grandes con ganadería como complemento, o abandonaron la actividad (Arbeletche et al., 2012).

A modo complementario a la tipología presentada, existe una taxonomía desarrollada a partir de los micro datos del CGA 2011 en relación con los modelos organizacionales, realizada por Rosas et al. (2019). Los autores identificaron 10 modelos en la agricultura uruguaya, los cuales se agruparon en tres categorías: modelos tradicionales, modelos híbridos y sociedades por contrato.

**c.a.** Modelos tradicionales: tienen bajo una misma persona las decisiones en relación con la producción y la administración del establecimiento. Contienen cuatro grupos: 1. familiares lecheros chicos, 2. familiares chicos agrícolas con lechería, 3. familiares chicos agrícolas con ovinos y 4. familiares chicos agrícolas con oferta de servicios.

**c.b.** Modelos híbridos: combinan el modelo tradicional con el de sociedades por contrato. Contienen cuatro grupos: 1. antiguos medianeros (volcados a servicios), 2. medianeros muy agrícolas, 3. antiguos empresarios medios «reconvertidos» y 4. antiguos empresarios grandes «reconvertidos».

**c.c.** Sociedades por contrato: son tipos relacionados con los nuevos agricultores, con tierra bajo arrendamiento. Tienen baja inversión en capitales fijos y la mano de obra es asalariada. Contienen dos grupos: 1. sociedades agrícolas propietarios y 2. sociedades agrícolas-arrendatarios.

Esta taxonomía es interesante, ya que plantea cierta hibridación entre los modelos tradicionales de producción junto con los modelos más relacionados a las formas de producción y concebir el mundo rural del cual damos cuenta en el capítulo de análisis y discusión.

La estructura social agraria se encuentra, al igual que todo proceso social, en constantes cambios. Lo que se pretendió en este apartado fue ir desde lo macro, como es la estructura agraria como concepto general, hasta lo micro, la tipificación de los empresarios agrícolas. Como fue presentado, se pueden analizar, por un lado, los procesos sociales rurales para fines del siglo XX y, por el otro, luego de los primeros años del siglo XXI con la expansión agrícola en el país y en los países del Cono Sur.

A continuación, se presentarán los modelos de producción empresarial, como es el modelo tradicional en relación con el modelo del agronegocio.

## **2.4. AGRICULTURA A DOS VELOCIDADES: MODELOS DE PRODUCCIÓN EMPRESARIAL**

Este apartado pretende dar cuenta de dos modelos de producción empresarial presentes en el agro uruguayo. Por un lado, el modelo del agronegocio, característico de una nueva agricultura empresarial, y, por el otro lado, el modelo empresarial tradicional. Ambos se encuentran en dos velocidades diferentes, pero que logran coexistir en el interior, donde notoriamente uno prevalece sobre el otro.

A continuación, se realizará un acercamiento teórico del modelo del agronegocio según autores tanto nacionales como regionales que trabajan esta temática; luego, se pondrán en contrapunto el modelo del agronegocio con el modelo tradicional para finalizar con las transformaciones productivas del Uruguay del siglo XXI.

### **2.4.1. Acercamiento teórico al modelo del agronegocio**

Para comprender los procesos sociales y económicos de principios del siglo XXI en Uruguay, será importante presentar lo que se entiende por modelo del agronegocio, siguiendo algunas conceptualizaciones teóricas (Gras y Hernández, 2013, Achkar et al., 2008). Gras y Hernández (2013) conceptualizan el modelo del agronegocio como un:

Modelo o lógica de producción que, con variantes nacionales o locales, pueden ser analizadas en función de los siguientes elementos centrales: La transectorialidad: mayor integración y extensión de la cadena de valor, dinámica guiada no sólo por la integración técnica de los procesos productivos (vertical) sino también por la articulación horizontal [...]. La priorización de las necesidades del consumidor global respecto del local. La generalización, ampliación e intensificación del papel del capital en los procesos productivos agrarios. La estandarización de las tecnologías utilizadas, con una intensificación en el uso de insumos de origen industrial, y la generación de tecnologías basadas en la transgénesis (semillas) que apuntan a reducir las especificidades biológicas y climáticas del agro, cuya optimización requiere de escalas cada vez mayores (Gras y Hernández, 2013).

Las autoras entienden que el agronegocio trae consigo un proceso de concentración del uso y extranjerización de la tierra, expansión capitalista que produce grandes impactos sobre la estructura agraria y crea tipos de negocios «transectoriales», los cuales van a ir más allá de las fronteras agrícolas:

... concentrándose en unas pocas actividades agropecuarias en el territorio en los que se inserta, y desplazando otros usos del suelo. Se impulsa de este modo la conformación de plataformas productivas con escasas articulaciones a las dinámicas territoriales locales (Gras y Hernández, 2013).

Frente a este panorama, hay puntos clave que diferencian el modelo tradicional del modelo agronegocio y que son de importancia para el análisis de esta investigación; se debe destacar que los sistemas de producción estudiados en este capítulo son presentados como dos modelos separados, pero que implican una hibridación al interior de los sujetos rurales que están inmersos en el territorio estudiado.

#### **2.4.2. Modelo empresarial tradicional vs modelo agronegocio**

El tipo de empresario que está presente en el modelo empresarial tradicional se caracteriza por tener en propiedad el total o gran parte de la tierra, en su mayoría viven en el predio, tienen mano de obra familiar y asalariada, poseen maquinaria propia, entre otros, lo que se diferencia del nuevo modelo de producción, ya que el tipo de empresario que subsiste no posee ni los conocimientos, muchas veces, ni los equipos y tampoco las tierras, pero opera sobre ella en conjunto con el capital financiero (Bisang et al., 2008).

Existe una versión tradicional de la agricultura empresarial como adaptada a la agricultura de explotación y que se define como la gran explotación capitalista basada en la utilización de trabajo asalariado permanente, con superficies muy superiores a la media, concentración fundiaria e importante proporción de capital fijo en tierra y maquinaria y generación de lucro a través de dos componentes: la renta de la tierra y la ganancia del capital en forma casi insoluble (Arbeletche et al., 2012).

A continuación se presenta un cuadro comparativo entre ambos modelos (Arbeletche et al., 2012). Los empresarios tradicionales se caracterizan por ser propietarios de activos fijos (de tierras y maquinaria, entre otros), mientras que, en el modelo de agronegocio, existe poca inversión en activos fijos: se caracteriza por arrendar la tierra y contratar todos los servicios, entre otros. La mano de obra en el modelo tradicional es principalmente familiar y asalariada, mientras que en el otro modelo es asalariada, pero con relaciones laborales muy flexibles y débiles. La lógica del modelo tradicional es de producir, aumentar su rendimiento, una visión de estabilidad, con un valor patrimonial, mientras que, en el nuevo modelo, la lógica es el rendimiento del capital y el valor es netamente comercial. En la producción tradicional es más común que el empresario sea unilocalizado y que viva en el predio o en un poblado cercano, mientras

que dentro del modelo del agronegocio el empresario es multilocalizado y vive en ciudades o en el extranjero (cuadro 2).

**Cuadro 2: dos modelos de producción**

<b>Formas clásicas: agricultura tradicional</b>	<b>Nuevas formas: agricultura en red</b>
Propietarios de activos: instalaciones, maquinarias, tierras	Poca o nada de activos en propiedad, arriendo de tierras
Valor patrimonial	Valor comercial
Baja flexibilidad (largo plazo)	Alta flexibilidad (corto plazo)
Mano de obra familiar, asalariada	Empleo calificado, asalariado, relaciones laborales débiles.
Lógica productividad: aumentar rendimientos y volúmenes producidos	Lógica financiera: rendimiento del capital
Gestión de riesgo por diversificación de las producciones	Gestión de riesgos por utilización de mercados futuros
Poca autonomía comercial	Margen de negociación con proveedores y compradores
Sumisión a la valorización comercial por el comprador	Control y anticipación de la etapa comercial
Agricultura con agricultores	Agricultura sin agricultores
Unilocalización	Multilocalización
Viven en el medio rural	Residencia urbana o en el extranjero
Durabilidad	Global, local/movilidad
Renta débilmente deslocalizada	Renta fuertemente deslocalizada

Fuente: Arbeletche et al. (2012)

En síntesis, el estudio del avance del capital – entendido como las relaciones sociales de producción- ha estado presente desde el siglo XIV (Muzlera, 2022), desde una teoría crítica. Según estudios sobre el agro estos procesos implican desplazamiento de

pequeñas unidades de tipo familiares, concentración de la tierra e implementación de sistemas de producción que transforman el perfil de los sujetos rurales, el paisaje de los territorios y las relaciones de producción (Vértiz, 2017; Muzlera, 2022).

Haciendo foco en este proceso del avance del capital sobre el agro y como se señaló en la revisión bibliográfica, en Uruguay se da una expansión significativa de la agricultura de secano, principalmente, la producción de *commodities* como la soja, la cual no fue planificada por nuestro país o los de la región, como dice Rossi (2010): «... en función de los objetivos de desarrollo económico y social sino el resultado del avance del capital —en gran medida financiero— en la producción agraria». Ante esta conceptualización, nos concentramos en las transformaciones productivas recientes en Uruguay.

### **2.4.3. Transformaciones productivas recientes en Uruguay**

Como fue presentado en párrafos anteriores, a comienzo siglo XXI hay una fuerte demanda de *commodities* en el ámbito mundial que incide sobre los países del Cono Sur, lo que va a marcar la actual situación en la que vive la región.

En este siglo se da una nueva fase en cuanto a la producción del sector agropecuario:

Este proceso está motorizado por una mayor demanda de alimentos y materias primas que se experimentan en los mercados internacionales a impulsos de la modernización de muchos países con economías emergentes, especialmente en el continente asiático, aunque también en América Latina (Piñeiro, 2014).

En Uruguay, la producción de granos, principalmente, presenta su origen en un primer momento a través de capitales argentinos, pero luego se incorporan nuevos actores concentrando la comercialización de granos e insumos a nivel en el ámbito mundial.

Por un lado se encuentran las siguientes multinacionales: Archer Daniels Midland (ADM) y Bunge, Cargill de los Estados Unidos y Luis Dreyfus (LDC) de Francia,

popularmente conocidas como ABCD o «las cuatro hermanas» (Piñeiro y Menéndez, 2014, Morales, 2013, Arbeletche et al., 2012).

En la cosecha 2009, doce empresas en red, que ingresaron a la producción al comienzo de los años 2000, realizaban el 36 % del área agrícola y el 39 % de la soja, y son los que explican la expansión de esta los productores que tradicionalmente existían en el Uruguay, pasaron a ser 2.025 en el 2000 a 867 en el 2009 (Arbeletche et al., 2012).

Por otro lado, el capital chino en las últimas décadas se ha incorporado lentamente en la inversiones extranjeras directas de América latina y el Caribe; en el caso uruguayo, la compañía china COFCO adquirió en el año 2014 el 51 % de la empresa NIDERA Uruguay, y se incorporó en la comercialización de granos, semillas y oleaginosas en el país (Romero y Serna, 2022).

Otro aspecto interesante a rescatar fue la demanda de tierras en el último siglo, la compra y, en mayor medida, de arrendamiento de tierra para la producción de secano y compra de tierra en el caso de la forestación, entre otras. El valor de la tierra desde el siglo XX ha tendido a la suba, pero en los primeros años del siglo XXI se ha multiplicado, con procesos cíclicos. En el período 2000-2013 según datos de Narbono et al. (2014):

Se comercializaron 7,5 millones de hectáreas (576.900 ha por año en promedio), más del 46,3 % del territorio nacional. El precio de la tierra se septuplicó pasando de 448 a 3.519 US\$ la hectárea (DIEA, 2014a). En el mercado de arrendamiento entre 2000 y el 2013 la superficie transada acumuló 10 millones de hectáreas, con un promedio anual que osciló entre 400.000 y 1.100.000 hectáreas.

A su vez, la distribución de la riqueza ha sido desigual, lo que ha profundizado y consolidado la concentración de la tierra (Achkar et al., 2012).

La concentración de tierras es un tema grave en el campo uruguayo, una verdadera amenaza para la producción familiar, acelerando el éxodo de los pequeños productores y trabajadores rurales. En los años 60, la población rural del Uruguay comprendía a 498 381 personas que representaban 19 % del total. En el 2005, permanecían en el campo 215 735 habitantes, abarcando sólo 7 % del total de la población del país (Achkar et al., 2012).

## **2.5. SÍNTESIS DEL CAPÍTULO**

A modo de síntesis del capítulo, se conceptualizó los principales términos que marcan una línea teórica de investigación. En primer lugar, la estructura agraria y con ella la estructura social, presentando las tres grandes clases sociales agrarias en el Uruguay del siglo XXI, como lo son el empresariado rural, el productor familiar y el asalariado rural, que, a su vez, se dividen en subtipos. Se hizo hincapié en el empresario rural y en la tipología realizada por investigadores, a partir de datos estadísticos, de los tipos de empresarios agrícolas existentes antes de la expansión agrícola en el país y los nuevos tipos que aparecieron a partir de allí.

En segundo lugar, se conceptualizó el modelo del agronegocio y luego se lo colocó en contrapunto con el modelo empresarial tradicional. A continuación, el siguiente capítulo presenta la metodología utilizada para llevar a cabo el trabajo de campo y el análisis de los datos obtenidos.

### **3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

La estrategia metodológica para la investigación empírica adopta un abordaje cualitativo, con el objetivo de comprender e interpretar la realidad social (Corbetta, 2007). El diseño de la investigación se corresponde con un estudio de caso único, lo que favorece el nivel de profundidad que se le da al trabajo de campo y a su análisis. Es un estudio específico de una zona agrícola, principalmente, y sus actores, que se caracterizó y analizó a partir de múltiples evidencias. En los estudios de caso puede habilitarse la transferencia de resultados entre contextos que experimentan procesos semejantes, dependiendo del grado de similitud entre estos (Yin, 2001, Archenti, 2007). El presente estudio de caso, si bien es en una zona acotada con un tipo de actor social, puede reflejar el fenómeno más amplio en el cual está inmerso el Uruguay.

#### **3.2. POBLACIÓN OBJETIVO**

La población objetivo fueron empresarios de la zona de Ombúes de Lavalle y alrededores, del departamento de Colonia. En el diseño inicial se apuntó a identificar empresarios con trayectoria agrícola en la zona de estudio. En el comienzo de la investigación se hizo este énfasis, pero, una vez iniciado el trabajo de campo, el tipo de empresario que emergió con mayor claridad presentaba una diversificación en sus rubros (agrícolas/ganaderos).

La elección de la zona de estudio estuvo determinada por un proyecto de investigación finalizado de la Facultad de Agronomía y financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) denominado *Nuevas tendencias en la estructura social agraria uruguaya ante la expansión capitalista en territorios de agricultura de secano*. En tal proyecto se realizó un análisis comparado de tres territorios con diferentes trayectorias agrícolas; en el caso específico de la presente investigación, la elección de Ombúes de Lavalle (Colonia) resultó de la búsqueda de un territorio con

características intermedias entre los casos de Young (departamento de Río Negro) y Durazno.

Se destaca que, desde una mirada macro, el departamento de Colonia se presenta como un territorio atractivo para el análisis de la producción de secano en Uruguay y de los cambios en la estructura social agraria, haciendo especial foco en los empresarios. Tiene una larga trayectoria agrícola, la cual ha sido modificada en las últimas dos décadas (Bianco et al., 2021). Este estudio en un ámbito micro analizará la localidad de Ombúes de Lavalle y su área de influencia que se extiende a las localidades de Carmelo, Campana y Palo Solo.

Con el fin de caracterizar la zona de estudio, desde el aspecto de su territorialidad, se llevó adelante una revisión de fuentes secundarias provenientes de los censos del Instituto Nacional de Estadística (INE) del año 2004 y 2011, para presentar datos demográficos de la zona. También de los Censos General Agropecuario (CGA) del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) del año 2000 y 2011, para caracterizar la estructura agraria y productiva de la zona. En ambos casos se realizó una comparación de los datos entre un censo y otro.

En cada caso se delimitó la unidad de medida dependiendo del censo; en el caso del INE, el segmento censal de las áreas urbanas y rurales, y, en el CGA, las áreas de enumeración de la zona de estudio. De esta forma se logró obtener datos comparables entre censos.

### **3.3. TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS Y PROCESO DE INVESTIGACIÓN**

La metodología cualitativa se vale de múltiples técnicas de recolección de datos. Esta investigación utilizó la técnica de entrevista, la cual consiste en una conversación provocada con el objetivo de obtener información acerca de un tema que se quiere investigar: «... con la entrevista, el investigador registra los comportamientos y las motivaciones de los actos mediante la descripción que dan de ellos los propios sujetos,

a los que se interroga sobre sus experiencias, sentimientos y opiniones» (Corbetta, 2007).

Las entrevistas se pueden clasificar según su grado de estandarización, esto es entendido como el grado de libertad de los sujetos que interactúan en tal proceso (Batthyány y Cabrera, 2011). Dentro de esta clasificación de entrevista y teniendo en cuenta los objetivos de la investigación, se optó por realizar entrevistas semiestructuradas (ver anexo A), ya que propician una flexibilidad intermedia a los sujetos involucrados (Corbetta, 2007). En las entrevistas semiestructuradas, el investigador tiene un guion que recoge los principales temas a tratar, el cual puede ser modificado, teniendo cierta libertad para saltar preguntas, reformular o volver a plantear un tema que ya fue preguntado. Ello permite adaptar la situación de entrevista a las características propias de cada sujeto (Barragán, 2001).

Para la selección de los entrevistados, se siguió la estrategia de muestreo teórico; esta «... evoluciona durante el proceso; se basa en conceptos que emergen del análisis y que parecen ser pertinentes para la teoría que se está construyendo» (Strauss y Corbin, 2002).

Así, en este trabajo, la técnica para acceder a los sujetos, en un principio, fue la llamada bola de nieve, con la idea de que los propios entrevistados pudieran conectar a los investigadores con sus pares, pero no fue demasiado efectiva. Se recurrió entonces a sugerencias de informantes calificados, personas que están en relación con la población objetivo (Batthyány y Cabrera, 2011), técnicos agrónomos, directivos de grupos o cooperativas de la zona de estudio, que sí fueron más efectivos para lograr contactar con los sujetos de análisis. Las entrevistas fueron realizadas hasta llegar a una etapa de saturación de la información que se recolectaba (Strauss y Corbin, 2002). En su mayoría, las entrevistas fueron grabadas<sup>5</sup> y transcritas para el análisis. Se utilizó un orden numérico para registrar a cada entrevistado con el fin de ocultar su identidad.

El proceso de investigación se llevó a cabo en tres etapas, luego de una investigación inicial de carácter exploratorio. La etapa exploratoria estuvo enmarcada en el proyecto

---

<sup>5</sup> Se solicitó la autorización de los entrevistados para grabar la conversación. Cuando las entrevistas no pudieron ser grabadas, se tomaron notas en el cuaderno de campo.

en el que esta tesis se inserta, en la que, mediante una base de datos que fueron puestos a disposición por el proyecto, se planificaron y concretaron seis entrevistas presenciales. Estas fueron realizadas en octubre del 2018 junto a dos integrantes del equipo del proyecto. Esta primera etapa fue realizada entre las localidades de Ombúes de Lavalle, Palo Solo y Carmelo, y proporcionó un primer acercamiento a la población objetivo y a la zona.

En el año 2019 se llevó adelante la primera etapa de campo, en la que se realizaron 4 entrevistas presenciales: 3 a empresarios y 1 a un informante que proporcionó datos históricos y culturales de la zona de Ombúes de Lavalle. En esta etapa se tenía más en claro el tipo de empresario que existía en la zona a estudiar, en su mayoría empresarios pequeños y medianos, que presentan una diversificación de rubros (agrícola-ganadero).

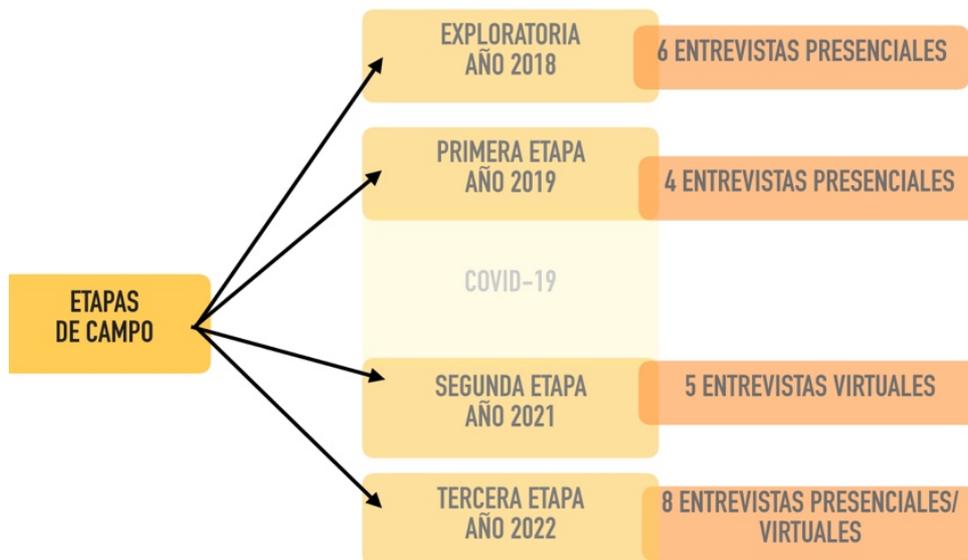
La segunda etapa de campo estaba planificada para el año 2020 pero no se pudo realizar debido a la pandemia por COVID-19. Fue llevada a cabo en los primeros meses del 2021 y por la misma situación sanitaria las entrevistas fueron realizadas de manera virtual, mediante el programa web Zoom. Se realizaron 5 entrevistas, de las cuales 2 fueron a informantes pertenecientes a una cooperativa muy influyente en Colonia que a su vez dieron acceso a 3 empresarios de la zona.

La tercera etapa de campo se realizó entre de junio y septiembre del 2022, con un total de 8 entrevistas tanto a empresarios como a informantes; 2 fueron realizadas de manera presencial y 6 de manera virtual. Con esta etapa concluida se finalizó el trabajo de campo. En total, se realizaron 23 entrevistas, de las cuales se utilizaron 11 para la caracterización; 3 no se incorporaron en la caracterización, ya que no se encontraban dentro de lo que se conceptualizó por empresario en el capítulo anterior, más bien forman parte de la clase social de productores familiares, pero fueron útiles para comprender las dinámicas de la zona de estudio. Por otro lado, 9 entrevistas fueron realizadas a informantes de la zona, teniendo así un panorama de los procesos sociales en el período de tiempo que se investiga (figura 1).

Es pertinente aclarar que se reconoce como una limitante de este estudio el número reducido de entrevistas con las que se realizó la caracterización; en este sentido, se

entiende que la representatividad de los sujetos en relación con la zona de estudio, podría verse como una debilidad. Cabe aclarar que la presente investigación es un estudio cualitativo, con pretensión de explorar y comprender la situación de los actores que se encuentran en un lugar y en un tiempo específico. En la ejecución del trabajo de campo se pudo constatar que los sujetos entrevistados y sus situaciones empresariales cubrían el panorama de la zona de estudio al haber llegado a la saturación en relación con la información recolectada.

**Figura 1: esquema de etapas de campo**



Elaboración propia

### 3.4. ESTRATEGIA DE ANÁLISIS DE DATOS

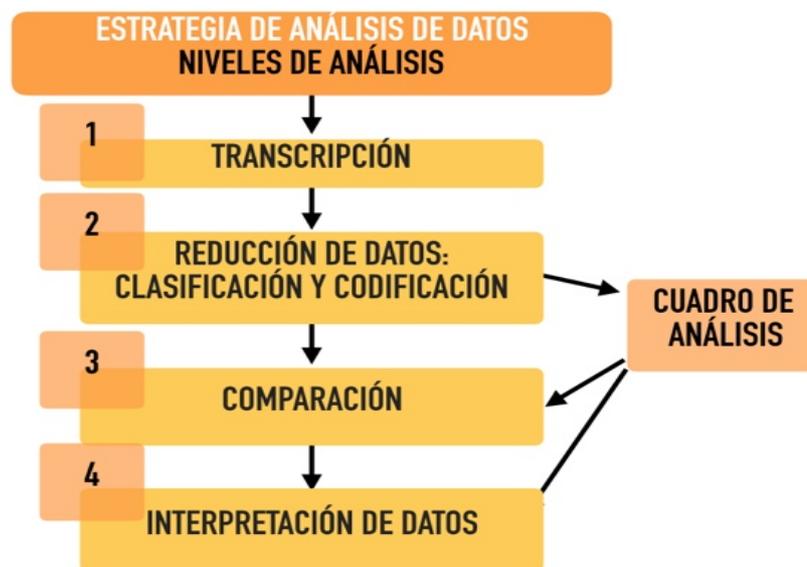
En la investigación cualitativa, el análisis de los datos es un proceso continuo. Al decir de Freidin (2017), constituye «... una actividad continua y se desarrolla a la par de la reunión de los datos, y que se completa y profundiza una vez concluido el trabajo de campo».

Por esta razón, a medida que se fue realizando el trabajo de campo, se fueron creando clasificaciones y comparando los casos para luego llegar a un análisis global. Miles y Huberman identifican tres momentos analíticos «que operan de manera interactiva y

no secuencial a lo largo de la investigación: la reducción, el despliegue y la extracción del sentido de los datos» (Freidin, 2017).

Atendiendo a lo expuesto en párrafos anteriores, la estrategia de análisis de los datos para la presente investigación se puede referenciar según cuatro niveles de análisis, los cuales no fueron necesariamente secuenciales (Rodríguez, Lorenzo y Herrera, 2005, Fernández Núñez, 2006): primer nivel, transcripción textual de las entrevistas; segundo nivel, reducción de datos: clasificando y codificando la información; tercer nivel, comparación, y cuarto nivel, interpretación de datos (figura 2).

**Figura 2: niveles de análisis de datos**



Elaboración propia

Las entrevistas, en su mayoría, fueron grabadas y transcritas de manera textual, siguiendo el diálogo con cada entrevistado. Luego se redujeron los datos y se clasificó la información en función de la pauta de entrevista para luego codificar la información. Fernández Núñez (2006) entiende que codificar es:

El proceso mediante el cual se agrupa la información obtenida en categorías que concentran las ideas, conceptos o temas similares descubiertos por el investigador, o los procesos o fases dentro de un proceso [...] Los códigos son etiquetas que permiten asignar unidades de significado a la información descripta o inferencia compilada durante una investigación.

En esta instancia se creó un cuadro de análisis (ver anexo D) en el que se colocaron los temas ya divididos en la pauta de entrevista y se codificaron los diversos datos, se crearon códigos y en algunos casos se colocaron fragmentos de la transcripción para ilustrar el código. Como plantean Ryan y Bernard (2003), citado por Fernández Núñez (2006:4): «La codificación es el corazón y el alma del análisis de textos enteros».

A esta altura se descartaron 3 entrevistas realizadas, ya que el criterio que se tomó para incorporar a empresarios más pequeños fue la contratación de mano de obra asalariada. Los casos en que la mano de obra era estrictamente familiar se descartaron del análisis para la caracterización del tipo de empresario en la zona de estudio.

En el tercer y último nivel de análisis se comparó e interpretó la información obtenida y se llegó así a conclusiones de los hallazgos a partir del trabajo de campo realizado.

#### **4. CARACTERIZACIÓN DE LA ZONA: UN TERRITORIO TRADICIONALMENTE AGRÍCOLA**

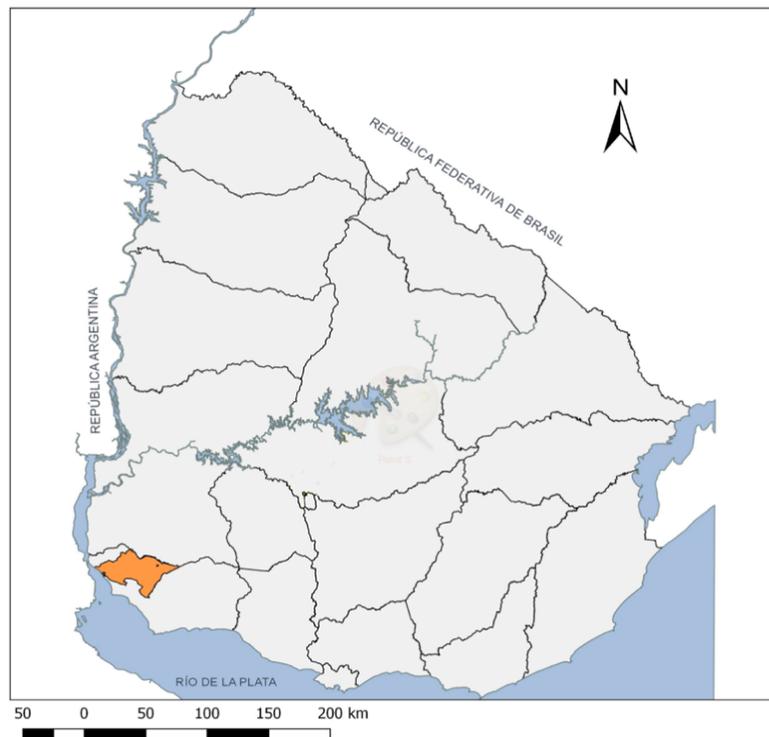
Como fue presentado en el primer capítulo, la expansión agrícola en el Uruguay a inicios del siglo XXI resultó en una intensificación de la producción agrícola, en la concentración del uso del suelo y la extranjerización de la tierra, entre otros. Estos procesos generaron un espacio en constantes cambios y conflictos, que no sólo inciden en el paisaje y la territorialidad, sino también en los sujetos que habitan el territorio (Domínguez et al., 2018).

El objetivo de este capítulo es presentar una serie de datos socio-territoriales para caracterizar el área de estudio. En primer lugar, se delimita la zona de estudio de la investigación; luego, mediante datos estadísticos, se realiza una caracterización demográfica y agraria, y se finaliza con una breve descripción de los actores de la producción que se encuentran en constante interacción con los sujetos de análisis.

##### **4.1. DELIMITACIÓN DE LA ZONA DE ESTUDIO**

El departamento de Colonia se encuentra ubicado al suroeste del país, en la desembocadura de los ríos Uruguay y Paraná. Limita con los departamentos de Soriano, Flores y San José. A su vez, se ubica frente a Buenos Aires, capital de Argentina, a la que se conecta por el Río de la Plata. La capital del departamento es Colonia del Sacramento, cuenta con once municipios: Carmelo, Colonia Valdense, Colonia Miguelete, Florencio Sánchez, Juan L. Lacaze, La Paz, Nueva Helvecia, Nueva Palmira, Ombúes de Lavalle, Rosario y Tarariras.

**Figura 3: área de estudio del departamento de Colonia (Uruguay)**



Leyenda: ■ área de estudio: departamento Colonia (Uruguay)

Fuente: Proyecto I+D CSIC (2019)

Las principales rutas de acceso al departamento son la ruta nacional n.º 1, que une a la ciudad de Colonia del Sacramento con Montevideo, y conecta los departamentos Colonia, San José y Montevideo. La ruta nacional n.º 2 atraviesa al departamento, uniendo los departamentos de Colonia, Soriano y Río Negro. Al oeste del departamento se encuentra el puerto de Nueva Palmira, el cual es de gran relevancia en la economía uruguaya, siendo el segundo puerto uruguayo en volumen de operaciones: «... constituye el punto de carga de granos y conecta la navegación interior del continente con los corredores de las costas oceánicas pacífica y atlántica» (Bianco et al., 2021).

El estudio abarca los territorios de Ombúes de Lavalle, Carmelo, Campana y Palo Solo, ubicados al oeste del departamento de Colonia.

Para examinar sus características demográficas y estructura agraria, se tomó como fuente de datos los Censos de Población y Vivienda del año 2004 fase 1 y 2011 del

Instituto Nacional de Estadística (INE) y los Censos General Agropecuarios (CGA) del año 2000 y 2011 del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), utilizando el patrón sección censal y segmento censal<sup>6</sup> para los censos del INE y áreas de enumeración<sup>7</sup> para los del CGA (ver anexo C).

#### **4.1.1. Caracterización demográfica: población urbana y rural en la zona de estudio**

Para la caracterización demográfica de la zona de estudio se utilizaron fuentes obtenidas a través de los censos INE, con el objetivo de analizar el tipo de población que reside en la zona de estudio, tanto en el área rural como en el área urbana.

En el cuadro 3 se presentan los datos de la población total urbana según áreas seleccionadas y sexo, para los censos 2004 y 2011. En el cuadro se evidencia que en el total de la población hay un aumento del 5 % de la población urbana. En los territorios seleccionados para el estudio, es mayor la cantidad de mujeres que de varones en ambos censos. Este dato puede entenderse dado que las oportunidades ocupacionales para las mujeres en zonas urbanas son mayores que las que tienen en zonas rurales, a diferencia de lo que sucede con los varones.

Al analizar los territorios, se puede distinguir que el aumento de la población total urbana se refleja en el ascenso de los índices de población urbana en la localidad de Carmelo, ya que en las demás localidades hay un descenso de la población del censo

---

<sup>6</sup> «Sección Censal: subdivisión de los departamentos censales en porciones de territorios que puedan incluir áreas amanzanadas (comúnmente identificadas como urbanas) y no amanzanadas (comúnmente inidentificadas como rurales). Segmento Censal: Subdivisión de las secciones censales, que en las áreas amanzanadas se corresponde con un conjunto de manzanas, mientras que en áreas no amanzanadas es una porción de territorio que agrupa unidades menores con límites físicos reconocibles en el terreno y que pueden comprender además, pequeños agrupamientos de poblaciones» (INE, 2011).

<sup>7</sup> Área de enumeración (AE): «Es la unidad territorial mínima del Censo Agropecuario 2011, y corresponde al área asignada a cada enumerador para la fase de campo en función de la carga de trabajo estimada a partir de información del censo de 2000. A los efectos del levantamiento del censo el país se dividió en 637 AE. Asimismo, se mantuvo el criterio de que los segmentos censales que utiliza el Instituto Nacional de Estadística para sus operativos estadísticos estén comprendidos íntegramente dentro de las AE. Esto posibilita que todas las estadísticas básicas del país puedan estar referidas a áreas geográficas comparables. Las AE fueron posteriormente agrupadas en Áreas de Supervisión (AS), partiendo de la base de que los supervisores de zona deberían coordinar el trabajo de 5 enumeradores (o sea, que estaría a cargo de 5 AE) para lograr un adecuado control del trabajo de campo, en especial el nivel de cobertura alcanzado y la calidad de los cuestionarios completados» (MGAP, 2011).

2004 respecto al censo 2011. Es importante registrar que en el territorio de Palo Solo no hay relevamiento, ya que, según datos INE, no existe un área urbana de esta localidad ubicada en el departamento de Colonia.

**Cuadro 3: población total urbana según áreas seleccionadas y sexo (2004-2011)**

	Censo 2004			Censo 2011		
	Total	Varón	Mujer	Total	Varón	Mujer
<b>Carmelo</b>	16.866	7.955	8.911	17.956	8.499	9.457
<b>Campana</b>	307	145	162	256	123	133
<b>Ombúes de Lavalle</b>	3.451	1.703	1.748	3.390	1.677	1.713
<b>Palo Solo</b>	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
<b>Total</b>	<b>20.624</b>	<b>9.803</b>	<b>10.821</b>	<b>21.602</b>	<b>10.299</b>	<b>11.303</b>

Fuente: censo 2004 fase 1 y 2011 (INE)

El cuadro 4 arroja los datos de la población total rural según las áreas seleccionadas. Mediante el análisis de este cuadro se puede verificar que entre los censos 2004 y 2011 hay un descenso de la población rural. Se estima que disminuyó un 38 % el total de la población.

**Cuadro 4: población total rural según áreas seleccionadas y sexo (2004-2011)**

	Censo 2004			Censo 2011		
	Total	Varón	Mujer	Total	Varón	Mujer
<b>Total</b>	<b>3.296</b>	<b>1.795</b>	<b>1.505</b>	<b>2.043</b>	<b>1.105</b>	<b>938</b>
<b>Carmelo</b>	1.402	750	656	483	275	208
<b>Campana</b>	1.066	583	483	974	514	460
<b>Ombúes de Lavalle</b>	646	363	283	487	263	224
<b>Palo Solo</b>	182	99	83	99	53	46

Fuente: censo 2004 Fase 1 y 2011 (INE)

En relación con el sexo de la población, descienden tanto la población masculina como la femenina, siendo la población masculina, de todas formas, mayoritaria. Comparando los cuadros 3 y 4, se puede indicar que entre los censos 2004 y 2011 se da una migración de población masculina a zonas rurales, debido a la atracción de las oportunidades de empleo para varones.

En síntesis, la población en la zona de estudio se concentra en las áreas urbanas, principalmente en la localidad de Carmelo y Ombúes de Lavalle. Del censo 2004 al 2011 hay una caída de la población total en la zona con mayor visibilidad en la población rural. A continuación se presentan los datos de la caracterización agraria, haciendo énfasis sobre la estructura agraria, la tenencia de la tierra y los sistemas de producción en la zona de estudio.

#### **4.1.2. Caracterización agraria: estructura agraria, formas de tenencia de la tierra y sistema de producción en zona de estudio**

Para la caracterización agraria, se llevó a cabo un relevamiento de los datos de los CGA del año 2000 y 2011, mediante la selección del área de enumeración<sup>8</sup> (AE), con el fin de examinar mediante estadísticas oficiales los cambios que ocurrieron en los primeros 10 años del siglo XXI<sup>9</sup>.

Un primer análisis de la estructura agraria se relaciona con la superficie explotada y el número de explotaciones. En el cuadro 5 se puede distinguir que del censo 2000 al censo 2011 hay un descenso del número de explotaciones de un 22 % y de la superficie explotada de un 7 %. Esta pérdida de establecimientos de un censo al otro es consistente con la tendencia nacional a una disminución de 22 % del total de explotaciones.

---

<sup>8</sup> Área de enumeración para el CGA: Carmelo (0502002- 0501004- 0501005); Ombúes de Lavalle (0501006-0503001- 0503002); Campana (0502004); Palo Solo (0501003).

<sup>9</sup> En este apartado se analizan los datos del último censo que se llevó a cabo en el país. Se entiende que los datos a seguir son una imagen de lo que era la estructura agraria en el 2000 y 2011, y esta investigación se centra entre los años 2015 y 2022. En primer lugar, esto se debe a que no se logró acceder a datos más actualizados de la zona de estudio y, en segundo lugar, es importante para comprender los procesos actuales, como fueron los cambios a inicios del siglo XXI.

Los datos que expresan el cuadro 5 muestran una marcada disminución de la superficie explotada de la zona de estudio, lo que llama la atención. Considerando esta situación, e indagando sobre las posibles causantes de esto con un informante calificado<sup>10</sup>, se debe aclarar que las AE son una división territorial que tienen un carácter operativo y arbitrario, cuya definición continúa realizándose entre censos. Expresado este punto, se puede generar la hipótesis de que esta disminución se debe a diversos factores: por un lado, hay que considerar que parte de las tierras dejaron de ser agropecuarias para ser destinadas al turismo o se incluyeron dentro de zonas urbanas y/o suburbanas, proceso que tiene relación con lo sucedido en el país y la urbanización de áreas rurales. Por otro lado, pudo suceder que para el momento del censo 2011 hayan tierras que se encontraban en sucesión, por lo que no eran consideradas tierras explotadas.

El cambio del perfil de los sujetos de la agricultura y el criterio de asignación de superficie en los censos también pueden ser una respuesta. Por ejemplo, si el entrevistado tiene una superficie X dispersa por el departamento, en la encuesta se incluye su superficie total en el AE donde se encuentra el casco del predio, por lo que pudo haber casos en los que el casco de alguna superficie del área de estudio se encontrara en una AE que no fue tomada en cuenta para este trabajo.

Analizando el tamaño de las explotaciones, se da una disminución de las explotaciones menores a 199 ha de un 27 % y un 14 % de la superficie explotada, mientras que en las explotaciones de 200 a 499 ha aumenta la superficie un 11 % y las explotaciones un 12 %. Cuando se analizan las exportaciones de 500 a 2.499 ha, se ve que disminuyeron un 23 %, y en superficie un 19 %. Por último, en las explotaciones de 2.500 a 4.999 ha aumenta un 37 % la superficie explotada, mientras que en las explotaciones se da un aumento de 1 %, de 3 explotaciones pasaron a ser 4 para el 2011. No hay registros en la zona estudiada de explotaciones mayores a 5.000 ha (cuadro 5).

Lo que evidencia este cuadro es que, por un lado, entre los años 2000 y 2011, hay una disminución leve en la población correspondiente a la clase social de producción familiar, lo que está en consistencia con los datos que se acceden entre los mismos

---

<sup>10</sup> Se mantuvo una conversación personal con la persona a cargo del CGA 2000 y 2011.

censos para el total del país. Por otro lado, en el extremo opuesto se encuentran las explotaciones de 2.500 a 4.999 ha con un aumento considerable de la superficie, y uno muy leve de las explotaciones, lo que sugiere que en la zona de estudio hay una tendencia a la concentración de la tierra, donde para el año 2011 sólo el 0,7 % de las explotaciones controlaban el 13 % de la superficie total. Este también es un dato que se puede constatar en el censo 2011 cuando se analiza en el ámbito del país.

**Cuadro 5: número de explotaciones y superficie explotada, según tamaño de la explotación en zona de estudio (censos 2000 y 2011)**

Tamaño de la explotación (ha)	Censo 2000				Censo 2011			
	Explotaciones		Superficie		Explotación		Superficie	
	Número	%	Ha	%	Número	%	Ha	%
<b>Total</b>	<b>701</b>	<b>100</b>	<b>114.178</b>	<b>100</b>	<b>547</b>	<b>100</b>	<b>106.294</b>	100
<b>1 a 99</b>	465	66	12.876	11	323	59	11.828	11
<b>100 a 199</b>	100	14	15.005	13	90	16	12.122	11
<b>200 a 499</b>	77	11	24.434	21	87	16	27.053	26
<b>500 a 999</b>	36	5	23.606	21	29	5	19.108	18
<b>1000 a 2499</b>	20	3	27.862	24	14	3	21.969	21
<b>2500 a 4999</b>	3	0,4	10.395	9	4	1	14.214	13
<b>5000 a más</b>	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: CGA 2000 y 2011

Un segundo aspecto a analizar es la superficie de la tierra según el régimen de tenencia. En el cuadro 6 se visualiza una disminución de las formas de tenencia de propiedad, arrendamiento, pastoreo, aparcería y ocupantes de un 9 % del total, a diferencia de las otras formas que aumentan un 3 %. Dentro de estas se encuentran aquellas tierras que no están comprendidas dentro de las formas anteriores, como tierras del Estado o de instituciones públicas. De todos modos, la propiedad y el arrendamiento siguen siendo las dos formas de tenencias más frecuentes, ya que las demás formas son tenencias irregulares o informales que dentro del sistema capitalista agrario tienden a desaparecer. Esta es una tendencia en los datos en el ámbito del país.

**Cuadro 6: superficie de la explotación de la zona de estudio, según régimen de tenencia (censo 2000 y 2011)**

	Censo 2000		Censo 2011	
	Superficie	%	Superficie	%
<b>Total</b>	<b>114.178</b>	<b>100</b>	<b>106.294</b>	<b>100</b>
<b>Propietarios</b>	60.385	53	57.270	54
<b>Arrendatarios</b>	43.545	38	42.363	40
<b>Pastoreo</b>	941	1	480	0
<b>Aparceros</b>	5.227	5	1.143	1
<b>Ocupantes</b>	2.420	2	957	1
<b>Otras formas</b>	1.660	1	4.081	4

Fuente: censo 2000 y 2011

En relación con el aprovechamiento de tierras, en el cuadro 7 se presentan las formas del uso del suelo. Se verifica un aumento de la superficie explotada del cultivo de cereales y oleaginosas entre censos, con un aumento de 24.775 ha. Para el año 2011, la producción cerealera representa el 49 % de la superficie total, mientras que en la mayoría de los otros rubros se da una disminución del área; se puede entender este dato por una disminución de la superficie total.

Se visualiza el mismo acontecimiento que se da en el ámbito nacional, del aumento de superficie destinada a la producción cerealera, principalmente con el cultivo de soja. Va de la mano con lo expuesto en el capítulo de antecedentes, cómo en este período de tiempo la producción de soja se expande en el país, sobre tierras tradicionalmente agrícolas, como es el caso de la zona de estudio (cuadro 7).

**Cuadro 7: aprovechamiento de la tierra: superficie explotada según uso del suelo por zona de estudio (censo 2000 y 2011)**

	<b>Censo 2000</b>	<b>Censo 2011</b>
	<b>Superficie</b>	<b>Superficie</b>
<b>Uso del suelo</b>	<b>Hectáreas</b>	<b>Hectáreas</b>
<b>TOTAL</b>	<b>114.178</b>	<b>106.284</b>
<b>Bosques naturales</b>	4.434	3.840
<b>Bosques artificiales</b>	734	788
<b>Frutas cítricas</b>	56	28
<b>Otros frutales</b>	23	17
<b>Viñedos</b>	489	331
<b>Cultivos de huerta</b>	81	8
<b>Cultivos cerealeros</b>	26.279	51.954
<b>Cultivos forrajeros anuales</b>	11.984	9.740
<b>Tierra preparadas 30/06</b>	6.394	3.539
<b>tierras de rastrojo</b>	4.172	2.077
<b>Pradera artificiales-praderas naturales</b>	30.855	11.600
<b>Campo natural sembrado en cobertura</b>	1.655	1.023
<b>Campo natural fertilizado</b>	3.025	1.666
<b>Campo natural</b>	23.165	18.471
<b>Tierras improductivas (y espejos de agua Censo 2011)</b>	832	1.212

Fuente: CGA 2000 y 2011

Los cultivos que suben exponencialmente su explotación a lo largo de los años y a raíz del proceso de expansión agrícola en el país son cultivos de verano y de invierno, como la soja, el trigo, el maíz, la canola, la colza y la avena, entre otros. Específicamente en relación con la producción de soja, para el censo 2011, el cuadro 8 expresa los datos al interior de la zona de estudio. La superficie total de producción de cultivos cerealeros e industriales representaban para el 2011 un 51 % de la superficie total del área de estudio, mientras que la superficie en producción de dicho cultivo en Ombúes de Lavalle ocupa el 61 % de la superficie total de cultivos cerealeros e industriales, le sigue la localidad de Carmelo (15 %), Campana (13 %) y Palo Solo (11 %). Pero en relación con el número de explotaciones, Ombúes de Lavalle es el segundo en tener el

mayor número de establecimientos dedicados a la producción de soja, siendo el primero Carmelo (39 %). Se estima que Ombúes de Lavalle posee el 33% de los establecimientos, controlando el 61 % del área de cultivos cerealeros e industriales, a diferencia de las localidades restantes.

**Cuadro 8: superficie y número de explotaciones de cultivos cerealeros según zona de estudio**

Zona de estudio	Número de explotaciones	Superficie total explotada
<b>Total</b>	<b>548</b>	<b>51.954</b>
<b>Carmelo</b>	213	7.757
<b>Campana</b>	101	6.854
<b>Ombúes de Lavalle</b>	179	31.571
<b>Palo Solo</b>	55	5.772

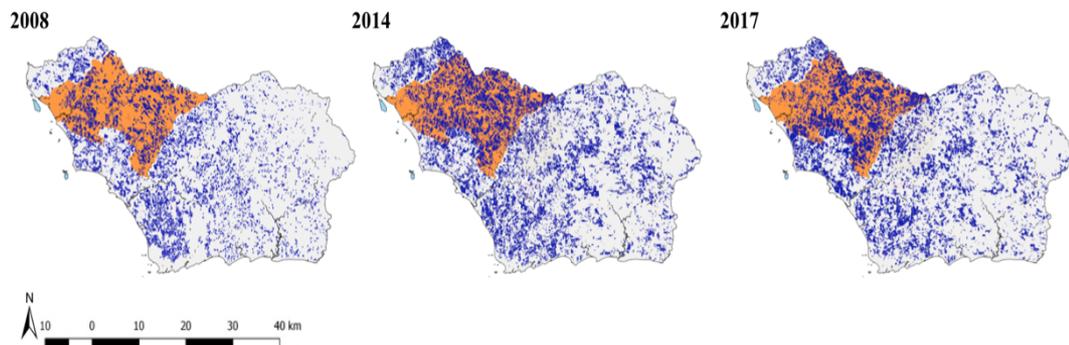
Fuente: censo 2011 (áreas de enumeración<sup>11</sup>: 0503002- 0503001- 0501003- 0501006-0501005-0501004 - 0502004 -0502002).

La figura 4 representa la superficie agrícola en el departamento de Colonia, con delimitación de la zona de estudio. En esta figura se visualiza cómo se intensifica y se desplaza el cultivo de verano en los años 2008, 2014 y 2017 en la zona de estudio y en el resto del departamento. Específicamente se puede vislumbrar este proceso: en el año 2008 se encontraba disperso por gran parte de la zona de estudio, para el año 2014 aumenta y se expande por el resto del territorio estudiado y, para el año 2017, se visualiza una disminución leve principalmente en las AE que rodea la localidad de Carmelo. De todos modos, para el 2017, gran parte de la zona y del departamento se encuentra ocupada por estos cultivos.

En el ámbito departamental, la figura 4 expresa el aumento y la expansión de cultivos de verano entre los años 2008, 2014 y 2017. Resulta evidente cómo entre los años 2014 al 2017 se expande notoriamente sobre la zona suroeste del departamento.

<sup>11</sup> Se agruparon las AE teniendo en cuenta dónde se encuentra la localidad y el área cercana a ella.

**Figura 4: superficie agrícola entre los años 2008, 2014 y 2017. Departamento de Colonia y zona de estudio**



Fuente: Proyecto I+D CSIC. Cultivos de verano según clasificación de imágenes LANDSAT 5TM y LANDSAT 8 OLI (30 m x 30 m), programa QGIS.

A partir de la caracterización agraria con base en datos censales se puede concluir que hay una disminución de la superficie agrícola-ganadera en el área de estudio, fenómeno que se dio en todo el Uruguay, y que se registra una tendencia a la concentración de la tierra. Otro aspecto a destacar es que el territorio estudiado es tradicionalmente agrícola y que la intensificación de la producción de granos que se dio en el país está representada en esta zona. A continuación se exponen brevemente los actores en la producción agropecuaria en la zona de estudio.

#### **4.2. ACTORES DE LA PRODUCCIÓN**

El presente apartado tiene como fin describir brevemente algunas organizaciones rurales y empresas agrícolas/ganaderas que intervienen en el sector agropecuario y que tienen interacción con los sujetos de análisis de esta investigación. Es importante remarcar que la elección de estos actores se realizó a partir del trabajo de campo y por la importancia que tienen estos en el agro uruguayo.

Se presentarán brevemente cuatro actores que tienen características diversas, como lo son: los grupos CREA, la Cooperativa Agraria Nacional (COPAGRAN), FADISOL y Agronegocios del Plata (ADP)<sup>12</sup>.

En primer lugar, en la zona de estudio se encuentra la Federación Uruguaya de Centros Regionales de Experimentación Agropecuaria (FUCREA)<sup>13</sup>, presente desde 1966 en Uruguay, que nuclea a los grupos CREA. Tienen sede en todo el país y trabajan con productores mediante capacitaciones, asesoramiento técnico y apoyo entre pares. Cada grupo CREA está conformado por productores y un asesor técnico contratado por estos; tienen reuniones mensuales, en su mayoría, donde dialogan el conocimiento del técnico con el de los productores. En la zona de estudio se hallaron entrevistados que formaban parte de alguno de los grupos CREA de Colonia. En este caso posee características propias de una organización que tiene como fin la cooperación y la capacitación de productores.

En segundo lugar, la Cooperativa Agraria Nacional (COPAGRAN) es una cooperativa agroindustrial y agroexportadora de productores que brinda asesoramiento técnico y comercial, financiamiento e insumos a productores rurales. Está presente en los departamentos de Paysandú, Río Negro, Soriano y Colonia, con un total de 850 productores afiliados<sup>14</sup>. Es una cooperativa conformada en el año 2005, con raíz en cooperativas más pequeñas de la zona, fundadas a finales de la década de 1980. En el caso de Colonia, las principales sedes están ubicadas en Ombúes de Lavalle, Carmelo, Nueva Palmira, Conchillas y Víboras.

COPAGRAN tiene presencia en la zona de estudio, con un número significativo de productores. En la figura 5 se visualiza, mediante imágenes satelitales, los polígonos de las chacras de los productores asociados a COPAGRAN en el departamento de

---

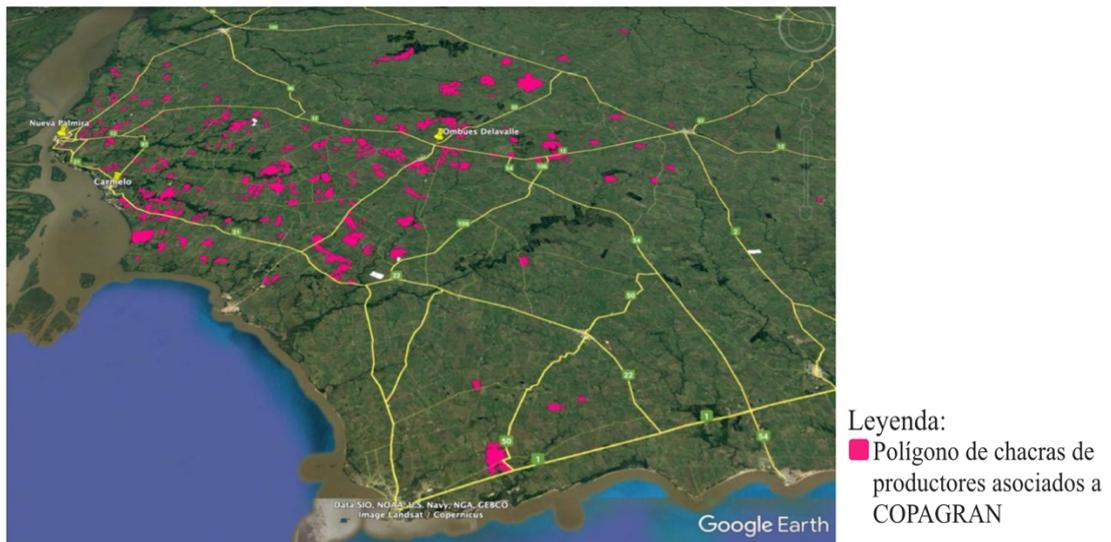
<sup>12</sup> En los cuatro ejemplos, se obtuvo la información mediante los sitios web oficiales de cada uno y entrevista a informantes pertenecientes a COPAGRAN, FADISOL y ADP.

<sup>13</sup> «Los Grupos CREA tienen como propósito principal ayudar a los productores a mejorar sustancialmente los resultados económicos y financieros de sus empresas a partir de los recursos disponibles en sus establecimientos» [En línea] Consultado 3 de octubre del 2022. Disponible en: <http://fucrea.org/institucional/quienes-somos>

<sup>14</sup> Sitio oficial COPAGRAN: <https://www.copagran.com.uy> acceso 3 de octubre 2022.

Colonia; específicamente gran parte de estos polígonos se encuentran ubicados en la zona de estudio, lo que evidencia la influencia de esta en el relato de los entrevistados.

**Figura 5: visualización de productores de COPAGRAN en Colonia**



Fuente: imagen satelital COPAGRAN, 2022

Esta cooperativa ha tenido un papel importante en el negocio agrícola, no sólo con la financiación, la venta de insumos y el asesoramiento técnico, sino que a su vez formó parte del negocio de la producción directa. Entre los años 2005 y 2011 organizaciones como COPAGRAN se incorporaron al negocio con sistemas similares al de los *pool* de siembra argentinos, junto con los productores afiliados, mediante el arriendo de tierras y la contratación de maquinarias, entre otros. Así lo describe Arbeletche (2020):

El sistema cooperativo de productores de tipo empresarial, básicamente representado por las cooperativas COPAGRAN, Unión Rural de Flores y Calmer, comienzan a implementar con sus socios sistemas similares a los desarrollados por los *pool* de siembra, donde es la cooperativa la que asume el control y desarrollo del proceso productivo, y donde los socios le arriendan sus tierras y participan como oferentes de los servicios de maquinaria.

Este fue un negocio que variaba según las relaciones de la cooperativa con el productor con el que se involucraran. Al día de hoy, COPAGRAN no se encuentra produciendo (informante 3, Ombúes de Lavalle, 2021). Continúa manteniendo su relacionamiento principal con sus asociados (venta de insumos, financiación, asesoramiento técnico y comercial).

En tercer lugar, FADISOL<sup>15</sup> es una empresa de capital uruguayo, iniciada en la década de 1970 en Ombúes de Lavalle. Está presente a lo largo del país en los departamentos Colonia, Soriano, Canelones, San José, Treinta y Tres, Cerro Largo, Durazno y Tacuarembó, y, en el ámbito internacional, en Brasil y Paraguay.

En la actualidad es una empresa que comercializa granos comprados a productores y empresarios de las zonas donde tienen influencia. Brindan el servicio de logística, maquinaria, asesoramiento técnico, venta de insumos, financiamiento y mejoramiento genético de semillas (informante 7, Ombúes de Lavalle, 2022).

Además, FADISOL, en sus operaciones en el exterior, en Brasil se dedica a la venta de semillas y, en Paraguay, a la venta de maquinaria usada importada desde Estados Unidos. En el caso de la comercialización de granos, no se exporta directamente, sino que es de forma indirecta a través de otras empresas, por el puerto de Nueva Palmira.

En cuarto lugar, se presenta una de las empresas agrícolas más grandes en el país, Agronegocios del Plata (ADP). Es una empresa agrícola ganadera formada en los primeros años de la década del 2000 con capitales argentinos y uruguayos, protagonista, junto a otras empresas en red, de capitales argentinos, principalmente lo que fue la expansión agrícola en el país. En la actualidad, el 100 % del capital es nacional, controlado por una única familia oriunda del departamento de Soriano.

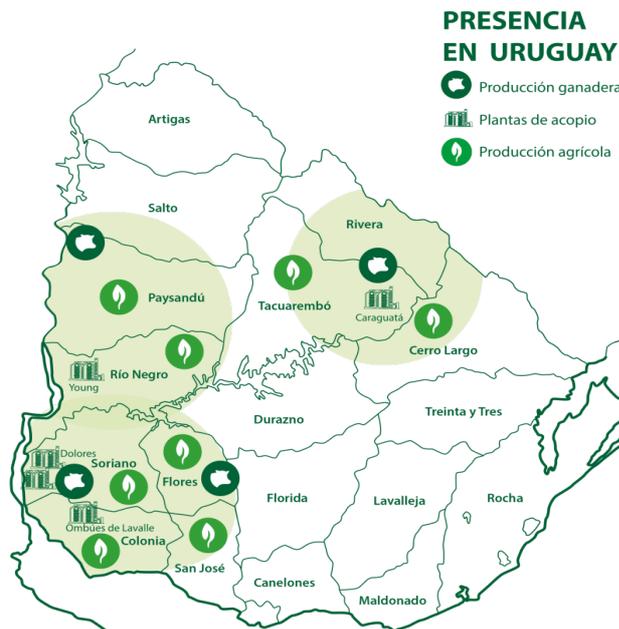
ADP, a diferencia de FADISOL, produce y comercializa, se especializa en la producción agrícola-ganadera: «Nosotros nos definimos como productores de materia prima» (informante 8, Soriano, 2022). Es una empresa que maneja alrededor de 30 mil

---

<sup>15</sup> Sitio oficial FADISOL: Consultado 3 de octubre del 2022. Disponible en: <https://www.fadisol.com/sitio/> y entrevista a informante de FADISOL, Ombúes de Lavalle, 2022.

hectáreas en el país, arrendadas en su totalidad, ubicadas en los departamentos de Soriano, Río Negro, Paysandú, Colonia, Flores, San José, Rivera, Tacuarembó y Cerro Largo<sup>16</sup>, con producción agrícola-ganadera y plantas de acopio según puede verse en la figura 6.

**Figura 6: presencia de ADP en Uruguay**



Fuente: sitio oficial ADP

En el caso específico de la zona de estudio, no tienen producción significativa agrícola-ganadera. En Ombúes de Lavalle poseen una planta de acopio donde procesan, curan y empaquetan las semillas:

En Ombúes [...] específicamente lo que tenemos es nuestra planta de semillas, lo que hacemos ahí es [...] todo un proceso para elegir la semilla que comercializamos y que usamos en nuestra propia producción; trabajamos con un

<sup>16</sup> Datos extraídos de sitio oficial de ADP: <https://adp.com.uy> acceso 4 de octubre 2022 y entrevista realizada en 2022 a informante de ADP.

*pool* genético, no es que nosotros seamos genetistas, o sea, no combinamos genética [...] Una vez se seleccionó cuáles son las variedades que salen al mercado, se multiplican y se mandan a la planta de Ombúes, que se encarga de procesarlas, curarlas y empaquetarlas para mandarlas al mercado (informante 8, Soriano, 2022).

ADP es una de las empresas que ha liderado la producción de granos desde los primeros años de la expansión agrícola, con una lógica de negocio de arriendo el 100 % de la tierra y contratación del 100 % de los servicios, con más de 100 empleados permanentes en su totalidad. Comercializan, por un lado, la producción propia, y, por el otro, la que compran a productores y empresarios de la zona donde operan. Los cultivos como soja, colza y trigo se exportan mediante el mercado a futuro o venta a transnacionales como Dreyfus, Bunge, ADM, Cargill o COFCO, y cultivos como maíz se venden en el mercado interno.

En este apartado se presentaron cuatro actores con características diferentes, pero que están presentes en la zona de estudio, con mayor o menor influencia sobre los sujetos de análisis, y que a su vez crean un mapa de interacciones en la producción. Son quienes venden insumos, financian, asesoran y comercializan, en muchos casos, la producción. Cumplen el rol de facilitar la interacción de los empresarios más tradicionales con el modelo de producción dominante.

### **4.3. SÍNTESIS DEL CAPÍTULO**

En el capítulo se pretendió caracterizar la zona de estudio analizando datos estadísticos de censos, tanto del INE como del MGAP, haciendo foco en la población y en la estructura agraria del territorio estudiado, donde se encuentran inmersos los sujetos de análisis de este trabajo, para luego finalizar con las características de los actores que intervienen en el negocio agrícola mediante la financiación, venta de insumos, asesoramiento y compraventa de las *commodities* en el mercado internacional.

## **5. RESULTADOS DE ENTREVISTA A ACTORES DEL TERRITORIO Y DISCUSIÓN**

El presente capítulo tiene como fin dar cuenta del tercer objetivo de la investigación, que es caracterizar a los empresarios vinculados a la agricultura de secano en la zona de estudio, haciendo énfasis en su trayectoria, decisiones y estrategias en el funcionamiento de su empresa.

La sección se divide en cinco grandes partes, en primer lugar, se presentan las características generales del total de los entrevistados, con el fin de dar un primer panorama al tipo de sujeto hallado en el trabajo de campo. En segundo lugar, se analizan las características de las empresas, la toma de decisión y las estrategias llevadas adelante, a partir de la tipificación realizada de los sujetos de análisis. En tercer lugar, se presenta la caracterización del perfil de las empresas en estudio. Y en cuarto lugar, se describe el proceso de expansión agrícola según la mirada de los sujetos entrevistados. Por último, se realiza una síntesis del capítulo, avanzando con la caracterización de los sujetos y el proceso de expansión agrícola en la zona de estudio.

Para la elaboración del capítulo se tomaron en cuenta los bloques considerados en el guión de entrevistas focalizadas, y se recogen algunos pasajes ilustrativos del relato de los entrevistados.

### **5.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS ENTREVISTADOS**

La caracterización primaria de los entrevistados<sup>17</sup> incluye la edad, el género, su nivel educativo, el lugar de residencia y la trayectoria en el sector agrícola. Esta información configura la situación del conjunto de entrevistados con base en sus características sociodemográficas y productivas.

---

<sup>17</sup> A modo de aclaración, en el relato de algunos entrevistados e informantes, aparece el término *productor*. A efectos de este trabajo se entiende que se trata de empresarios agrícolas o agrícolas-ganaderos comprendiendo dentro del empresario chico a aquellos con características de productor familiar capitalizado, que manifestaron contratar mano de obra asalariada en su explotación. Las entrevistas realizadas a productores familiares capitalizados con mano de obra familiar, exclusivamente, no fueron tomadas en cuenta para este capítulo.

En su totalidad, los entrevistados fueron varones de entre 40 y 67 años; más de la mitad habían superado los 50 años al momento de la entrevista. El nivel educativo resultó ser muy variado, comprendiendo desde educación primaria hasta tecnicaturas o carreras universitarias (cuadro 9).

**Cuadro 9: nivel educativo de los entrevistados**

<b>Formación</b>	<b>Categoría</b>	<b>Entrevistados</b>
<b>Primaria</b>	<b>Completa e incompleta</b>	1
<b>Secundaria</b>	<b>Completa e incompleta</b>	4
<b>Carrera técnica</b>	<b>Completa e incompleta</b>	3
<b>Carrera Universitaria</b>	<b>Ingeniero agrónomo</b>	2
	<b>Lic. gestión agropecuaria</b>	1

Elaboración a partir del cuadro de análisis

La mayoría de los entrevistados manifestaron tener un vínculo con la producción agropecuaria anterior a la iniciación de su empresa como tal, y su vinculación con el sector está en estrecha relación con su familia. Comenzaron trabajando junto con sus padres y/o abuelos; algunos continuaron trabajando de la misma forma, y otros se independizaron creando su propia empresa.

Soy hijo de productor rural, nací en un establecimiento como todo hijo de rural. Andar a caballo y todo lo que sea. Hice escuela a 40 km de casa y ciclo básico, después volví a trabajar y después del ciclo básico me fui a la escuela agraria. Cuando no estaba en clase hacía todos los trabajos rurales en mi casa y después que me recibí en el 86 me instalé acá con mi viejo. Vivíamos en el campo,

teníamos una casa en Carmelo, pero siempre vivimos en el campo, bueno de ahí hasta ahora. Siempre en el mismo lugar, acá trabajando (fragmento entrevistado 8, Ombúes de Lavalle, 2021).

Las formas de producir en el siglo XX no presentaban las mismas características que en la actualidad, y muchos de los entrevistados en sus inicios tuvieron que transitar ese cambio en el campo uruguayo.

Sí, de toda la vida [...] Mi padre y mi tío eran hermanos en una sociedad desde que nacieron [...] Yo me crié en Ombúes siempre, nací en 1965 en los años duros de agricultura toda la vida con mi viejo, ellos eran al estilo antiguo [...] Yo me crié viendo eso, me mandaban a trabajar a mí, arar con un arado dentro del barro. [...] Cuando fallece mi padre, quedamos con mi madre y con mi hermana menor [...] Comenzamos una sociedad en 200 ha, que fue lo que nos quedaron con 37 vacas y unos tractores viejos (fragmento entrevistado 12, Ombúes de Lavalle, 2022).

Como se pudo evidenciar en los fragmentos anteriores, la trayectoria de los entrevistados varía según sus vivencias en la zona, la que a su vez está marcada por un proceso general de cambios en el uso de la tierra y la producción. En la siguiente cita, el entrevistado relata cómo fue su relación con el campo antes de hacerse cargo del establecimiento y cómo el campo fue pasando de ser exclusivamente ganadero a integrarse de a poco a la agricultura en expansión. Estos cambios se encuentran en relación con los procesos que tienen lugar en el medio rural en lo nacional y regional.

Arranqué en el 2004 a trabajar. En su momento [...] era un campo agrícola ganadero de verdad, como se hacía en la década de los 90 [...] Arrancamos un sistema netamente ganadero sin nada, 176 vacas, era un campo pelado, 587 ha peladas [...] Así empecé a construir todo, iba vendiendo vacas y haciendo más

pradera. Hasta que en el 2006 arranqué con agricultura, hice 15 ha de sorgo; a su vez, con un amigo arrendamos 40 ha de soja [...] Así arranqué. Llegué a tener 900 cabezas de ganado. Ahí me picó el bichito de la sojización [...] Arranqué con eso porque la soja tenía un margen mucho mayor que la ganadería, pero siempre he hecho ganadería. La soja fue subiendo de precio, fui aprendiendo, fui ganando cada vez más plata, y sí, quizás nos excedimos, es parte del aprendizaje (fragmento entrevistado 6, Ombúes de Lavalle, 2019).

Otro aspecto considerado fue el lugar de residencia de los entrevistados, indagando si viven en los predios que explotan, en ciudades y poblados cercanos o en el extranjero. Cinco entrevistados manifestaron vivir en el predio en que trabajan, mientras que seis lo hacen en pueblos o en ciudades cercanas (Ombúes de Lavalle, Carmelo, Colonia del Sacramento). Entre estos últimos, un entrevistado tiene el escritorio de la empresa en la localidad de Carmelo, donde reside y trabaja junto con el personal administrativo y contable.

En síntesis, se entrevistaron varones de mediana edad, con un nivel de educación formal heterogéneo, que residen en similar proporción en los predios o en los poblados cercanos a sus establecimientos. Ninguno de los casos tiene residencia en el exterior o nacionalidad extranjera.

Los entrevistados mantienen una relación tradicional con la zona, ya que, en su mayoría, el legado familiar está vinculado a las familias de emigrantes que llegaron al departamento de Colonia a fines del siglo XIX. Ello da a entender que los vínculos con el territorio no surgieron luego de la expansión agrícola en el país, sino que mantienen un vínculo productivo con la zona que no es reciente. La presente caracterización pretendió dar una primera aproximación al tipo de empresario que se logró contactar en la zona de estudio.

## 5.2. ANÁLISIS DE LOS TIPOS DE EMPRESARIOS ENTREVISTADOS

Para analizar los tipos de empresarios hallados en el trabajo de campo, se agrupó a los sujetos entrevistados en dos grupos según el tamaño de las superficies de los predios en explotación.

Al conjunto de establecimientos que tienen una extensión de 1 a 999 ha se los denominó como empresas chicas y medianas<sup>18</sup>, y a los predios mayores a 1.000 ha se los denominó empresas grandes. Como se visualiza en el cuadro 10, las empresas chicas y medianas agrupan a 5 entrevistados, con un promedio de superficie de 451 ha, mientras que las empresas grandes comprenden a 6 entrevistados, con un promedio de 2.223 ha.

La presente tipificación tiene como fin conocer las características, estrategias y decisiones de estos dos grupos de empresas, analizando el grado de permeabilidad que tienen con el modelo de producción empresarial del agronegocio versus el modelo de producción empresarial tradicional, desde la premisa de que el proceso de expansión agrícola «modificó el perfil del empresariado de la agricultura» (Gras, 2013).

**Cuadro 10: tipificación de los empresarios entrevistados en la zona de estudio, según el tamaño de su explotación**

	<b>Empresas chicas y medianas</b>	<b>Empresas grandes</b>
<b>Número de entrevistados</b>	5	6
<b>Promedio de superficie total</b>	451 ha	2.223 ha
<b>Rango de superficie</b>	210 a 643 ha	1.300 a 3.000 h

Fuente: elaboración propia

<sup>18</sup>En este grupo está integrado por empresas chicas con menos de 500 ha y empresas medianas con una extensión mayor a 500 ha pero menor a 999 ha. Por el número de entrevistados, se halló más conveniente unir ambos tipos en un sólo grupo.

Al analizar la tipificación del cuadro 11 con los datos del CGA 2011 expuestos en el cuadro 5 del capítulo cuatro, se percibe que las empresas chicas y medianas se encuentran dentro del 96 % del total de las explotaciones en la zona de estudio, mientras que las empresas grandes están presentes dentro del 4 % de las explotaciones. En la zona de estudio no hay explotaciones mayores a 5.000 ha.

A continuación, se analizan los dos tipos de empresas a partir de seis variables: las características de la empresa; la vinculación con actividades y servicios relacionados a la empresa; el análisis de la tenencia de la tierra, el uso del suelo y los sistemas de producción; la mano de obra asalariada; la pertenencia a grupos, cooperativas y asistencia técnica, legal y contable, y, por último, la comercialización de la producción.

### **5.2.1. Características de las empresas**

Para el análisis de las características de las empresas, se indagó sobre la estructura y funcionamiento a partir del tipo de organización, la toma de decisiones, la presencia de inversores extranjeros y las medidas ante los riesgos.

En relación con la estructura interna, se preguntó a los entrevistados si eran únicos dueños o trabajaban en sociedad. Cuatro pertenecientes al grupo de empresas chicas y medianas manifestaron ser únicos dueños y trabajar el predio junto con algún miembro de su familia: «Soy el dueño, pero trabajo junto a mi hijo y mi sobrino» (fragmento entrevistado 11, Carmelo, 2021). El otro caso mantiene una sociedad integrada por el entrevistado y un familiar directo de este, quien a su vez figura como administrador del campo en representación de su familia, ya que heredó la propiedad. En ninguno de los casos los entrevistados manifestaron haber tenido o tener inversión extranjera.

Por su parte, las empresas grandes no presentan diferencias sustantivas a las empresas chicas y medianas, ya que cinco de los integrantes de las empresas grandes indicaron ser los únicos dueños del predio, con la colaboración de un familiar directo. Dos de ellos participaron de una sociedad en los últimos 10 años, pero ya se encontraban disueltas al momento de realizar las entrevistas.

Esta fue una tendencia que se dio en el ámbito nacional, donde la manera que tuvieron algunos capitales uruguayos, iniciados los años 2000, fue unirse en sociedad con otras empresas nacionales, principalmente, y, de esta forma, hacerle frente a los *pool* de siembra y empresas en red que comenzaban a apropiarse del territorio y de la producción.

Hay un entrevistado que manifestó integrar una sociedad con un familiar, con una lógica empresarial distinta. Este figura como administrador de la empresa y percibe un sueldo como tal y, a su vez, abastece de maquinaria, personal y logística a otra empresa que tiene en sociedad con su padre y el dueño del campo que trabajan.

Hoy nosotros somos una empresa agrícola ganadera básicamente, hacemos que nuestra empresa trabaje al 100 % del área arrendada; si bien los campos de la familia hay campos que son de mi padre y campos de mis tías, nosotros tenemos una sociedad con mi padre. Éramos tres socios hasta hace cinco meses, que le compramos la parte al otro socio, y hoy somos una sociedad entre mi padre y yo. No es una empresa familiar porque, en realidad, la empresa le alquila los campos a la familia. [...] Hoy el 50 % es de cada uno y yo soy el administrador de la empresa (fragmento entrevistado 13, Carmelo, 2022).

En el caso de las empresas grandes, tampoco indicaron tener inversiones extranjeras actualmente. Con la salvedad de que una de las empresas tuvo mayor parte de inversión de capital argentino junto con capital uruguayo, dentro de su lógica de negocio en los primeros años del siglo XXI, esta es una etapa que se dio en todo el país, donde no sólo se registró ingreso de capitales extranjeros, sino que capitales nacionales que poco tenían que ver con la producción, comenzaron a insertarse, ya sea invirtiendo en una empresa ya constituida o iniciando su propia producción.

En nuestro caso había dos o tres extranjeros; conocidos todos eran, hasta parientes, que decían *Yo tengo un ahorro de tanta plata, lo pongo en tu empresa,*

que hasta hoy sólo seguimos teniendo dentro de la empresa inversores así que fueron quedando y cuando cortamos este negocio no quisieron retirar la plata, la dejaron dentro de la empresa a diferentes negocios, renta fija, a riesgo de la agricultura, eso se dio bastante en la agricultura [...] En el año 2000 para adelante y del 2008 al 2010 se dio bastante que hubo mucha inyección de dinero de inversores de afuera que a los productores les servía porque era eso o fundirse [...] En su momento hicimos un *pool* de siembra agrícola que eso es también que había gente que ponía plata. [...] Este negocio particular que hicimos es el *pool* de siembra fue el año 2011, habrá sido por ahí, del 2011 al 2015, que nosotros nos expandimos mucho, empezamos a sembrar en la zona de Durazno, en la zona de Florida [...] Bueno, nosotros lo hicimos con COPAGRAN y con otros (fragmento entrevistado 13, Carmelo, 2022).

Este aspecto analizado demuestra cómo ambos tipos de empresas mantienen una forma clásica, ya que en la mayoría son únicos dueños del predio y la minoría trabaja en sociedad. A su vez, a lo largo de la expansión agrícola, sólo los pertenecientes al grupo de empresas grandes tuvieron inversión extranjera. Esto se puede dar porque, a inicios del siglo XXI, este tipo de empresas era el que se encontraba con posibilidades de replicar e incorporarse fácilmente a lo que los *pool* de siembra comenzaron a hacer en el campo uruguayo.

La dispersión territorial de la superficie en producción que manejan ambos grupos de empresas se encuentra en el departamento de Colonia, principalmente en las localidades de Ombúes de Lavalle, Palo Solo, Campana y Carmelo, más allá de que hubo casos específicos, dentro de las empresas grandes, que se extendieron por otros departamentos del país, junto con sociedades o cooperativas, pero que al momento de la entrevista ya no se encontraban operando fuera de Colonia. Por ejemplo, el siguiente fragmento muestra el relato de un empresario sobre la ubicación de las fracciones de campo de su empresa.

Los campos están separados. Nosotros tenemos una base que es donde están los campos familiares, digamos, que es donde está la estancia, donde están los empleados, donde está la maquinaria. Este que está acá, está a 25 kilómetros de Carmelo y 25 kilómetros de Ombúes. Y después estamos en la zona, el campo más lejano que tenemos está a 10 kilómetros de Ombúes y en otras zonas, pero siempre en Colonia (fragmento entrevistado 13, Carmelo, 2022).

En cuanto a la toma de decisión, las respuestas de los integrantes de las empresas tanto chicas y medianas como grandes son similares: son decisiones tomadas por los dueños en conjunto con su familia, con los integrantes de grupos y/o cooperativas, en el caso de participar, y junto con sus asesores técnicos, ya sea veterinario y/o ingeniero agrónomo.

Al indagar sobre las medidas que toman ante los riesgos, el 100 % de los entrevistados mencionó que una estrategia que utilizan en su predio es la diversificación de rubros, «buscar el equilibrio en la producción» (fragmento entrevistado 2, Ombúes de Lavalle, 2019) tanto en la agricultura como en la ganadería. Otras medidas son el contrato de seguros para cultivos, ganado y maquinaria. A esto se suma la rotación de cultivos y el trabajo en equipo. En los casos de las empresas grandes, la venta de servicios es una manera de optimizar los riesgos para respaldar la producción agrícola/ganadera.

Como resumen se puede decir que ambos grupos mantienen cierto grado de similitud en cuanto al origen del capital, ya que en ambos hay mayoría que son únicos dueños y, en menor medida, empresas en sociedad, así como se asemejan en el funcionamiento interno, la toma de decisión y en parte de las estrategias ante los riesgos. Lo que varía de un grupo a otro son las estrategias empresariales y la inversión que se tiene en el predio, como las que se presentan en los apartados siguientes.

Hasta aquí, los sujetos entrevistados, en relación con sus características sociodemográficas y empresariales, son un tipo claro de empresarios tradicionales, ya que son unilocalizados, que viven en medios rurales, con una gestión de los riesgos más volcada a la diversificación de rubros, es una agricultura realizada por los mismos

dueños de los establecimientos y con una larga trayectoria en el campo, como dice Arbeletche et al. (2012): «... es una agricultura realizada por agricultores». Indagando más profundamente en otros aspectos de su empresa, se logrará percibir cuán modificado por el agronegocio está el perfil de los sujetos entrevistados.

### **5.2.2. Vinculación con actividades/servicios relacionados a la empresa**

En este apartado se expondrán los datos vinculados a los servicios que son contratados u ofrecidos tanto por las empresas chicas y medianas como por las empresas grandes; por un lado, en relación con la contratación de tareas agrícolas, seguros, insumos y créditos, y, por el otro, servicios que son ofrecidos a establecimientos.

#### **5.2.2.1. Contrato de servicios**

Entre los servicios agrícolas, de las cinco empresas pertenecientes al grupo de empresas chicas y medianas, cuatro indicaron que contratan parte del servicio como fumigadora, sembradora y/o cosechadora. La elección para la contratación de servicios va de la mano con la relación de confianza que se tiene con la empresa contratista, en muchos de los casos son empresas que han estado relacionadas históricamente con la zona. El grado de contratación varía según el tamaño del predio y la tenencia de maquinaria.

Contratamos muy poco servicio porque tenemos casi toda la maquinaria, excepto la cosechadora, que la contratamos en una relación muy particular, con un contratista que tiene cosechadora (fragmento entrevistado 7, Ombúes de Lavalle, 2021).

De los cinco entrevistados, sólo uno manifestó contratar el 100 % de los servicios y no poseer maquinaria propia:

Todas las labores de servicio agrícola para la chacra se contratan. Se contrata el mosquito y se contrata la cosecha y la siembra. El contratista va con su gente, trato de hacer equipos de trabajo que sean siempre los mismos. Una elección por confianza, por el ida y vuelta, por el famoso *feedback*, en hacer buen equipo de trabajo, no cambiarlo porque tenga menos tecnología o porque haya habido un error; apostar a un equipo humano de gente que para mí es lo principal, lo que cada vez escasea más, haya confianza cuando se necesita (fragmento entrevistado 6, Ombúes de Lavalle, 2019).

A pesar de ser un grupo que contrata servicios para su predio, en su mayoría poseen maquinaria propia, siendo este un rasgo típico de los empresarios tradicionales: tener propiedad en activos, ya sea en maquinaria, instalaciones y tierra. En el caso de la maquinaria, esta les facilita el trabajo y abarata costos.

Yo soy de los que siempre digo que cuanto menos puedas depender de los demás, mejor, porque a veces cuando tenes que depender de los demás con herramientas, especialmente para sembrar, la siembra tiene su momento y tenes que aprovecharlo. Y a veces para sembrar, no viene o perdes la humedad, o no te hace las cosas bien, entonces lo principal es hacer vos las cosas, si metes la pata, metes la pata vos, siempre lo bueno es poder hacer uno (fragmento entrevistado 11, Carmelo, 2021).

Por su parte, en las empresas grandes, el contrato de servicios se da en menor medida y es específicamente para tareas puntuales como el servicio de herbicida, fertilizadora, corte de pastura y transporte. Esto se debe a que, al igual que en las empresas chicas y medianas, estas poseen maquinaria propia, como fumigadora, cosechadora, sembradora, tractores y mosquitos, entre otros.

En este punto, la adquisición de maquinaria y la contratación de servicios resulta ser un aspecto en el que tanto las empresas chicas y medianas como las grandes tienen

similitudes. La diferencia está en la cantidad de maquinaria que poseen y los diferentes servicios que contratan. Se entiende que el tipo de producción agrícola que emplean ambos grupos y las exigencias que se tiene para la comercialización del cultivo conlleva que se deba acceder a tipos de paquetes tecnológicos y maquinarias a las que las empresas chicas y medianas no logran acceder; es por esta razón que contratan servicios que las empresas grandes no.

Ante esto, la adquisición de maquinaria propia en ambos grupos se vio favorecida debido al aumento de precios de la soja a principios de la década del 2000, lo que proporcionó mejores condiciones económicas a los empresarios para invertir en maquinaria e infraestructura.

Sí, con el furor de la soja convenía, en dos años pagabas la máquina. Y trillabas o sembrabas cuando necesitas, no cuando la empresa que contratas pueda llegar. Tenes que tener todo (fragmento entrevistado 3, Palo Solo, 2018).

En cuanto a otros servicios, se indagó sobre los seguros que contratan los empresarios. En el caso de las empresas chicas y medianas, cuatro entrevistados manifestaron que tienen parte o el total del predio asegurado, tanto el cultivo como la maquinaria y la infraestructura. Las principales empresas de seguro en este grupo son privadas, como Surco Seguro, o utilizan los seguros brindados por COPAGRAN.

Ahora bien, en el caso de las empresas grandes, el 100 % de los entrevistados contratan seguro al igual que las empresas chicas y medianas, pero con la incorporación de otros tipos de seguros, como los seguros contra sequías e incendios.

En este grupo se trabaja mayormente con aseguradoras privadas como Sancor Seguros, Surco Seguros, SURA y, en menor medida, con el Banco de Seguros del Estado o seguros proporcionados por cooperativa.

Hay un caso en particular en que su empresa no tiene asegurado el cultivo, sino que la producción de cría de ganado oficia como «caja de ahorro» o seguro para su predio, en el entendido de que si un año tienen pérdidas con la producción agrícola, las

ganancias con la cría de ganado reduciría los impactos económicos: «El ganado es el seguro de mi empresa» (fragmento entrevistado 2, Ombúes de Lavalle, 2018).

Otro servicio es la compra de insumos para la producción agrícola, tanto en las empresas chicas y medianas como en las grandes. Los principales proveedores son COPAGRAN o agropecuarias de la zona de Carmelo y Ombúes de Lavalle y Agroinsumos, en el caso de los insumos para la cría de ganado.

Tengo cuatro proveedores que básicamente dirijo todo por ahí. Ya sea de fertilizante, agroquímicos, les compro básicamente a ellos (fragmento entrevistado 14, Ombúes de Lavalle, 2022)

Al igual que las empresas contratistas, los proveedores tienen vínculos estrechos con los empresarios, ya sea por ser vecinos o porque tienen un vínculo histórico con la zona, como dice el siguiente relato: «Es un vecino que tiene una agropecuaria acá en Carmelo [...] es conocido y es de fiar» (fragmento entrevistado 3, Palo Solo, 2018).

Por otra parte, es relevante comprender cómo es el funcionamiento de adquisición de créditos. Ambos grupos mantienen una forma similar de acceso a los créditos, y los principales financiadores son el Banco de la República Oriental del Uruguay, y barracas y cooperativas como COPAGRAN.

Todos los insumos los retiro de COPAGRAN y trabajo con el crédito de la cooperativa. Podés sacar insumos, podría sacar del crédito del banco que son un poco mas baratos, pero hasta ahora he andado bien, no he tenido problemas con el de COPAGRAN, retiro todos los insumos de ganadería y de agricultura. En el banco no saco, sacaba antes en los '90, luego no saque más (fragmento entrevistado 8, Ombúes de Lavalle, 2021).

Entre las empresas grandes hay casos específicos que tienen créditos por bancos

internacionales privados y otros que prefieren no adquirir créditos, sino que compran al contado o colocan la cosecha como garantía de pago.

Entramos a financiarnos por medio del crédito directo, línea de financiación limpia para un caso de emergencia, sin el uso del banco. La cooperativa tiene un sistema de financiación: tomo todos los insumos, hacemos un plan y la cooperativa lo financia. En el caso de las semillas de soja, las compro en Don Mario, no de otra semilla. La mano de obra, los fierros, el combustible me los financio yo con capital propio (fragmento entrevista 12, Ombúes de Lavalle, 2022).

#### **5.2.2.2. Venta de servicios**

En el caso de las empresas chicas y medianas, la venta de servicios no es una actividad principal, más allá de que durante los primeros años de la expansión agrícola varios hayan realizado servicio de contratista. En la actualidad, algunos entrevistados siembran o cosechan para predios vecinos o familiares, pero es solamente en los tiempos «muertos» y siempre que no interfiera en las actividades del establecimiento propio.

Trabajo en la zona. Cuando el auge de la soja (2014-2015), hacía 17 mil hectáreas por año mas o menos con el mosquito; para esta zona es bastante, me muevo, por decirte algo, como mucho, 20 km alrededor de mi casa. No voy más lejos, y ahora menos; ya pasan los años, voy aflojando. Con la tarea del establecimiento, que ahora es responsabilidad mía, no me da el tiempo, nunca puse personal para los mosquitos, probé dos o tres veces y no funcionó [...] ahora la sembradora es puntual de una empresa que está por la vuelta que ya sé que están sembrando; me llaman a mí por si puedo o no. Este año trabajé en un establecimiento grande, pero nunca hago mucha área. La sembradora es para mí y algún vecino puntual. Con el mosquito tengo clientes, pero hay dos o tres días

que sobra trabajo y a veces tenes que rechazarlo (fragmento entrevistado 8, Ombúes de Lavalle, 2021).

En el caso de las empresas grandes, prestan servicios a establecimientos de la zona. En algunos casos, es una tarea complementaria a su actividad productiva, pero en otros forma parte de los objetivos de la empresa.

Sí, brindamos bastante servicio de maquinaria. Generalmente se trata de priorizar lo nuestro y después trabajar para afuera, pero está [...] Siempre hemos hecho servicios [...] siempre en los tiempos libre. Nuestro objetivo es que todo esté siempre al 100 % trabajando o 110 %. Tanto cada inversión que hacemos en una maquinaria, en un tractor, en una sembradora, en una cosechadora o en un fumigador (fragmento entrevistado 13, Carmelo, 2022).

Ante lo expuesto en líneas anteriores, para cuatro de los casos estudiados de las empresas grandes la venta de servicio representa una parte importante de los ingresos que perciben. En algunos casos, la venta de servicios comenzó de forma paralela en la década de 1990, teniendo un crecimiento exponencial en maquinaria y superficie trabajada a inicios del siglo XXI, lo que derivó en un incremento en el área productiva de los establecimientos.

Es una empresa con sus raíces en la brindaba más servicios agrícolas que producción propia y hoy se dio vuelta y es más bien productora agrícola ganadera, con otra pata que sería la venta de servicios [...] Es un equipo completo agrícola desde sembradoras, plantadoras, tractores, cosechadoras, todos los equipos para la carrera de granos. O sea, es bastante completa (fragmento entrevistado 14, Ombúes de Lavalle, 2022).

En otros casos, los empresarios uruguayos comenzaron a darle más peso a la venta de servicios respecto a la producción, a inicios de este siglo, motivados por la falta de competitividad (valor de la tierra, costos productivos), principalmente por la llegada de los *pool* de siembra argentinos. Con la acumulación de capital, a partir del 2015, los empresarios y productores nacionales comenzaron a arrendar campo, tomando lo que iban dejando los *pool* de siembra, siendo para el momento de la entrevista una actividad secundaria para los sujetos de análisis.

En síntesis, la tenencia de maquinaria o contratación de servicios no está estrechamente relacionada con el tamaño del predio en explotación, ya que la maquinaria propia era un factor casi común: los predios más pequeños tienen su propia maquinaria al igual que los predios más grandes y, a su vez, predios chicos y medianos contratan todo el servicio.

Se puede entender que, durante la expansión agrícola en el país, los precios de la tierra y de los granos subieron exponencialmente, lo que favoreció tanto a las empresas grandes como a las chicas y medianas, pero en diferente grado de capitalización para cada tipo de empresa.

En el entendido que las empresas grandes tuvieron mejores condiciones y márgenes para adherirse al tipo de negocio agrícola presente a inicios del siglo XXI, mientras que para las empresas chicas y medianas el proceso fue más difícil y sólo algunas lograron mantenerse, otras arrendaron o vendieron el total o parte de sus tierras a empresarios nacionales o extranjeros.

Por otro lado, tanto la compra de insumos y la adquisición de créditos como la contratación de seguros presenta similitudes en ambos grupos de estudio, ya que son los mismos proveedores de insumos, bancos y aseguradoras. La diferencia está en la proporcionalidad en las compras de insumos, la facilidad y cantidad de créditos que pueden adquirir, y el tipo de seguro que puedan contratar.

El desplazamiento de la estructura social agraria en el país llevó a una reconversión del perfil de los productores y empresarios, que pasaron de ser productores a

contratistas en algunos casos; otros modificaron los rubros de producción del establecimiento o simplemente desaparecieron.

Lo característico de la mayoría de los sujetos que se entrevistó, principalmente los pertenecientes a las empresas grandes, es que son empresarios que mantienen lógicas tradicionales como la inversión en activos fijos (maquinaria, tierra), pero que, al acoplarse con el nuevo modelo de producción, deben incorporar nuevas lógicas de negocio, presentes en la alta flexibilidad y el trabajo a corto plazo, y, por el tipo de producción agrícola, el uso de agroquímicos y fertilizantes, la adhesión a nuevas tecnologías, la mano de obra calificada y el uso al máximo de los recursos.

### **5.2.3. Uso, tenencia y sistemas de producción**

En el presente apartado se analizan las formas de uso del suelo, tenencia de la tierra y los sistemas de producción. En el cuadro 11 se puede distinguir el promedio de área destinada a la agricultura y la ganadería, y el área en propiedad y arrendada según los tipos de empresas que fueron encontradas en la zona de estudio.

**Cuadro 11: promedio del uso y tenencia de la tierra según el tipo de empresas**

	<b>Empresas chicas y medianas</b>	<b>Empresas grandes</b>
<b>Área agrícola (%)</b>	64 %	74 %
<b>Área ganadera (%)</b>	36 %	26 %
<b>Área en propiedad (%)</b>	65 %	21 %
<b>Área arrendada (%)</b>	35 %	79 %

Elaboración propia según entrevistas realizadas.

Como fue presentado en el capítulo cuatro, el territorio del departamento de Colonia tiene una larga trayectoria en la producción agrícola, siendo uno de los primeros

departamentos del país donde la expansión agrícola se asentó desde inicio de la década del 2000. Los datos obtenidos de las entrevistas en relación con el uso del suelo ratifican esta característica, ya que en ambos grupos de empresas el área destinada a la agricultura supera el 60 % de la superficie, siendo el área ganadera un complemento con más del 25 % del área (cuadro 11).

La diferencia entre grupos radica en la proporción que se destina a la producción agrícola y a la ganadería. Esto se debe a que, por los precios internacionales y por la tradición agrícola de la zona, es más redituable a corto plazo tener cultivos de verano y de invierno en el predio, y destinar parte de las tierras a la ganadería, actividad que a largo plazo es más estable ante los riesgos que representa la agricultura.

Al agrupar a los sujetos entrevistados, hay cierta característica en las empresas grandes que sugieren que a mayor superficie, mayor es el área destinada a la producción agrícola, y viceversa al analizar las empresas chicas y medianas. Si bien se reconoce que los sujetos estudiados pueden presentar limitaciones en relación con su representatividad, se asume que representan las características generales de las empresas de la zona de estudio.

Un segundo punto a analizar son los datos de tenencia de la tierra. Se puede destacar que en las empresas chicas y medianas existe una tendencia a tener tierra en propiedad en proporción mayoritaria (65 %) en relación con el de arrendamiento (35 %). Por el contrario, en el grupo de empresas grandes, el arrendamiento representa el 79 % del área. En estos casos, el porcentaje de área agrícola también es mayor (cuadro 11). Esta característica que se logra distinguir entre ambos grupos de empresas forma parte de las estrategias empresariales que cada uno tiene en el interior de su predio.

En relación con la superficie arrendada, los entrevistados pertenecientes tanto a las empresas chicas y medianas como a las grandes indicaron que la arriendan a familiares o a terceros. Específicamente, en las empresas grandes hay casos que arriendan tierras a propietarios argentinos, quienes habían comprado tierras en Uruguay a principios de siglo, pero, a partir del 2015, en la etapa de retracción, comenzaron a arrendar sus tierras a empresarios uruguayos.

Tanto los porcentajes de área agrícola como de tierra arrendada se replican en el ámbito país, principalmente a partir de la expansión agrícola. El modelo de agronegocio configura el uso del suelo, la tenencia de la tierra y los sistemas de producción, siendo la agricultura, el arriendo y la producción de *commodities* un rasgo característico de este modelo. En el caso del arrendamiento, los estudios agrarios en el Uruguay entienden que ha desplazado la idea de la propiedad de la tierra como factor *indispensable* en los sistemas productivos (Figueredo et al., 2019).

La disputa por la tierra representa un desafío para los empresarios tradicionales, ya que compiten con megaempresas que logran hacer frente a altos precios de renta, siendo el mercado de tierras una barrera para la adquisición de superficie para los empresarios en la zona de estudio.

Un entrevistado correspondiente al grupo de empresas grandes relató que parte de su estrategia es invertir tiempo y dedicación en las negociaciones con los dueños de los campos arrendados. Esta empresa tiene un tipo de negocio que incorpora al dueño del campo de diversas formas, ya sea invirtiendo o trabajando junto con la empresa.

Un laburo muy grande dentro de la empresa es la relación con los dueños de los campos, te diría que, no sé decirlo en porcentaje, pero un 30 % del tiempo se lo dedico a la relación social con los dueños de los campos, que es la forma que tenemos de competir los productores que realmente vivimos y precisamos hacer margen para invertir [...] Nosotros buscamos que el dueño del campo se asocie con nosotros siendo parte del negocio o colocar plata en el negocio para invertir es la forma que tenemos hasta ahora; si no, no competimos, a fuerza de plata no competimos y no estamos dispuestos (fragmento entrevista 13, Carmelo, 2022).

Al indagar sobre la perspectiva de aumentar el área de sus predios, los empresarios chicos y medianos manifestaron sentirse satisfechos con la extensión del predio que tienen actualmente, sin necesidad de adquirir más tierras. En el caso de los empresarios grandes, manifestaron que hay una demanda implícita de agrandar el área, ya sea

mediante arriendo o en propiedad. Este tipo de negocio agrícola lleva consigo la necesidad de que estos sujetos expandan sus tierras para mantenerse en el rubro.

Por último, se estudia el sistema de producción, el cual es diversificado en ambos grupos: no existe un sólo cultivo en los predios, sino que apuntan a que haya diversificación de rubros, apostando a minimizar los riesgos. Más allá de que la producción de granos (principalmente soja) resulta ser la más redituable, mantienen la producción de otros como la colza y canola, denotando su importancia en las entrevistas más recientes.

Se intenta tener diversificado dentro de los grandes rubros a los efectos de minimizar riesgos: por un lado, tenemos la producción de semillas forrajeras, ganadería y en la rotación de las praderas envejecidas enmalezadas básicamente es el cultivo de verano, se produce soja. Como cultivo de invierno, cultivo de avena y raigrás para la producción de semilla. Tratamos de tener repartida la producción (fragmento entrevistado 2, Ombúes de Lavalle, 2018).

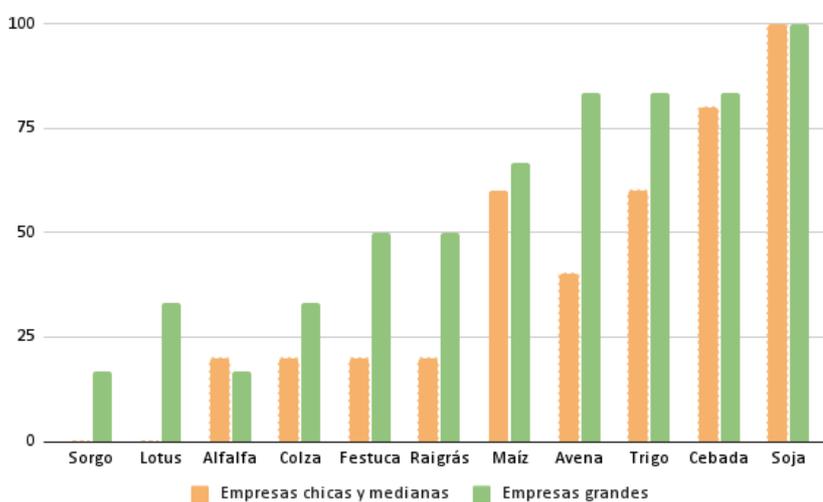
El tipo de producción y la planificación del uso del suelo forma parte de una estrategia empresarial que se percibe con mayor claridad en las empresas grandes, debido a que los niveles de producción son mayores, el rendimiento del suelo y los recursos son un factor esencial para el empresario, ya que las elecciones de cómo y qué producir son importantes para obtener buenos resultados para la empresa.

La zafra nuestra casi se ha hecho durante todo el año, porque viste que antes la zafra era la zafra de trigo, después la zafra de soja, hay mucho doble cultivo (se siembra en invierno y se siembra en verano), o sea, en invierno se siembra trigo y se cosecha en diciembre. Y después que se cosecha el trigo, se siembra soja, girasol, maíz y se cosecha en mayo-junio, y en mayo-junio se vuelve a sembrar el trigo, permanentemente. Hoy el mejor negocio viene dándole el doble cultivo

que es trigo y después soja [...] Nuestro objetivo es que siempre todo esté al 100 % trabajando o 110 % (fragmento entrevista 13, Carmelo, 2022).

En el gráfico 1 se visualizan los cultivos en producción tanto de empresas chicas y medianas como de empresas grandes, según el porcentaje de entrevistas<sup>19</sup>. En ambos grupos se puede percibir que se otorga importancia al cultivo de soja, cebada, trigo, avena y maíz, y, en menor medida, a los cultivos forrajeros o semilleros como raigrás, festuca, alfalfa —es en estos cultivos donde hay una pequeña diferencia entre ambos grupos—. En las empresas grandes está presente el cultivo de sorgo y de lotus. Esto puede deberse a que en las empresas grandes existen casos que comercializan la producción semillera, mientras que en las empresas chicas y medianas este tipo de cultivos es utilizado para el consumo del ganado.

**Gráfico 1: cultivos en producción de empresas chicas y medianas y empresas grandes**



Elaboración propia a partir de las 11 entrevistas; porcentaje sobre el total de empresas estudiadas en cada grupo.

<sup>19</sup> El porcentaje que se toma para la ejemplificación de los datos es sobre el total de entrevistados, no del área en producción, ya que no se obtuvo ese dato en el 100% de las entrevistas. No se colocó en la gráfica el cultivo de canola, porque es un cultivo que tomó importancia en las últimas zafas. Debido a que parte de las entrevistas fueron realizadas entre los años 2018, 2019 y 2021 no se sabe si algún entrevistado la ha incorporado a su producción en la actualidad.

En cuanto a la ganadería, la mayoría de las empresas chicas y medianas indicaron dedicarse a la invernada de ganado, mientras que la totalidad de las empresas grandes combinan cría e invernada. En los casos donde la ganadería juega un papel importante en el predio, se tiene un área de pradera con plantación de lotus, festuca, trébol y maíz de segunda. Hay un entrevistado, perteneciente al grupo de empresas grandes, que incorporó la cría de cordero, siendo este un tipo de empresario que va sumando diversos rubros dependiendo del tipo de negocio que le es redituable en cada momento.

Y en la parte más ganadera es un poco más mezclada, no hay un rumbo muy determinado, pero se hace un poco de cría, un poco de invernada; este también se recria, pero, como ocupa un menor lugar y aparte ocupan superficies menores dentro de la empresa y a su vez que van cambiando, no hay una producción fija en la determinada categoría, sino que justamente va haciendo negocios, un poco adecuando a lo que lo que va dejando la agricultura. Y va tomando parte de la ganadería (fragmento entrevista 14, Ombúes de Lavalle, 2022).

La superficie en explotación de los predios del total de entrevistados varía entre 150-200 ha hasta 3.000 ha, conformando un conjunto muy heterogéneo de sujetos. En cuanto al área del total de los entrevistados, en promedio, el 69 % es destinada a la producción agrícola, siendo esta muy diversificada en ambos grupos, y el 31 % a la producción ganadera, por lo que el uso del suelo en la zona de estudio se corresponde a un área agrícola-ganadera, con predominancia de la agricultura.

En cuanto a la tenencia de tierra, en promedio, del total de las entrevistas, un 41 % de la superficie explotada es tierra en propiedad y un 59 %, arrendada. Esto indica una cierta estrategia de expansión similar a la del modelo del agronegocio, con distintos grados de permeabilidad de este modelo en los grupos. Este punto es más visible en las empresas grandes, siendo las empresas chicas y medianas las que presentan una lógica tradicional más consistente con trabajar y adquirir tierra en propiedad.

A modo de síntesis, la división en dos grupos permitió visualizar algunas diferencias, las cuales radican en que las empresas chicas y medianas, en relación con la tenencia de la tierra y uso del suelo, poseen un mayor porcentaje de tierra en propiedad y una diversificación de rubros con un alto porcentaje de área agrícola y una presencia importante del área ganadera. En las empresas grandes, la estrategia está en arrendar una gran parte de la tierra en explotación, con un área agrícola muy marcada y un uso de la ganadería como complemento. Si bien en porcentajes ambos grupos son muy similares, sus estrategias ante el uso del suelo, la tenencia de la tierra y los sistemas de producción son diferentes.

#### **5.2.4. Mano de obra asalariada**

Las empresas chicas y medianas se caracterizan por contratar, en promedio, de 2 a 4 empleados permanentes, mientras que la contratación de mano de obra temporal varía según la época del año y la zafra. En este tipo de empresas recurren a mano de obra familiar, ya que mantienen estrecha relación el funcionamiento de la empresa con el núcleo familiar. Muchas veces los vínculos familiares directos intervienen en aspectos legales, contables o técnicos.

Los empresarios que conforman las empresas grandes contratan mano de obra permanente, que está integrada por trabajadores encargados del área agrícola y ganadera, personal de cocina y administrativo; la mano de obra permanente para algunos casos es considerada como lo presenta el entrevistado 2: «El personal es el gasto principal» (Ombúes de Lavalle, 2018).

En ambos grupos de empresas se contrata mano de obra asalariada, pero, en el caso de las empresas chicas y medianas, este es un gasto menor que se intercambia con la presencia del núcleo familiar del dueño de la empresa, mientras que en las empresas grandes se requiere una mano de obra más calificada y presenta división de áreas y de tareas.

Las empresas que tienen venta de servicios de maquinaria mantienen el mismo personal para el establecimiento productivo y para los trabajos que adquieren como contratistas en otros establecimientos.

Tengo cuatro permanentes. Va dependiendo de la zafra. Tanto para la venta de servicio como la producción [...] Y lo mismo que la máquina: hay una que es de la estancia. Pero, en realidad, eso termina tapando agujeros de la venta de servicio que un cliente te apura, demoró y allá va la máquina y trabaja (fragmento entrevista 12, Ombúes de Lavalle, 2022).

La contratación de la mano de obra zafral es puntualmente para momentos específicos del año y dependiendo del trabajo que se vaya a realizar. A pesar de ello, entre los entrevistados, hay un empresario grande que mantiene una lógica de maximizar la producción y el uso de la maquinaria, y contar con un personal calificado en cada área para que el establecimiento produzca durante todo el año.

El trabajo durante la zafra es intenso, ya que requiere de muchas horas operando una cosechadora o una sembradora. En el caso de las empresas que prestan servicios, sus empleados no sólo trabajan en el establecimiento, sino que se trasladan a otros campos y están días enteros en los predios trabajando.

Sí, cuando se trabaja, se trabaja de verdad. Es más, están en la chacra, viven en la chacra. Cada equipo tiene una casilla rodante y está en el medio de la chacra. Entonces, bueno, ahora están todos. [...] Trabajan las veinticuatro horas. No paran nunca, van haciendo turno. El que se baja, llega a la casilla, se baña, come, duerme en la casilla. Al rato se levanta, sube. Pero porque quieren, porque les gusta cuando trabajan contentísimos y porque les rinde económicamente (fragmento entrevista 13, Carmelo, 2022).

En el fragmento anterior, el entrevistado relata algunas actividades que realizan los empleados en plena zafra, viviendo durante varios días en los predios, con jornadas extensas y arduas. Luego culmina su relato haciendo énfasis en que los empleados trabajan *contentísimos*, ya que *rinde económicamente*. Por su parte, para la empresa es necesario asegurar la disponibilidad de la mano de obra dado que el cultivo debe ser levantado en el momento oportuno en que se dan las condiciones de su cosecha.

Otro aspecto a destacar es la movilidad aparentemente escasa de los trabajadores rurales en el campo uruguayo. Surge en algunos relatos que los hijos de los que trabajaban para los entrevistados o padres de estos hoy en día son los que cumplen las mismas funciones en el campo, con la diferenciación de época y mecanización del agro, pero que, en definitiva, marcan un aspecto de la escasa movilidad de la clase trabajadora rural en el país.

Hoy te diría que yo tengo el núcleo duro de los empleados que nacieron en el predio, o sea, hay empleados que eran de papá que después emigraron a la nueva empresa, tuvieron hijos, los hijos empezaron a trabajar en casa [...] Hoy tengo empleados de sesenta años hasta veinte (fragmento entrevista 13, Carmelo, 2022).

A modo de síntesis, la mano de obra asalariada varía según el tamaño de los predios y el tipo de producción que predomine. En los casos de mayor producción agrícola, algunos entrevistados manifestaron contratar mano de obra permanente y zafra; en el caso de que tengan ganadería como complemento, hay mayor cantidad de mano de obra permanente en el predio. En los predios más pequeños pertenecientes a las empresas chicas y medianas a la mano de obra asalariada se le suma el trabajo familiar como una colaboración de algún familiar directo.

### **5.2.5. Pertenencia a grupos, cooperativas y asistencia técnica, legal y contable**

En el caso de las empresas chicas y medianas, los cinco entrevistados indicaron que pertenecen a alguna de las organizaciones que se encuentran presentes en la zona: COPAGRAN y Grupos CREA. El vínculo con estas organizaciones es de larga trayectoria para varios entrevistados. Uno de ellos ilustra su vivencia de esta forma:

La experiencia es total, mi arraigo con el grupo CREA es por un tema de que mi tío estaba en el grupo. Soy de estar en grupo para compartir ideas, es muy valioso. Vamos a lugares que el productor nos lleva cuando está con dudas, no sabe cómo hacer y le podemos criticar, como decirle *Bo, esto está buenazo* o decirle *Bo, esto es paupérrimo*, pagas una cuota para que vayan 11 tipos para que te critiquen o te aplaudan, una crítica buena, constructiva, siempre para sumar (fragmento entrevistado 6, Ombúes de Lavalle, 2019).

Por el lado de las empresas grandes, la pertenencia es más diversa, ya que de seis entrevistados, tres participan de COPAGRAN y Grupos CREA, y tres manifestaron no pertenecer a ningún grupo y/o cooperativa: prefieren trabajar sólo con sus familiares y asesores técnicos. Como refiere un entrevistado: «Ninguna, somos así, en esta zona no hay muchos grupos, yo no confío mucho» (fragmento entrevista 3, Palo Solo/Víbora, 2019).

La asociación a grupos de los sujetos de análisis no está en relación con la extensión de los predios: tanto empresas chicas como empresas grandes pertenecen a cooperativa o a grupos. Los que no pertenecen expresan que es porque en su zona es más difícil agruparse, como el caso del relato colocado en líneas anteriores, o tan sólo es una elección del empresario de trabajar con asesoramiento técnico individual y con sus familiares.

En estrecha relación se encuentra lo que tiene que ver con la asistencia técnica: los entrevistados de las empresas chicas y medianas manifestaron contar con el asesoramiento de ingenieros agrónomos. Se destaca que aquellos que participan tanto

de Grupos CREA como COPAGRAN tienen como beneficio el asesoramiento y seguimiento de los cultivos, principalmente.

Sí, tengo a una técnica que es del grupo CREA y después tengo otro ingeniero que me recorre los cultivos (soja, principalmente, porque trigo y cebada no hacemos) y después hay otro ingeniero que es donde vendemos las semillas finas (fragmento entrevistado 5, Ombúes de Lavalle, 2019).

Hay empresas en las que los propios empresarios son ingenieros agrónomos o tienen familiares que son ingenieros agrónomos o veterinarios, por lo que no contratan asistencia técnica, más allá de algún tema puntual.

En las empresas grandes se da una situación similar: cuatro entrevistados contratan asesoramiento individual, y tres, al igual que en las empresas chicas y medianas, obtienen asesoramiento de los técnicos de COPAGRAN.

En cuanto al asesoramiento legal y/o contable, tanto empresas chicas y medianas como empresas grandes tienen contacto con algún escritorio rural de la zona o familiares profesionales en la materia. En el caso específico de las empresas grandes, hay una relación más estrecha con este tipo de asesoramiento, pero, en definitiva, la contratación del servicio se da a medida que sea necesario para el empresario.

Eso lo hacemos todo en Carmelo, un escritorio en Carmelo hacía años trabajaba con mi viejo y seguí yo todos los papeles. Es imposible hacerlo, tenés que tener a alguien (fragmento entrevistado 8, Ombúes de Lavalle, 2021).

Se puede sintetizar que existe una parte de los sujetos entrevistados que apuestan a la pertenencia a grupos y/o cooperativas. Por ello se entiende que el papel que cumplen, principalmente, las cooperativas como COPAGRAN es de facilitadores: son actores del agronegocio que hacen posible la inserción de aquellas empresas chicas y medianas

al proceso de expansión agrícola en la zona, como vía de financiación, asesoramiento técnico, intercambio entre pares y comercialización de la producción. Las empresas grandes también se ven beneficiadas, pero logran tener un margen de negocios que les permite vender, financiarse o adquirir insumos por otros medios.

#### **5.2.6. Comercialización de la producción**

La comercialización de granos se da mediante diferentes canales de venta, como lo son COPAGRAN, empresas agropecuarias de la zona de Carmelo y de Ombúes de Lavalle (por ejemplo, FADISOL o ADP), así como también Barraca Erro, que pertenece al departamento de Soriano. Tanto las cooperativas como algunas agropecuarias proporcionan el financiamiento para los insumos, asesoramiento para la comercialización y almacenamiento de los granos.

La llevo acá [COPAGRAN]. En el caso de la semilla de soja, la compró a Erro y vendo algo para pagar, y poquito más, el doble para que tenga su ganancia, y después se vende toda acá, la soja, el maíz, la semilla fina, el lotus. Siempre hago 100 hectáreas de leguminosas en los campos, sean arrendados o propios; voy cambiando, rotando, me da un remanente que se vende por acá (fragmento entrevista 12, Ombúes de Lavalle, 2022).

En el caso de la ganadería, se venden los terneros machos para exportaciones, terneras hembras al mercado interno y vacas de descarte a frigoríficos. Hay un caso dentro de las empresas grandes que cría cerdos con el fin de exportar al mercado norteamericano.

Por lo general, la comercialización en sí la hace COPAGRAN, la cebada se trabaja con maltería, la soja de aquí al puerto (yo estoy a 20 km del puerto) y algún maíz que se negocie internamente, eso lo hacen también ellos. Siempre aceptamos los negocios que nos presentan, ya que siempre trabajamos con ellos.

Los insumos me los traen acá en la casa, no hemos tenido ningún problema. Incluso formo parte de la comisión, a veces nos reunimos (fragmento entrevistado 11, Carmelo, 2021).

A la hora de analizar estos datos en relación con los dos tipos de empresas que se han presentado en este capítulo, las empresas chicas y medianas comercializan su producción a través de cooperativas como COPAGRAN o agropecuarias de la zona. Por su parte, en el caso de las empresas grandes, encuentran diversas opciones para vender su producción, como FADISOL o transnacionales como Dreyfus o Cargil que tienen representantes operativos en la zona; de todos modos, la figura de COPAGRAN sigue teniendo un peso importante también para estas empresas.

La comercialización del grano resulta ser uno de los últimos pasos del proceso productivo y por el cual en este tipo de producción es importante el precio de venta y una buena colocación en el mercado. El negocio que se realiza para vender el grano es variado, ya que tanto las cooperativas como las agropecuarias que asesoran y/o compran el grano para colocarlo en el mercado externo o en el mercado interno tienen un papel importante en este proceso, siendo considerados en este trabajo como actores del agronegocio, por el carácter de facilitadores.

Debido a los niveles de producción y los márgenes de negociación, las empresas grandes, a diferencia de las chicas y medianas, tienen mejores condiciones para acceder a tipos de negocios más rentables, cumpliendo un papel importante dentro de las cooperativas y/o agropecuarias que compran el grano, ya que proporcionan a estas seguridad de llegar a los niveles de producción que el mercado exige y que sólo con la producción de empresas chicas y medianas no es suficiente.

En algunas entrevistas se ha expuesto que sería un avance para el empresariado uruguayo incorporar un asesoramiento exclusivamente para aconsejar al empresario de los cambios en el mercado internacional, ya que la comercialización aún sigue siendo una actividad intuitiva de muchos productores y empresarios nacionales.

### **5.3. CARACTERIZACIÓN DEL PERFIL DE LOS TIPOS DE EMPRESAS HALLADAS**

Luego de desglosar y analizar a los sujetos entrevistados, en el cuadro 12 se distinguen las características de cada grupo, según las variables que se describieron y analizaron en los apartados anteriores.

Los empresarios pertenecientes al grupo de empresas chicas y medianas, según su superficie, se caracterizan por manejarse con capital propio sin inversión extranjera. En cuanto a la tenencia de la tierra, es mayormente área en propiedad. La producción es mixta, agrícola-ganadera, con mayor jerarquía a la producción agrícola y una presencia importante de la ganadería. Este es un rasgo de los empresarios tradicionales, que mantienen un área importante de tierra en propiedad, que se caracterizan por la diversificación de rubros como estrategia ante los riesgos; a su vez la ganadería representa mayor estabilidad a largo plazo, lo que favorece a este tipo de empresarios.

Contratan poca mano de obra asalariada permanente con un mayor involucramiento familiar, y mano de obra temporal dependiendo de la zafra. El nivel de formación es heterogéneo; contratan asesoramiento técnico tanto individual como proveniente de grupos y/o cooperativas. Adquieren créditos mediante el banco de la república (BROU) y cooperativa. Parte de ellos aseguran los cultivos y la infraestructura. En su mayoría, poseen maquinaria propia y, como una actividad secundaria para el establecimiento, venden servicios.

Las empresas grandes, al igual que las chicas y medianas, presentan cierta heterogeneidad en su interior. Parte de los entrevistados indicaron ser una empresa de capital propio o tener una sociedad con un familiar; y el promedio de extensión de su predio es bastante mayor al del grupo anterior.

También se asemejan en no contar actualmente con inversión extranjera. La tenencia de la tierra es mayoritariamente área arrendada, predominando el área agrícola, siendo la ganadería un complemento, ya que en las zonas bajas o improductivas implementan la cría y/o invernada de ganado, aprovechando al máximo el suelo, siendo esta una estrategia de manejo del empresariado. Esta característica es típica de empresas que

están más relacionadas al nuevo modelo de producción, ya que este modo de hacer agricultura pone al arrendamiento como la forma principal de acceder a tierras, proporcionando mayor flexibilidad para el empresario.

La mano de obra es asalariada, cuentan con mayor número de empleados permanentes y la contratación de empleados temporales es muy escasa. Poseen maquinaria propia y venta de servicios, siendo esta una actividad de importancia para algunos establecimientos.

Adquieren créditos con bancos nacionales e internacionales mediante cooperativa o usando su producción como forma de pago. Tienen seguros sobre el cultivo y la maquinaria, y seguros por sequía, entre otras, y contratan las mismas modalidades de asesoramiento técnico que el grupo anterior.

Entre los empresarios pertenecientes a las empresas grandes, existe un caso en particular que resulta ser innovador, con algunas características como la forma en la que concibe el negocio agrícola, el máximo rendimiento del cultivo, la tierra y el personal, las decisiones en relación con qué producir o qué rubro incorporar. Este sujeto se encuentra inserto con mayor visibilidad, a diferencia de los demás entrevistados, dentro de las lógicas del modelo del agronegocio, con el manejo del *know how*. Se puede intuir que es un caso aislado en la zona. Este tipo de empresario solamente emergió en la última etapa de campo, dejando así abierta la posibilidad de que en próximas investigaciones surjan otros tipos de empresarios con características similares.

En el cuadro 12 se sintetizan las características principales de los dos grupos de empresas encontradas en la zona de estudio.

**Cuadro 12: tipos de empresas según su caracterización**

Variables	Tipificación	
	Empresas chicas y medianas	Empresas grandes
<b>Origen del capital</b>	Capital propio/sociedad	Capital propio/sociedad
<b>Inversión extranjera</b>	No	No al momento de la entrevista
<b>Tenencia de la tierra</b>	<b>65 % propiedad</b> 35 % arrendado	21 % propiedad <b>79 % arrendado</b>
<b>Área de producción</b>	<b>64 % agricultura</b> 36 % ganadería	<b>74 % agricultura</b> 26 % ganadería
<b>Estrategia ante los riesgos</b>	Diversificación de rubros	Diversificación de rubros/seguros/precio del cultivo
<b>Mano de obra asalariada</b>	Mano de obra asalariada y colaboración familiar (gestión)	Mano de obra asalariada
<b>Venta de servicios</b>	No es una actividad importante en la empresa	Forma parte importante de la empresa
<b>Asistencia técnica privada</b>	Sí	Sí, privado y de grupos
<b>Pertenencia de grupos/cooperativas</b>	Grupos CREA COPAGRAN	Grupos CREA COPAGRAN
<b>Maquinaria propia</b>	Sí	Sí
<b>Contrata el 100 % de los servicios</b>	No, a excepción de un caso	No

Fuente: elaboración propia

#### **5.4. LA EXPANSIÓN AGRÍCOLA EN LA ZONA DE ESTUDIO DESDE LA MIRADA DE LOS SUJETOS ENTREVISTADOS**

En el presente apartado se pretende dar cuenta de las tres fases de la expansión agrícola en el Uruguay, las cuales fueron expuestas en el capítulo uno, a la luz de los relatos de los entrevistados en la etapa de campo. En grandes líneas, la mayoría de los entrevistados y sus familias tienen arraigo en la zona de estudio y presenciaron lo que fue la expansión agrícola en la zona.

Para fines de la década de 1990, los productores y empresarios uruguayos estaban inmersos en deudas, con una forma de hacer agricultura poco rentable, junto con una crisis económica importante en la región y en el Uruguay, la cual se trasladó al campo y favoreció el mercado de tierras, principalmente el arrendamiento y, en menor medida, la compra de tierras.

Hubo una crisis muy grande que fue en 1998 al 2002 que fue una crisis brutal para el agro, que fue desde la aftosa, desde el heladas tardía, desde piedra, desde los valores de los granos y de los ganados que no valían nada; el negocio no rentaba en ningún lado, ni en la lechería, ni en la agricultura, ni en la carne; los productores estábamos muy endeudados (fragmento entrevista 13, Carmelo, 2022).

A inicios del siglo XXI, Colonia representaba uno de los departamentos con mejores condiciones para la implementación del nuevo modelo de producción, debido a la calidad de las tierras, la tradición agrícola y la cercanía al puerto de Nueva Palmira, entre otras.

Como se observó en los antecedentes del capítulo uno, la primera fase se reconoce como la instalación del modelo que inicia a partir del año 2000 hasta el 2006. La demanda y los precios por *commodities* como la soja suben, lo que produce una llegada sin precedentes de capitales extranjeros, como el argentino.

Producimos lo que se producía siempre antes, trigo, maíz, sorgo, cebada... Ya te digo, en aquellos años era muy poco rentable [...] Entramos despacito cuando es algo nuevo; el primer pedacito que sembré fue acá en casa, fueron 13 hectáreas, para probar. Después vimos que la cosa marchaba y marchaba; ahora prácticamente la base es la soja (fragmento entrevista 11, Carmelo, 2021).

En el caso de los empresarios entrevistados, vendieron o pusieron en arriendo parte de sus predios o los predios de sus familiares. Otros comenzaron a insertarse en esta nueva forma de producir, aprendiendo y luego implementando en sus predios. Este proceso se dio en el país y creó una nueva dinámica de la estructura social agraria: se entiende que hubo una modificación del perfil de los productores y empresarios, los cuales tuvieron que adaptarse a las nuevas formas de producción o vender y/o arrendar sus tierras.

Nos despertaron un poco la confianza cuando vinieron los *pooles* de siembra argentinos. Cultivo de soja y siembra directa, herbicida, cambió el tipo de producción. En esa época aumentamos las hectáreas, la agricultura nos permitió salir adelante. No era negocio por el precio, no era brillante, empezó a ser por escala y con maquinaria más grande (fragmento entrevista 12, Ombúes de Lavalle, 2022).

El *boom* sojero cambió todo, cambió el tipo de producción, o sea, mucho más siembra directa. Nosotros desde el 97 hacemos siembra directa. A partir de la soja hubo un gran cambio, los productores se tuvieron que ir; si no eras propietario, la renta era muy elevada. Ya ahora, a la vuelta hay muy poco acceso a tierras (fragmento entrevistado 8, Ombúes de Lavalle, 2021).

La segunda fase inicia en el año 2006 al 2010-2011 presentando una expansión geográfica de estas empresas en zonas que no son tradicionalmente agrícolas, como por ejemplo la expansión que se dio al norte del país. Hay una mayor concentración de tierra por parte de capitales extranjeros.

Se crea la cooperativa COPAGRAN como forma de amparar el tipo de productor y empresarios que quedaban fuera del modelo y de los niveles de producción.

Mira, el tema de la soja fue un *boom*, nunca habíamos tenido (te estoy hablando de hace 10-12 años atrás), nunca habíamos tenido cultivos rentables como la soja, que se hicieron productores de la noche a la mañana, como hicieron muchos argentinos que vinieron, se llevaron todo por delante, ellos se tuvieron que ir de noche. Se empezó a rentar campo que no se podía sembrar soja porque era campo malo, te daba el primer año porque los campos estaban descansados, porque si no, al segundo o tercer año ya no podía; si venía una seca o algo no sacaban nada. Ahora empezó a bajar el precio, los que vinieron empezaron a desaparecer, quedamos nosotros los gauchos. Pero la soja siempre fue rentable. También yo siempre digo que tenés que tener una cuota de suerte, siempre en verano alguna seca en algún lado hay, y a veces te toca y a veces Dios te ayuda y te manda agua, pero la soja siempre fue rentable, al lado de otro cultivo (fragmento entrevista, 11, Carmelo, 2021).

La tercera fase correspondiente al año 2014 al 2020: es la etapa de retracción de la producción agrícola. En este momento se da una baja de los precios de las *commodities* y de la demanda internacional de estos. Las grandes empresas de capitales argentinos se retiran de gran parte de las áreas de producción, lo que provoca grandes cambios en la estructura agraria del Uruguay.

Los *pools* vinieron marcando la cabeza. Campos que los argentinos dejaron deshechos, fue una agricultura extractiva que uno lo veía, ese suelo lavado. El

argentino vino acá a sacarla, no le puso fertilizante, trabajaron con protocolo; iba el del mosquito para fumigar, daba las órdenes desde el escritorio, y no es lo mismo el campo de allá que el de acá, hay que recorrer todo el campo y ver qué tenés. Todo parejo, el de Colonia, el de Soriano. Eso fue lo que nos dejaron los argentinos, nosotros jodidos de área, medio fundidos, tuvimos que agarrar esos campos, los empezamos a acomodar, con fertilizante; todo lo permitió la soja, claro, la directa, la soja y el paquete tecnológico (fragmento entrevista 12, Ombúes de Lavalle, 2022).

Los campos fueron arrendados por empresarios y productores uruguayos, lo que reflató nuevamente la agricultura, replicando el modelo que dejaron los grandes *pool* de siembra.

Pero ante el bajón del 2013-2014, cuando se fueron aquellos *pool* de siembra, se quedó diezmado, nos quedaron las cuotas, las deudas y no teníamos trabajo [...] El que debía gaita daba el campo por necesidad, y se crearon un montón de asociaciones. En el caso de los contratistas, estos terminaron haciendo agricultura y hoy están haciendo mucha agricultura (fragmento entrevista 12, Ombúes de Lavalle, 2022).

En los últimos años, la producción agrícola ha tenido épocas buenas y malas, pero en la última zafra/2022 ha aumentado la producción y se ha dado un escenario favorable. Entre los precios de los insumos, el clima y la alta rentabilidad, crearon una ecuación favorable que se nota en las ganancias de los entrevistados: «Yo creo que hay mucho capital en la vuelta queriendo entrar y es lógico, eso hace que las rentabilidades del sector empiecen a ser más competitivas. Y aparte no todos los años son de soja de 3.500 el kilo con 600 dólares el precio» (fragmento entrevista informante 3, Carmelo, 2022), siendo este un margen de ganancia que alivia los años anteriores en la producción:

Este año va a ser, primero, para tapar los agujeros que se venían trayendo de los últimos cinco años, que no eran pocos. Eso hay que tenerlo bien claro. Por un lado, hay muchas empresas que vienen arrastrando deudas. Por otro lado, en el caso de la gente, no vienen anotando deudas, pero les va a ayudar para poder afirmarse en la producción (fragmento entrevista 13, Carmelo, 2022).

Este último momento, que se visualizó en las entrevistas realizadas en junio del 2022, marca la actualidad del agro uruguayo, con crecimientos y suba de precios sin precedentes en los últimos años. Queda abierta la pregunta de si esta es una nueva fase en la producción agrícola en el país, ya que en la última zafra el escenario era muy similar al de inicios del siglo XXI. Ahora bien, para afirmar estas líneas, habrá que analizar cuáles son los factores en el ámbito mundial que propiciaron estos datos y prestar atención a los procesos actuales, tema de análisis que excede lo que se propone investigar este trabajo.

A modo de síntesis de este apartado, los relatos mencionados han sido puestos a la luz de la mirada de los sujetos que viven, producen en el territorio y tienen una larga trayectoria en la zona de estudio.

#### **5.4. SÍNTESIS DEL CAPÍTULO**

El presente capítulo caracterizó al tipo de empresario que fue hallado en la zona de estudio, teniendo en cuenta variables de análisis que hicieron posible su tipificación en dos grandes grupos: empresas chicas y medianas, y empresas grandes.

En el interior de cada grupo se dan situaciones diversas. Por un lado, puede deberse a que el tipo de producción en la zona es heterogéneo y que, a su vez, la expansión agrícola impactó de diversas formas en cada sujeto rural, lo que resultó en que predios pequeños logren poseer maquinaria propia y hasta vender servicios. Al mismo tiempo un análisis que contenga mayor número de sujetos podría confirmar este supuesto o brindar diferentes respuestas.

En relación al grado de permeabilidad de los dos tipos de empresas con el modelo de producción empresarial tradicional (MPE tradicional) y el modelo de producción empresarial del agronegocio (MPE del agronegocio), se concluye que existe en ambos tipos de empresas rasgos de ambos modelos en su interior, con mayor o menor incidencia según el tipo de empresa y sus características. Se entiende que ambos grupos durante el proceso de expansión agrícola tuvieron modificaciones en el perfil de los sujetos y en la forma de hacer y percibir la agricultura.

Las empresas chicas y medianas mantienen sus lógicas tradicionales con la tierra en propiedad, el valor patrimonial, con mano de obra familiar pero con incorporación de la mano de obra asalariada, con diversificación de los rubros, y durabilidad y estabilidad de estos sujetos en la zona. La trayectoria de los dueños de estas empresas se remonta a sus raíces familiares, por lo que hay una pertenencia de los sujetos con el territorio que va más allá de lo productivo.

Estas características se repiten, en parte, en las empresas grandes, pero es más visible cómo estos sujetos han sido modificados, si bien, manteniendo lógicas empresariales tradicionales, por la propiedad en activos, unilocalizados. También presentar características típicas del modelo del agronegocio como la alta flexibilidad a corto plazo, con empleo calificado, presentes en una lógica de productividad pero con incorporación de lógicas financieras de rendimiento de capital y mejores márgenes de negociación. Estas son algunas de las características más visibles de cómo las empresas grandes se adhieren a las lógicas del agronegocio como una forma de subsistir y de mantenerse en el medio. Para ambos tipos de empresas es importante el papel de los facilitadores o actores del agronegocio como lo son las cooperativas, las agroexportadoras, las empresas que venden insumos o que financian (figura 7).

**Figura 7: permeabilidad de las empresas estudiadas hacia el MPE del agronegocio**



Elaboración propia

Por último, en el apartado final del capítulo de análisis, se rescata el proceso de expansión agrícola desde la mirada de los sujetos involucrados y se concluye que la expansión agrícola en la zona de estudio fue un proceso en el que llegaron capitales extranjeros que implementaron lógicas de negocio y de hacer la agricultura diferente a la práctica de los empresarios y productores uruguayos, lo que acentuó una tendencia a la baja de la población rural, proceso que se venía dando desde mediados del siglo XX.

A finales de la segunda e inicios de la tercera fase, y con la salida de grandes empresas extranjeras de ciertas zonas del país, muchos productores y empresarios uruguayos vuelven a producir, junto con aquellos que se mantuvieron y aprendieron las nuevas formas de hacer agricultura. Por ello se logra visualizar cómo en esta zona convivió el modelo de producción tradicional con el modelo del agronegocio.

## **6. CONCLUSIONES**

Se realizó un estudio de caso cualitativo que plasma la imagen del tipo de actor/sujeto de análisis en un lugar y tiempo específico (Ombúes de Lavalle y alrededores, departamento de Colonia, en el período 2015-2022), acotado por la evidencia empírica que fue posible obtener.

Para presentar las conclusiones se seguirá el orden de los objetivos específicos que fueron la columna vertebral de la investigación, las cuales no están presentadas en este capítulo en forma secuencial como en el capítulo 1, contemplando que cada conclusión forma parte de la anterior, delineando un escenario social con interacciones, contradicciones y cambios.

Para la primera conclusión se tomaron en consideración los estratos sociales agrarios relacionados con la agricultura de secano en la zona de estudio, en comparación con la tipología de los viejos y nuevos agricultores presentados en el primer capítulo. Se infiere que no hay una coincidencia directa de los tipos de empresas hallados en el trabajo de campo con relación a la tipología presentada a partir del CGA 2000 y de encuestas agrícolas posteriores.

En el caso de los entrevistados pertenecientes al grupo de empresas chicas y medianas, se encuentran en una posición intermedia entre dos tipos de productores agrícolas pertenecientes a la tipología de viejos agricultores. Por un lado, tienen características de los tipos medianeros grandes y, por otro lado, están comprendidos dentro de las empresas agrícolas ganaderas.

El grupo de empresarios grandes se logran ubicar entre los tipos de viejos agricultores y de nuevos agricultores. Presentan algunas características de los tipos de empresarios grandes agricultores ganaderos, los cuales pertenecen a la tipología de viejos agricultores. En tanto que, dentro de la tipología de los nuevos agricultores estos mantienen características similares a los tipos de agricultores grandes y muy grandes con ganadería como complemento.

Para sintetizar, se puede concluir que hay una heterogeneidad de situaciones en los casos empíricos estudiados, con ciertas similitudes entre ellos, pero no se logra

describir a los extractos agrarios sociales hallados en la zona de estudio atendiendo a la tipología presentada.

En segundo lugar, en relación con la dinámica del modelo del agronegocio frente al modelo de producción tradicional en el Uruguay y en la zona de estudio, se observó que en la zona de estudio existen rasgos de ambos modelos de producción empresarial, donde el modelo del agronegocio prevalece sobre el modelo tradicional e impacta sobre las zonas agropecuarias con nuevas lógicas de producción y de concebir la agricultura. En esta coexistencia de ambos modelos se registran velocidades y dinámicas diferentes.

En tercer orden, se concluyó que los dos tipos de empresas en las que se agrupó a los entrevistados se caracterizan como un tipo híbrido de empresas agrícola-ganaderas, que combinan en sus lógicas tanto las características propias de un sistema de producción tradicional como nuevas lógicas más relacionadas a las que implementan las empresas en red o los *pool* de siembra a inicio del siglo XXI.

Dentro del grupo de empresas chicas y medianas, es más visible la presencia de una lógica tradicional agrícola ganadera, mientras que en el grupo de empresas grandes el nivel de permeabilidad del agronegocio es mayor. Estas continúan teniendo características muy tradicionales en el funcionamiento interno de la empresa, pero siendo más susceptibles a procesos de flexibilización de la producción y de las relaciones con el capital a diferencia del grupo de empresas chicas y medianas.

Finalmente, la cuarta conclusión se refiere a que las cooperativas o empresas agropecuarias presentes en la zona, se caracterizan por ser agentes del agronegocio, también llamados inversores, que actúan de facilitadores tanto del financiamiento, la información y el asesoramiento (técnico y/o comercial), entre otros, para adecuar las prácticas a las lógicas del nuevo modelo. La incorporación de los empresarios uruguayos más tradicionales en las nuevas lógicas de producción y comercialización, principalmente, son dadas por los actores que asesoran, financian al empresario o acopian y comercializan su grano, colocando en el mercado internacional la producción mediante la venta a empresas trasnacionales.

A partir de lo anterior se puede decir que en el territorio estudiado hubo un cambio en la estructura social agraria a inicios del siglo XXI, expresado en la expansión agrícola, con un papel estelar del cultivo de soja, mediante la demanda internacional. En la actualidad, en la zona de estudio, la agricultura se caracteriza por tener mayor presencia de capitales nacionales, pero con prácticas que fueron implementadas por los capitales extranjeros en el país a inicios de la década del 2000.

Para finalizar, a partir de esta investigación, surgieron nuevas preguntas que dan el puntapié para futuras investigaciones. Una primera pregunta para pensar hacia adelante es: ¿cuál es la incidencia socioeconómica de los terratenientes de nacionalidad extranjera sobre los productores y empresarios uruguayos mediante el arrendamiento de tierras? Una segunda pregunta es: ¿cómo se dan las relaciones entre los actores facilitadores y los capitales transnacionales en relación con la comercialización del grano? Por último, ¿cuál es el papel que el Estado uruguayo ha tomado, vía políticas públicas sectoriales, ante esta dinámica de producción sobre los empresarios híbridos analizados en este trabajo?.

## **7. BIBLIOGRAFÍA**

- Achkar M, Domínguez A, Pese F, Schiavo C. 2012. Concentración, extranjerización y exclusión agraria en el Uruguay rural contemporáneo. Asociación Latinoamericana de Sociología Rural (ALASRU). México. 6:209-242.
- Achkar M, Domínguez A, Pese F, Schiavo C. 2008. Agronegocios LTDA: Nuevas modalidades de colonialismo en el Cono Sur de América Latina. REDES. 63 p.
- Agronegocios del Plata (ADP). Sitio oficial. [En línea]. Consultado 10 octubre 2022. Disponible en: <https://adp.com.uy>.
- Ámen G. 2011. Las clases sociales desde la perspectiva de la sociología de la dominación de Alfredo Errandonea (h). Seminario del Trabajo y el Ocio. 13-24 p. [En línea]. Consultado 12 julio 2022. Disponible en: <http://repositorio.cfe.edu.uy/bitstream/handle/123456789/544/Amen%2CG.LasClases.pdf?sequence=2&isAllowed=y>.
- Arbeletche P. 2020. El agronegocio en Uruguay: su evolución y estrategias cambiantes en el siglo XXI. Revista Iberoamericana de Viticultura, Agroindustria y Ruralidad- RIVAR. 7(19):109-129.
- Arbeletche P, Guibert M. 2018. Las dinámicas agropecuarias del siglo XXI en Uruguay. Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales PAMPA. (18):31-54.
- Arbeletche P, Coppola M, Paladino C. 2012. Análisis del agro-negocio como forma de gestión empresarial en América del Sur: el caso uruguayo. AGROCIENCIA. 16(1): 110-119. [En línea]. Consultado 12 Julio 2022. Disponible en: <http://www.fagro.edu.uy/~agrocienza/index.php/directorio/article/view/652/548>.
- Arbeletche P, Gutiérrez G. 2010. Crecimiento de la agricultura en Uruguay: exclusión social o integración económica en redes. Argentina: Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales-PAMPA. 6:113-138.

- Archenti N. 2007. Estudio de caso/s. En: Marradi A, Archenti N, Piovani, JI. Metodología de las Ciencias Sociales. Buenos Aires: Emecé Editores. 237-246.
- Astori D, Perez C, Goyetche L, Alonso J. 1982. La agricultura familiar uruguaya: orígenes y situación actual. Montevideo: Fundación de cultura universitaria CIEDUR. 120 p.
- Barragán R. 2001. Formulación de Proyecto de investigación. La paz: Fundación Pieb. 208 p.
- Batthyány K, Cabrera M (comp.). 2011. Metodología de la investigación en Ciencias Sociales: Apuntes para un curso inicial. Montevideo: Departamento de publicaciones de la Unidad de Comunicación de la Universidad de la República (UCUR). 96 p.
- Bernardes J, Maldonado G. 2017. Estratégias do capital na fronteira agrícola moderna brasileira e argentina. En: Bernardes J, et al. (Orgs.). Globalização do agronegócio e land grabbing. A atuação das mega empresas argentinas no Brasil. Lamparina. Rio de Janeiro. 177 p.
- Bianco M, Díaz I, Chiappe M, Figueredo S, Narbondo I, Russi E. 2021. Dinámicas de la expansión agrícola en territorios uruguayos. Revista Latinoamericana de Estudios Rurales, 6(12): 1-35.
- Bisang R, Anlló G, Campi, M. 2008. Una Revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en la Argentina. Argentina: Desarrollo Económico. 48(190-191):165-208.
- Cardeillac J. 2020. Un polarizado Uruguay: tendencias en la estructura agraria 1990-2011. Revista de Economía e Sociología Rural, 58(4):1-17.
- Cardeillac J. 2019. Las transformaciones del agro uruguayo entre 1990 y 2011 desde una perspectiva de la estructura agraria: descomposición de la producción familiar, acaparamiento de tierra por centralización de capital y polarización. Tesis doctoral en sociología. Montevideo, Uruguay, Facultad de Ciencias Sociales. 315 p.

- Cardeillac J, Juncal A. 2017. Estructura agraria y trabajo en un contexto de cambios: el caso de Uruguay. *Revista Mundo Agrario* 18(39): 13 p.
- CGA (Censo General Agropecuario). 2011. Micro datos. Tomado en CD ROM/ 2011.
- CGA (Censo General Agropecuario). 2000. SICA Sistema Informático. Tomado en CD ROM/ 2001.
- Chiappe M, Figueredo S. 2008. Los empresarios capitalistas. En: Chiappe M, Carámbula M, Fernández E (Org.). *El campo uruguayo: una mirada desde la sociología rural*. Departamento de Ciencias Sociales. Fagro-Udelar.
- Corbetta P. 2007. *Metodología y Técnicas de Investigación Social*. Madrid: McGraw Hill. 422 p.
- COPAGRAN (Cooperativa Agraria Nacional). Sitio oficial. [En línea] Consultado 13 julio 2022. Disponible en:  
<https://www.copagran.com.uy/index.php/asesoramiento/somos-copagran>.
- Clasadonte L, Arbeletche P, Tourrand J. 2013. El cambio rural. Montevideo: *Revista Plan Agropecuario*. 130:54-57.
- Domínguez A, Achkar M, Pesce F, Díaz I. 2018. Las transformaciones territoriales del espacio agrario uruguayo: nuevas regionalidades. *Revista GEO Universidade do Estado do Rio de Janeiro*. (32): 23 p.  
doi:10.12957/geouerj.2018.28973.
- Errandonea A. 1989. Las clases sociales en el Uruguay actual. Montevideo: EBO, CLAEH. 42-59 p.
- FADISOL. Sitio oficial. [En línea] Consultado 10 octubre 2022. Disponible en:  
<https://www.fadisol.com/sitio/>.
- FUCREA (Federación Uruguaya de Centros Regionales de Experimentación Agropecuaria). Sitio oficial. [En línea] Consultado 13 julio 2022. Disponible en: <http://fucrea.org/#carousel-slide-main>.

- Fernández E. 2008. La evolución económica y social del sector agropecuario. En: : Chiappe M, Carámbula M, Fernández E (Org.). El campo uruguayo: una mirada desde la sociología rural. Departamento de Ciencias Sociales. Fagro-Udelar. 23-34 p.
- Fernández N, Wez Junior JV. 2015 El cultivo de la soja en la agricultura familiar campesina de Yhú (Caaguazú-Paraguay). Revista de Investigación en Ciencias Sociales 2(4): 23 p.
- Fernández Nuñez, L. 2006. ¿Cómo analizar datos cualitativos? Butlletí LaRecerca, Universidad de Barcelona. Ficha 7: 13 p.
- Figueredo S. 2020. Heterogeneidad social de las empresas agrícolas en el campo uruguayo. Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales PAMPA. (22):6-20.
- Figueredo S, Guibert M, Arbeletche P. 2019. Ciclo Sojero y estrategia de los actores de la producción agropecuaria. En el litoral uruguayo. Revista de Desarrollo Económico Territorial Eutopía. (16):99-118.
- Figueredo S. 2012. Intermediación laboral y organización del trabajo en el contexto de expansión agrícola uruguayo. Tesis maestría. Montevideo, Uruguay. Facultad de Agronomía. 109 p.
- Freidin B. 2017. El uso de despliegues visuales en el análisis de datos cualitativos: ¿Para qué y cómo los diseñamos? En: Borda P, Dabenigno V, Freidin B, Guelman M. Herramientas para la investigación social N2. Serie: cuadernos de Métodos y Técnicas de la investigación social ¿Cómo se hace? Buenos Aires: Instituto de Investigación Gino Germani, Facultad de Ciencias sociales, Universidad de Buenos Aires. 72-108.
- Gras C. 2013. Expansión agrícola y agricultura empresarial: el caso argentino. Revista de Ciencias Sociales, 26(32):73-92.
- Gras C, Hernández V. 2013. Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. En: Gras C, Hernández V (Org.). El agro como negocio. Buenos Aires: Editorial Biblos. 17-46 p.

- Gras C. 2012. Empresarios rurales y acción política en Argentina. *Estudios Sociológicos de el colegio de México*. 40(118):459-487.
- INE (Instituto Nacional de Estadística). 2004. Censo 2004 fase 1. [En línea]  
Consultado 3 marzo 2019. Disponible en:  
<http://www.ine.gub.uy/web/guest/censo-2004-fase-i>
- INE (Instituto Nacional de Estadística). 2011. Manual del Censista. 120 p.
- INE (Instituto Nacional de Estadística). 2011. Censo 2011. Consultado 12 abril 2023.  
Disponible en: <https://anterior.ine.gub.uy/web/guest/censos-2011>.
- MGAP (Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca). 2011. Censo General Agropecuario DIEA. 142 p.
- MGAP (Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca). 2022. Resolución MGAP S/N: Definición de producción familiar agropecuaria y/o pesquero, y los requisitos a cumplir para integrar el “Registro de productores familiares”. [En línea]  
Consultado 7 octubre 2022. Disponible en:  
<https://www.impo.com.uy/bases/resoluciones-mgap/SN20161118001-2016>
- Morales S. 2013. La “sojización” y la tierra en disputa: desarrollo del capitalismo agrario en Uruguay. São Paulo: Revista Núcleo de Estudos, Pesquisas e Projetos de Reforma Agrária (NERA). (23):109-130.
- Murmis M. 1998. Agro argentino: algunos problemas para su análisis. En: Giarracca N, Cloquell S (Comp.). *Las agriculturas del Mercosur*. Buenos Aires: La Colmena-CLACSO.
- Muzlera, J. (2022). Desarrollo capitalista en el agro: Región pampeana Argentina (1880 - 2008). En: Salomón, A y Muzlera, J. *Diccionario del agro iberoamericano*. TeseoPress. Buenos Aires, Argentina. 481-486 p.
- Narbondo I, Oyhantçabal G, Areosa P. 2014. ¿Acaparamiento de tierras en Uruguay? Un análisis del proceso reciente de concentración y extranjerización de la tierra. En: *Congreso de Ciencias Sociales Agrarias (2.o, 2014, Salto)*.

- Oyhantçabal G. 2022. Los terratenientes agrarios en el Uruguay contemporáneo. [Datos sin publicar].
- Pereira Leite, S, Sauer, S. 2011. Expansión de agronegocios, mercados de tierra y extranjerización de la propiedad rural en Brasil: Notas críticas sobre la dinámica reciente. *Mundo Siglo CCI*. 26(VII): 43-63.
- Piñeiro D. 2014. Asalto a la Tierra: el capital financiero descubre el campo uruguayo. En: Almeyra G, Mendes Pereira JM, Concheiro L, Porto-Gonçalves CW (Org.). *Capitalismo, terra e poder na América Latina (1982-2012)*. Edición conjunta de Universidad Autónoma Metropolitana (Xochimilco), CLACSO y Peña Lillo Continente (Argentina). 215-258 p.
- Piñeiro D, Menéndez V. 2014. ¿Hacia una nueva estructura social en el campo uruguayo? Reflexiones a partir de estudio de los empresarios en la cadena de los granos. En: Boado M (Org.). *El Uruguay desde la Sociología*. Montevideo: Facultad de Ciencias Sociales. Departamento de Sociología. 229-240p.
- Piñeiro D, Moraes M. 2008. Los cambios en la sociedad rural durante el siglo XX. En: *El Uruguay del Siglo XX*. Tomo III. Montevideo: La Sociedad. Editorial Banda Oriental. 105-136 p.
- Piñeiro D. 2001. Población y trabajadores rurales en el contexto de transformaciones agrarias. En: Norma Giarracca (comp). *Una nueva ruralidad en América Latina?* Buenos Aires: CLACSO. Grupo de Trabajo Desarrollo Rural. 269-288 p.
- Rodríguez C, Lorenzo O, Herrera L. 2005. Teoría y práctica del análisis de datos cualitativos. Proceso general y criterios de calidad. *Revista Internacional de Ciencias Sociales y Humanidades, SOCIOTAM*. XV(2):133-154.
- Romero F, Serna P. 2022. Inversiones chinas en Argentina y Uruguay: evolución y actores durante el siglo XXI. *Desenvolvimento em Debate*. 10(1): 7-33.
- Romero F. 2012. *Producción familiar rural y políticas en la Argentina reciente: Los programas de Desarrollo Rural en el Sudeste Bonaerense*. 1.ª ed. Avellaneda: Acercándonos Editorial; Ediciones CEISO.

- Riella A, Romero J. 2014. Continuidades y rupturas en la estructura agraria en el Uruguay del siglo XXI. *Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales PAMPA*. (10):159-171.
- Rosas F, Arbeletche P, Mazzilli S, Silva M, Peloche D, Mondelli M. 2019. Proyecto de investigación cuantificación del impacto en el uso de recursos naturales y el medio ambiente de diversos sistemas productivos agrícolas por taxonomía organizacional. FPTA-330. Montevideo: Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria. 79 p.
- Rossi V. 2010. La producción familiar en la cuestión agraria uruguaya. São Paulo: *Revista Núcleo de Estudos, Pesquisas e Projetos de Reforma Agrária (NERA)*. 13(16): 63-82.
- Sauer S, Pereira Leite S. 2012. Expansão agrícola, Preços e Apropriação de terra por estrangeiros no Brasil. *Revista de economia e sociologia rural*, Piracicaba-SP. 50(3): 503-524.
- Strauss A, Corbin J. 2002. Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia (en español). 340 p.
- Vértiz, P. (2017). Transformaciones y estrategias de persistencia de la producción familiar láctea en el agro pampeano. *Agroalimentaria*. 23(45): 191 – 209 p.
- Villulla JM. 2015. Las cosechas son ajenas: historia de los trabajadores rurales detrás del agronegocio. Buenos Aires: Editorial Cienflores. 365 p.
- Yin R. 2001. Estudio de caso. *Planejamento e Métodos*. 2. a ed. Porto Alegre: Bookman. 2.

## **8. ANEXOS**

### **8.1 ANEXO A: PAUTA DE ENTREVISTA<sup>20</sup>**

#### **Características del entrevistado:**

- ¿Usted es de esta zona? ¿Qué formación tiene? ¿Qué edad tiene?
- ¿Desde cuándo está vinculado al negocio agrícola? ¿Y a esta empresa? ¿Podría contarnos cómo fue esa trayectoria?
- ¿Dónde reside la mayor parte del tiempo?

#### **Sobre la empresa:**

- ¿Podría contarnos cómo es la estructura de esta empresa?
- ¿Hay inversionistas que no sean del sector agropecuario?

#### **Sobre las actividades:**

- ¿Cuál es la producción que realiza en este establecimiento?
- ¿Desde cuándo se realiza?
- ¿Cuántas hectáreas de agricultura produce? Y de ganadería y forestación si corresponde.
- ¿Cuál es la superficie propia, arrendada, propia arrendada a otros ...?
- ¿Tiene producción en otros campos? ¿En qué zona del país? ¿Qué se produce allí?
- ¿Tiene producción fuera del país? ¿En dónde? ¿En qué rubros?
- ¿Tiene otras actividades como venta de servicios, asesoramiento a terceros, ejercicio profesional, etc.?

#### **Sobre el funcionamiento de la empresa:**

- ¿Cuál diría que es su objetivo principal en esta actividad?
- ¿Cómo se organiza la empresa? ¿Tiene distintas áreas o secciones?

---

<sup>20</sup> Pauta de entrevista que se implementó durante el transcurso del proyecto y que se continuó luego con las entrevistas para la tesis.

- ¿Cómo decide qué tipo de producción va a realizar?
- ¿Cómo se toman las decisiones en esta empresa? ¿Quiénes participan de las decisiones?
- Específicamente, ¿cómo se deciden las ventas? ¿Nos podría explicar cómo operan en relación con la comercialización?

**Sobre el acceso a servicios y mano de obra:**

- ¿Qué servicios contrata (siembra, fumigación, cosecha)?
- ¿A quiénes contrata? ¿Son de la zona? Desde cuándo contrata con esa/s empresa/s? ¿Por qué lo hace con ellos?
- ¿Cómo acceder a los insumos? ¿A qué empresas le compra? ¿Por qué? Tiene algún acuerdo/estrategia de financiación?
- ¿Cómo comercializa la producción? ¿Con quiénes se vincula para hacerlo? ¿Por qué lo hace con ellos?
- ¿Toma créditos de algún tipo? ¿Con una institución o con particulares? ¿Qué financia?
- ¿Contrata seguros? ¿Cuáles? ¿Por qué? ¿Con qué empresa?
- ¿Qué empleados permanentes tiene contratados?
- Y temporales, ¿contrata alguno directamente? ¿Para qué tareas?
- ¿Tiene maquinaria agrícola propia? ¿Qué maquinaria es? ¿Por qué deciden tenerla en propiedad y no contratar servicios? ¿Cómo financió la compra?
- ¿Con qué infraestructura propia cuentan (galpones, talleres, silos, etc.)?

**Asesoramientos:**

- ¿Qué asesoramiento técnico tiene? ¿De qué forma se asesoran en cuanto a lo agronómico?
- ¿Participa de alguna asociación/organización de empresarios como usted donde se compartan aspectos técnicos de la producción?

— ¿Cómo decide con qué maquinaria y equipos trabajar?

— ¿Y cómo se asesora en aspectos contables, legales? ¿Cómo se informa sobre los cambios en los mercados?

**Pandemia COVID-19:**

— ¿Cómo ha atravesado la situación actual de la emergencia sanitaria COVID-19?

— En el caso de haber perjuicios, ¿cómo se adaptó la empresa a las nuevas condiciones?

**Para finalizar:**

— ¿Qué estrategia se plantea seguir en la empresa en los próximos años? (A corto y mediano plazo, un año a cinco años.)

— ¿Qué piensa de los resultados que ha tenido la empresa? Si pudiera introducir cambios, ¿cuáles haría?

## **8.2 ANEXO B: RESUMEN DE ENTREVISTADOS**

**Entrevistado 1** (61 años). Productor familiar capitalizado. Agrícola-ganadero. Posee 159 hectáreas, aproximadamente, en la zona de Colonia Miguelete (Colonia, Uruguay). Entrevista realizada en el 2018 (investigadores: Dra. Mariela Bianco, Ing. Agr. Erick Russi, Lic. Irene Viera). Modalidad presencial.

**Entrevistado 2** (67 años). Empresario agrícola con poca ganadería. Posee 2350 hectáreas, aproximadamente, en la zona de Ombúes de Lavalle (Colonia, Uruguay). Entrevista realizada en el 2018 (investigadores: Dra. Mariela Bianco, Ing. Agr. Erick Russi, Lic. Irene Viera). Modalidad presencial.

**Entrevistado 3** (48 años). Empresario agrícola, con ganadería en menor medida. Posee 1300 hectáreas, aproximadamente, en la zona Palo Solo, Víbora (Colonia, Uruguay). Entrevista realizada en el 2018 (investigadores: Dra. Mariela Bianco, Ing. Agr. Erick Russi, Lic. Irene Viera). Modalidad presencial.

**Entrevistado 4** (35 años). Productor familiar capitalizado agrícola. Posee 260 hectáreas, aproximadamente, en la zona de La Laguna, Polanco, Víbora, Ombúes de Lavalle (Colonia, Uruguay). Entrevista realizada en el 2018 (investigadores: Dra. Mariela Bianco, Ing. Agr. Erick Russi, Lic. Irene Viera). Modalidad presencial.

**Entrevistado 5** (40 años). Empresario agrícola. Posee 643 hectáreas aproximadamente, en la zona de Ombúes de Lavalle (Colonia, Uruguay). Entrevista realizada en el 2019 (investigadora: Lic. Irene Viera). Modalidad presencial.

**Entrevistado 6** (41 años). Empresario agrícola-ganadero. Posee 580 hectáreas, aproximadamente. Límite con Soriano y Colonia (Uruguay). Entrevista realizada en el 2019 (investigadora: Lic. Irene Viera). Modalidad presencial.

**Entrevistado 7** (53 años). Empresario agrícola, con ganadería en menor medida. Posee 454 hectáreas, aproximadamente, en la zona de Ombúes de Lavalle (Colonia, Uruguay). Entrevista realizada en el 2021 (investigadora: Lic. Irene Viera). Modalidad virtual.

**Entrevistado 8** (54 años). Empresario agrícola. Posee 2010 hectáreas, aproximadamente, en la zona de Ombúes de Lavalle (Colonia, Uruguay). Entrevista

realizada en el 2021 (investigadora: Lic. Irene Viera). Modalidad virtual.

**Entrevistado 9** (63 años). Empresario agrícola-ganadero. Posee 2400 hectáreas, aproximadamente, en la zona de Ombúes de Lavalle (Colonia, Uruguay). Entrevista realizada en el 2018 (tomado de entrevistas realizadas por los investigadores Mag. Soledad Figueredo y Mag. Ignacio Narbondo). Modalidad presencial.

**Entrevistado 10** (67 años). Productor familiar capitalizado agrícola, con ganadería en menor medida. Posee 115 hectáreas, aproximadamente, en la zona de Colonia Miguelete (Colonia, Uruguay). Entrevista realizada en el 2018 (tomado de entrevistas realizadas por los investigadores Mag. Soledad Figueredo e Mag. Ignacio Narbondo). Modalidad presencial.

**Entrevistado 11** (65 años). Empresario agrícola. Posee 370 hectáreas, aproximadamente, en la zona de Carmelo (Colonia, Uruguay). Entrevista realizada en el 2021 (investigadora: Lic. Irene Viera). Modalidad virtual.

**Entrevistado 12** (67 años). Empresario agrícola-ganadero. Posee 1900 hectáreas, aproximadamente, en la zona de Ombúes de Lavalle (Colonia, Uruguay). Entrevista realizada en el 2022 (investigadoras: Lic. Irene Viera y Dra. Mariela Bianco). Modalidad presencial.

**Entrevistado 13** (45 años). Empresario agrícola-ganadero. Posee entre 2500 y 3000 hectáreas en la zona de Ombúes de Lavalle, Palo Solo, Carmelo (Colonia, Uruguay). Entrevista realizada en el 2022 (investigadoras: Lic. Irene Viera y Dra. Mariela Bianco). Modalidad presencial.

**Entrevistado 14** (45 años). Empresario agrícola ganadero. Posee 2300 hectáreas en la zona de Ombúes de Lavalle (Colonia, Uruguay). Entrevista realizada en el 2022 (investigadora: Lic. Irene Viera). Modalidad virtual.

**Entrevista a informante 1:** información cultural/religiosa de la zona de Ombúes de Lavalle (Colonia, Uruguay). Entrevista realizada en el 2019 (investigadora: Lic. Irene Viera). Modalidad presencial

**Entrevista a informante 2:** informante perteneciente a organización de la zona de estudio. Entrevista realizada en el 2021 (investigadora: Lic. Irene Viera). Modalidad virtual.

**Entrevista a informante 3:** informante perteneciente a organización de la zona de estudio. Entrevista realizada en el 2021 (investigadora: Lic. Irene Viera). Modalidad virtual.

**Entrevista a informante 4:** ingeniero agrónomo. Trabajo en Soriano (Uruguay). Entrevista realizada en el 2022 (investigadora: Lic. Irene Viera). Modalidad virtual.

**Entrevista a informante 5:** economista. Trabaja en empresas agroindustriales. Entrevista realizada en el 2022 (investigadoras: Lic. Irene Viera y Dra. Mariela Bianco). Modalidad virtual.

**Entrevista a informante 6:** ingeniero agrónomo. productor capitalizado. Soriano (Uruguay). Entrevista realizada en el 2022 (investigadora: Lic. Irene Viera). Modalidad virtual.

**Entrevista a informante 7:** ingeniero agrónomo. Informante perteneciente a una empresa agroexportadora en la zona de estudio. Entrevista realizada en el 2022 (investigadora: Lic. Irene Viera). Modalidad virtual.

**Entrevista a informante 8:** informante perteneciente a una empresa agroexportadora en la zona de estudio. Entrevista realizada en el 2022 (investigadora: Lic. Irene Viera). Modalidad virtual.

**Entrevista a informante 9:** informante perteneciente a organización de la zona de estudio. Entrevista realizada en el 2022 (investigadora: Lic. Irene Viera). Modalidad virtual.

### 8.3 ANEXO C: DATOS CENSALES

Las áreas de enumeración para el Censo General Agropecuario tanto del año 2000 y 2011 son: 0503001- 0501003- 0503002 – 0502004 - 0501004- 0501005- 0501006- 0502002. Código del departamento la Sección Censal y el Segmento Censal, según el censo del INE, del 2004 y 2011 tienen algunas diferencias sus diferentes áreas, por lo que presentaremos un cuadro de zona urbana y de zona rural:

CENSO 2004	CENSO 2011	CENSO 2004	CENSO 2011
ZONA URBANA		ZONA RURAL	
511101	511101	502002	502002
511102	511102	502004	502004
511201	511201	506014	506114
511202	511202	506015	506115
511301	511301	506017	506117
511401	511401	507002	507003
507006	507006	507003	507102
	507204	509002	509002
506001	506001	511003	511003
506002	506002	511004	511104
506003	506003		
506004	506004		
506005	506005		
506006	506006		
506007	506007		
506008	506008		
506009	506109		
506110	506110		
5061011	5061011		
506112	506112		
506113	506113		
506209	506209		
506210	506210		

506211	506211	
506212	506212	
506213	506213	
	506314	

## 8.4 ANEXO D: MATRIZ DE ANÁLISIS

Matriz de análisis				
Características generales de los entrevistados	Edad	Hasta 39 años		
		Más de 40 años		
	Género	Mujer		
		Varón		
	Nivel educativo	Primaria		
		Secundaria		
		Técnica		
	Residencia	Universitaria		
		En predio		
	Trayectoria en el sector agrícola	Fuera del predio		
Vínculo anterior				
Estructura de la empresa	Organización	Vínculo nuevo		
		Único dueño		
	Toma de decisiones	Sociedad		
		Única		
	Presencia de inversores extranjeros	Familiar		
		Sí		
Vinculación con actividades/servicios relacionados a la empresa	Contrato de servicios	No		
		Maquinaria		
		Seguros		
	Venta de servicios	Insumos		
		Créditos		
Estructura agraria	Uso del suelo	Maquinaria		
		Asesoramiento		
		Total de hectárea del predio		
		Área agricultura		
	Tenencia de la tierra	Área ganadería		
		Otros		
	Sistema de producción	Tierra arrendada		
		Tierra en propiedad		
Asistencia a grupos/asistencia	Pertenenencia a grupos/cooperativa	otros		
		Agrícola: cultivos		
	Asistencia técnica	Ganadería: cría o invernado		
		Otros		
		Sí		
Mano de obra	Asistencia legal	No		
		Sí		
	Asistencia contable	Sí		
		No		
Comercialización y venta	Mano de obra asalariada	Privada		
		Mediante cooperativa/grupo		
	Mano de obra familiar	Permanente		
		Temporal		
Lógica de negocio	Medios por los que comercializa	Sí		
		No		
		Sí		
	Origen del capital	Asistencia legal	Sí	
		Asistencia contable	No	
Perspectivas	Actitud ante los riesgos	Sí		
		No		
	Tipo de negocio que realiza	Sí		
		No		
Perspectivas	Mediano plazo	Por sí solo		
		Mediante grupos/cooperativa		
	Largo plazo	Grandes empresas nacionales		
		Transnacionales		
	Estrategias a futuro	Único dueño		
		Sociedad		
Década del 2000	Inversionistas			
	Nacionales			
	Extranjeros			
Década del 2000	Impresiones del proceso inicio			
	Impresiones de la expansión			
	Impresiones de la retracción			

## 8.5 ANEXO E: REGISTRO FOTOGRÁFICO



Fuente: fotografías tomadas durante el trabajo de campo, 2022



**Fuente: informante 3- Ombúes de Lavalle, 2022**

## 8.6 ANEXO F: ARTÍCULO

### **Cambios en la estructura social agraria entre los años 2015 y 2022: el caso de los empresarios agrícolas de Ombúes de Lavalle (Colonia, Uruguay)<sup>21</sup>**

*Changes to the agrosocial structure between the years 2015 and 2022: the case of the agriculture entrepreneurs in Ombúes de Lavalle (Colonia, Uruguay)*

Irene Viera

**Resumen:** En Uruguay a principio del siglo XXI, como continuidad de procesos iniciados en el siglo XX, se dio una expansión significativa de la agricultura de secano, principalmente, la producción de *commodities* como la soja, la cual no fue planificada en relación con el desarrollo social y económico, sino que fue influida por el avance del capital financiero sobre el agro. Estos procesos tuvieron gran impacto sobre la estructura social agraria. El problema de estudio refiere a los cambios que se dieron en el Uruguay, sobre la estructura social agraria a inicios de la década del 2000, haciendo énfasis sobre los empresarios agrícolas de la zona de Ombúes de Lavalle y alrededores en el departamento de Colonia (Uruguay). Para llevar a cabo la investigación, se utilizó una metodología cualitativa, basada en un diseño de estudio de caso; la recolección de datos se realizó mediante entrevistas semiestructuradas. Los resultados que se obtuvieron permitieron agrupar a los entrevistados en dos grandes tipos de empresas. En ellas se observó que mantienen lógicas de producción tradicional e incorporan nuevas lógicas empresariales relacionadas al modelo del agronegocio, lo que hace posible su permanencia en la zona de estudio.

**Palabras clave:** estructura social agraria, empresarios rurales, modelos de producción empresarial, expansión agrícola

---

<sup>21</sup> Artículo inédito para publicar en la *Revista de Economía y Sociología Rural* (RESR), Brasil (<https://www.revistasober.org/>).

**Abstract:** In Uruguay, at the beginning of the 21st century, as a continuation of processes that began in the 20th century, there was a significant expansion of irrigated agriculture, mainly the production of commodities such as soybeans, which was not planned in relation to social development and economic, but was influenced by the advance of financial capital on agriculture. These processes had a great impact on the agrarian social structure. The study problem refers to the changes that occurred in Uruguay on the agrarian social structure at the beginning of the 2000s, emphasizing agricultural entrepreneurs in the Ombúes de Lavalle area and surroundings in the department of Colonia (Uruguay). To carry out the research, a qualitative methodology was used, based on a case study design. Data collection was carried out through semi-structured interviews. The results obtained allowed the interviewees to be grouped into two large types of companies. In them it was observed that they maintain traditional production logics incorporating new business logics related to the agribusiness model, which makes possible their permanence in the study area.

**Keywords:** agrarian social structure, rural entrepreneurs, business production models, agricultural expansion

## 1. INTRODUCCIÓN

El desarrollo del capitalismo en el agro uruguayo presenta desde hace más de un siglo y medio un perfil desigual de la distribución de la riqueza, mediante el alambramiento de los campos primero y la eliminación de las fronteras agrícolas después (Piñeiro, 2014).

A inicios del siglo XXI, en Uruguay se da una expansión significativa de la agricultura de secano, principalmente la producción de *commodities* como la soja, la cual no fue planificada en relación con desarrollo social y económico, sino que fue influida por el avance del capital financiero sobre el agro. Estos procesos tuvieron gran impacto sobre la estructura agraria, como el uso del suelo, la renta de la tierra, las nuevas formas de producir y el uso de un conjunto de innovaciones tecnológicas, entre otras (Arbeletche y Guibert, 2018, Bianco et al., 2021).

Frente a los cambios políticos, sociales y económicos que el Uruguay comenzó a transitar a principio del siglo XXI, este trabajo se propone analizar y caracterizar las modificaciones en la estructura social agraria en el contexto general definido por la dinámica del agronegocio en el campo uruguayo. Este estudio pretende contribuir a la comprensión del avance del capital en el agro latinoamericano.

El problema estudiado es cómo se expresan los cambios que se dieron en el Uruguay sobre la estructura social agraria a principios del siglo XXI, principalmente sobre los empresarios agrícolas de la zona de Ombúes de Lavalle y alrededores del departamento de Colonia<sup>22</sup>.

En cuanto a la elección de la zona de estudio, se destaca que, en lo macro, el territorio de Colonia tiene una larga trayectoria agrícola que ha sido modificada en las últimas dos décadas a partir del avance del agronegocio de cereales. En lo micro, se hace énfasis en el análisis de la localidad de Ombúes de Lavalle y su área de influencia, que se extiende a las localidades de Carmelo, Campana y Palo Solo, territorios tradicionalmente agrícolas.

El período que se pretende abarcar para la investigación corresponde a un recorte temporal entre los años 2015 y 2022, enfocando en la última fase de expansión agrícola. Esta selección temporal permite comparar las evidencias del trabajo de campo propio realizado entre el 2018 y el 2022, pero, además, recuperar algunas de las dinámicas de las dos fases anteriores.

El trabajo se divide en cuatro apartados: en primer lugar, fundamentación teórica, presentando brevemente una revisión de los antecedentes a la problemática y luego los conceptos teóricos que forman parte del estudio. En segundo lugar, la metodología

---

<sup>22</sup> Esta investigación es parte del trabajo final para obtener el título de magíster en ciencias agrarias, opción ciencias sociales, por la Facultad de Agronomía (Universidad de la República, Uruguay). A su vez, esta tesis estuvo enmarcada dentro un proyecto de investigación ya finalizado de la Facultad de Agronomía de la Universidad de la República: *Nuevas tendencias en la estructura social agraria uruguaya ante la expansión capitalista en territorios de agricultura de secano*, donde se contribuyó con la investigación en campo en la localidad de Ombúes de Lavalle y alrededores del departamento de Colonia. Tal proyecto fue financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC, Udelar). Actualmente forma parte del proyecto «El MERCOSUR como proceso multidimensional: economía, cuestión agraria, educación y medio ambiente» (Edital N.º3/2021 del Instituto Mercosul de Estudios Avanzados (IMEA) de la Universidade Federal da Integração Latino-Americana, UNILA). Trabajo de tesis financiado mediante la beca de finalización por la Comisión Académica de Posgrados de la Universidad de la República, año 2022.

llevada adelante para el trabajo de investigación realizado. En tercer lugar, los resultados y la discusión de los datos obtenidos. Por último, en cuarto lugar, las conclusiones de la investigación.

## **2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

El presente apartado se divide en dos grandes partes, una primera parte incluye los antecedentes a la problemática y una segunda parte, presenta el marco conceptual en el que está inmersa esta investigación, conceptos que resultan importantes para el análisis.

### **2.1 Antecedentes a la problemática**

La expansión agrícola en el Uruguay comenzó a evidenciarse en los primeros años del siglo XXI, principalmente a partir del 2004. Tuvo sus inicios con el aumento de los precios en el sector agrícola, el crecimiento y gran dinamismo de la economía, la inserción de capitales extranjeros en el agro uruguayo innovando en nuevos tipos de producción, como el cultivo de soja, y en rubros más tradicionales, como la ganadería y la lechería, entre otros (Cardeillac y Juncal, 2017).

Los capitales extranjeros provenían, en el caso de la agricultura extensiva, de capitales argentinos; en la producción arroceras e industria cárnica eran capitales brasileños, y para el rubro de la forestación se caracterizaron por ser capitales europeos y chilenos (Riella y Romero, 2014). Ese capital extranjero, alentado por políticas estatales, se vio representado por la figura de las sociedades anónimas, que si bien no se sabe con exactitud cuál es el origen de la nacionalidad de quienes las integran, es identificado por Cardeillac (2020, p. 2) como: «Un patrón de desarrollo transnacional y anónimo, concentrado en el creciente control de la tierra productiva uruguayana».

En el caso específico de la producción agrícola, el cultivo que caracteriza este proceso fue la soja y, junto a ella, los rubros secundarios como trigo, cebada, girasol, y, más recientemente, colza y canola.

En materia de agricultura, la producción de la soja estuvo al frente de la expansión del área productiva, pasando de 10.000 ha en la zafra 2000 a 859.000 ha en la zafra 2010. Otro indicador a tener en cuenta, refiere al incremento en las

exportaciones de dicho grano ya que en el 2001 era de 1,6 millones de U\$S y en el 2010 pasa a 705 millones de U\$S transformándose en el principal rubro agrícola de exportación del país (Riella y Romero, 2014, p. 162).

Estos acontecimientos propiciaron cambios en el uso de tecnología destinada al agro, con la incorporación de una nueva forma de producir, lo que modificó la manera de percibir la agricultura y el trabajo en esta; ingresaron al mercado empresas agroindustriales transnacionales con la venta de insumos y variedades de semillas genéticamente modificadas, así como inversiones desde otros sectores económicos que buscaban oportunidades de negocio en el agro. Esto se incorporó al crecimiento de nuevos grupos económicos nacionales y extranjeros, como dice Figueredo (2012, pp. 5-6):

A la luz de las transformaciones ocurridas es posible afirmar que en Uruguay se está afianzando un modelo agropecuario de producción orientado a la exportación de commodities, basado en la producción a gran escala. El agro uruguayo comenzó a transitar hacia una agricultura sin agricultores, concentradora a la vez que excluyente.

Ante esto, tal expansión no sólo tuvo lugar en tierras tradicionalmente agrícolas, sino que avanzó progresivamente a zonas del país que no estaban relacionadas con la producción de granos, específicamente. En el próximo apartado se analizarán de forma breve las fases que caracterizan a la expansión agrícola.

### **2.1.1. El ciclo sojero: fases de la expansión agrícola**

Según varios investigadores, se identifican tres fases: 1. fase de instalación del modelo, 2. fase de consolidación y 3. fase de retracción (Figueredo, Guibert, Arbeletche, 2019, Arbeletche y Guibert, 2018, Arbeletche, 2020, Bianco et al., 2021).

La primera fase corresponde a la instalación del modelo de agriculturización, que va del año 2000 al 2006, aproximadamente (Figueredo, Guibert, Arbeletche, 2019, Arbeletche, 2020). A inicios del siglo XXI, el Uruguay transitaba una crisis

socioeconómica que se dio en cadena junto con los países de Argentina y Brasil. El campo uruguayo se vio perjudicado por problemas sanitarios tanto en la agricultura como en la ganadería, lo que trajo consigo niveles altos de endeudamiento del sector agropecuario (Figueredo, Guibert, Arbeletche, 2019).

Es en esta fase donde comienza a penetrar en el agro uruguayo una nueva forma de hacer y percibir la agricultura a partir del aumento de la demanda externa por *commodities* como el cultivo de soja, siendo este el cultivo líder en la compra y venta de *commodities* en el mercado internacional, principalmente en relación con la comercialización con la creciente economía china, con un fuerte cambio en las relaciones de producción, uso de la siembra directa e incorporación de semillas genéticamente modificadas. «En Uruguay se impuso al mismo tiempo el esquema productivo de la agricultura continúa (cultivo-cultivo en ciclos de rotación trianuales preferentemente), sustituyendo a la tradicional combinación pastura-cultivo» (Figueredo, Guibert, Arbeletche, 2019, p. 108).

Ante este escenario, se instalaron empresas de capitales extranjeros, con origen principalmente argentino, como fueron los *pool* de siembra y las empresas en red, en una primera instancia en tierras tradicionalmente agrícolas, como los son las tierras ubicadas al litoral oeste del país (Río Negro, Soriano y Colonia, principalmente).

La segunda fase de consolidación del modelo se centra principalmente entre el año 2006 y el 2010-2011 y se refiere al llamado *boom* agrícola. En esta fase el modelo se consolida y se expande geográficamente por todo el país, lo que provoca que zonas que tradicionalmente no eran agrícolas, como es el caso de tierras ubicadas al norte del país, se transformaran en tierras destinadas a la producción de variedades oleaginosas. Las grandes empresas se potencian concentrando mayor cantidad de tierra: «... se llega a superficies cercanas a las 100.000 hectáreas promedio de cultivo de parte de las empresas mayores (ADP y El Tejar) las que ocupan por sí solas el 10 % del área agrícola del país» (Arbeletche y Guibert, 2018, p. 44).

El tipo de tenencia de tierras que adoptaron estos grandes grupos económicos fue la de arrendamiento, lo que desplazó la idea de la propiedad como «indispensable para la producción» (Figueredo, Guibert, Arbeletche, 2019, p. 110).

A finales de esta fase, algunos *pool* de siembra comenzaron a disminuir sus áreas de producción. En este mismo momento, aquellos productores y empresarios nacionales que habían sido expulsados durante los primeros años del siglo XXI adoptaron el tipo de agricultura extensiva, el uso de insumos y un modelo tecnológico totalmente distinto al que habían dejado a finales de la década de 1990.

La tercera fase inicia a partir del año 2014 al 2020, aproximadamente, y corresponde a la retracción de la producción agrícola en el campo uruguayo. Disminuye la demanda de *commodities* y bajan los precios internacionales; gran parte de las empresas agrícolas extranjeras cierran sus sedes en el país, lo que produce nuevos cambios en la estructura agraria (Bianco et al., 2021). Para este momento, las producciones en el norte del país no resultan rentables por la lejanía de los puertos y la calidad del suelo, lo que lleva a una reducción de la producción e intensificación del uso de los suelos tradicionalmente agrícolas.

Una característica del proceso de retracción es que aquellos productores y empresarios pequeños que habían sido en un comienzo desplazados vuelven a producir adaptándose a la forma de hacer la agricultura (Arbeletche, 2020).

Durante las tres fases enunciadas se fue dando una reconfiguración de la estructura social agraria, que es de interés para el análisis de esta investigación.

## **2.2 Marco conceptual**

### **2.2.1 Estructura agraria y sujetos rurales**

La conceptualización de la estructura agraria resulta importante para el análisis de los cambios en el mundo rural del siglo XXI. Cardeillac (2019, p. 17) cita a Stavenhagen (1975, p. 82) entendiendo que las estructuras agrarias «... son complejos socioeconómicos que resultan de la comunicación de varios factores, entre los cuales tenemos principalmente, las formas dominantes de propiedad y tenencia de la tierra y las relaciones de producción en el campo». A su vez, Cardeillac (2019, pp. 17-18) cita a Arroyo (1990, p. 142), quien plantea que «... la conformación de la estructura agraria depende (...) de las relaciones de producción y de la combinación que a partir de ellas se realice de los elementos fundamentales del proceso productivo: fuerza de trabajo y medios de producción». Para el caso uruguayo, Cardeillac (2019, p. 19) cita a

Fernández (2002), quien entiende a la estructura agraria como «... el conjunto de posiciones sociales determinadas por diferentes magnitudes del control del recurso tierra».

El concepto de estructura agraria tiene tres ideas principales según estos autores: los medios de producción, la fuerza de trabajo y la tenencia de la tierra. Por lo que los procesos sociales que se presentan en esa estructura estarán marcados por estos tres factores mencionados.

Según Piñeiro (2014), la estructura agraria está dada por la desigualdad distributiva de la propiedad de la tierra, el trabajo y los medios de producción. Basándonos en este factor, el Uruguay del siglo XXI se va a estratificar en tres clases sociales básicas, relacionadas con la posesión de tierra, capital y fuerza de trabajo (Oyhantçabal, 2022), las cuales van a tener diferentes denominaciones según los autores. Pero, para los términos de la presente investigación, se entiende que la estructura social agraria en el Uruguay se divide en tres clases sociales: empresarios rurales, productores familiares y asalariados rurales. Es de destacar que cada clase social contendrá diferentes estratos sociales (Piñeiro, 2014).

En relación con el concepto de productores familiares, existe una diversidad de estudios sociales agrarios latinoamericanos que caracterizan a esta clase social y sus especificidades, que, a su vez, van a tener diversas características según el país en el que se estudia. En el caso uruguayo, el concepto comenzó a ser analizado como tal para los estudios agrarios a partir de la década de 1980, por lo que entendemos por productores familiares al tipo de clase social que posee una pequeña extensión de tierra en propiedad, en su mayoría, en donde la mano de obra del predio es mano de obra familiar<sup>23</sup> (Piñeiro, 2014; Piñeiro y Moraes, 2008; Astori et al., 1982).

Existen diversos tipos de productores familiares (PF). Los PF capitalizados, que se caracterizan por tener inversión en activos fijos, por ejemplo, compra de maquinaria y alambrado en predios, entre otros; los PF propiamente dichos, que tienen las

---

<sup>23</sup> El Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, según resolución N.º 1.013/016, en su artículo 1 entiende que productor familiar es: «A toda persona física que gestiona directamente una explotación agropecuaria y/o realiza una actividad productiva agraria» con explotaciones agropecuaria de hasta 500 ha de extensión. Disponible en: <https://www.impo.com.uy/bases/resoluciones-mgap/SN20161118001-2016> acceso 7 de octubre 2022

características propias de la PF anteriores, y los PF semiasalariados, que poseen poca tierra y poco capital, lo que deriva en que trabajen fuera de sus predios, como una forma de aumentar sus ingresos (Piñeiro y Moraes, 2008; Chiappe y Figueredo, 2008; Romero, 2012).

Los asalariados rurales son aquellos que venden su fuerza de trabajo a cambio de una remuneración, lo que ha tenido grandes desventajas tanto en el medio rural como en el medio urbano. Esta clase social se divide en asalariados rurales permanentes y asalariados rurales temporales o zafrales. Es de destacar que, a partir del siglo XXI, se ha ampliado los derechos laborales, principalmente con nuevas leyes que permiten la organización de un consejo de salarios y la posibilidad del seguro de paro, entre otros (Piñeiro, 2014).

El empresario rural es aquel propietario o poseedor de tierras que emplea mano de obra asalariada; se caracteriza por estar presente en los rubros de ganadería, carne y lana, y en agricultura extensiva (cereales y oleaginosas). En la segunda mitad del siglo XX, se agregan nuevos rubros con un perfil de producción empresarial, como la producción cítrica, lechería y arrocera, y la forestación (Piñeiro, 2014; Chiappe y Figueredo, 2008).

Dentro de los empresarios rurales, Piñeiro (2014) realiza una subdivisión. Por un lado, empresarios estancieros: aquel tipo de empresario que tiene como principal rubro la ganadería, con un uso extensivo de los recursos naturales y baja productividad. Sus ganancias están destinadas a la posesión de tierra con poca inversión en tecnología o en mejora del suelo (Piñeiro, 2014). «En los últimos años es posible analizar que la producción ganadera enfrenta un proceso de intensificación que, si bien es muy reciente, adquiere cierta visibilidad y se manifiesta en la mejora de algunos indicadores productivos» (Chiappe y Figueredo, 2008).

Por otro lado, los empresarios agrícola-ganaderos: son empresarios que complementan la producción ganadera con la producción agrícola, como arroz, cereales (oleaginosas), cítricos y forestación, entre otros. Destinan más inversiones en tierras y en mejoras para su producción o para el establecimiento e invierten en equipamiento, a diferencia del tipo anterior.

Los empresarios agrícolas ganaderos a inicios del siglo XXI comienzan a diversificar los rubros, con rotación de cultivos de invierno y verano. Algunos de ellos se incorporan a las formas de producción de las empresas en red y *pool* de siembra que arriban al país.

A la clasificación dentro de la estructura social agraria de empresariado rural, Piñeiro (2014) realiza una subdivisión que toma en cuenta los procesos que marcaron el Uruguay a partir del siglo XXI: empresarios multinacionales y empresarios en red. El primer tipo compra y/o crea plantas agroindustriales mediante el arriendo o compra de tierras, con el fin de producir materia prima y luego industrializarla (Piñeiro, 2014). El segundo tipo, las empresas en red o también conocidas como gerenciamientos agrícolas, presentes en Argentina desde la década de 1990, llega al Uruguay a partir del año 2002.

Las «empresas en red» son compañías agrícolas productoras principalmente de commodities y que tienen un funcionamiento basado en la renta de la tierra, la tercerización de las actividades productivas y prácticas de manejo que las distingue claramente del pequeño y mediano productor familiar, representando un modelo de alta profesionalización empresarial en Sud América (Clasadonte, Arbeletche, Tourrand, 2013, p. 55).

Este nuevo tipo de empresario ha llevado adelante la producción sojera en el país y en la región. Presenta una lógica distinta a la de los empresarios tradicionales en el Uruguay, ya que tiene un carácter global, en su gran mayoría pertenecen a capitales extranjeros que ingresan a los países del Cono Sur, arrendando tierras, maquinaria, y comprando insumos, con directa relación con el capital financiero. Hay casos de empresas en red que actúan mediante la modalidad de fideicomisos o la emisión de acciones, buscando generar ganancias con el menor riesgo (Figueredo, 2012; Piñeiro y Menéndez, 2014).

### **2.2.2 Agricultura a dos velocidades: modelos de producción empresarial**

Para comprender los procesos sociales y económicos de principios del siglo XXI en Uruguay, será importante presentar lo que se entiende por modelo del agronegocio, siguiendo algunas conceptualizaciones teóricas (Gras y Hernández, 2013; Achkar, Domínguez, Pesce, 2008). Gras y Hernández (2013, pp. 25-25) conceptualizan el modelo del agronegocio como un:

Modelo o lógica de producción que, con variantes nacionales o locales, pueden ser analizadas en función de los siguientes elementos centrales: La transectorialidad: mayor integración y extensión de la cadena de valor, dinámica guiada no sólo por la integración técnica de los procesos productivos (vertical) sino también por la articulación horizontal [...]. La priorización de las necesidades del consumidor global respecto del local. La generalización, ampliación e intensificación del papel del capital en los procesos productivos agrarios. La estandarización de las tecnologías utilizadas, con una intensificación en el uso de insumos de origen industrial, y la generación de tecnologías basadas en la transgénesis (semillas) que apuntan a reducir las especificidades biológicas y climáticas del agro, cuya optimización requiere de escalas cada vez mayores (Gras y Hernández, 2013, pp. 25-26).

Las autoras describen que el agronegocio trae consigo un proceso de concentración del uso y extranjerización de la tierra, expansión capitalista que produce grandes impactos sobre la estructura agraria creando tipos de negocios «transectoriales», los cuales van a ir más allá de las fronteras agrícolas formando una cadena global de diversas fases y procesos y creando patrones de producción: «Concentrándose en unas pocas actividades agropecuarias en el territorio en los que se inserta, y desplazado otros usos del suelo. Se impulsa de este modo la conformación de plataformas productivas con escasas articulaciones a las dinámicas territoriales locales» (Gras y Hernández, 2013, p. 24).

Frente a este panorama, hay puntos clave que diferencian el modelo tradicional del modelo agronegocio y que son de importancia para el análisis de esta investigación, por lo que en el próximo apartado se presentan en contraposición ambos modelos.

### **2.2.3 Modelo empresarial tradicional vs. modelo agronegocio**

El tipo de empresario que está presente en el modelo empresarial tradicional se caracteriza por tener en propiedad el total o gran parte de la tierra. En su gran mayoría viven en el predio, tienen mano de obra familiar y asalariada y poseen maquinaria propia, entre otras características, lo que se diferencia del nuevo modelo de producción, ya que el tipo de empresario que subsiste no posee ni los conocimientos, muchas veces, ni los equipos y tampoco las tierras, pero opera sobre ella en conjunto con el capital financiero (Bisang et al., 2008).

Existe una versión tradicional de la agricultura empresarial como adaptada a la agricultura de explotación y que se define como la gran explotación capitalista basada en la utilización de trabajo asalariado permanente, con superficies muy superiores a la media, concentración fundiaria e importante proporción de capital fijo en tierra y maquinaria y generación de lucro a través de dos componentes: la renta de la tierra y la ganancia del capital en forma casi indisoluble (Arbeletche et al., 2012, p. 111).

A continuación se presenta un cuadro comparativo entre ambos modelos (Arbeletche, et al., 2012) con el fin de hacer un acercamiento a las diferenciaciones que existen de cada uno. Los empresarios tradicionales se caracterizan por ser propietarios de activos fijos (de tierras y maquinaria, entre otros), mientras que, en el modelo de agronegocio, existe poca inversión en activos fijos, se caracteriza por arrendar la tierra y contratar los servicios, por ejemplo.

La mano de obra en el modelo tradicional es principalmente familiar y asalariada, mientras que en el otro modelo es asalariada, pero con relaciones laborales muy flexibles y débiles. La lógica del modelo tradicional es de producir, aumentar su rendimiento, una visión de estabilidad, con un valor patrimonial, mientras que, en el

nuevo modelo, la lógica es el rendimiento del capital y el valor es netamente comercial. En la producción tradicional es más común que el empresario sea unilocalizado y que viva en el predio o en un poblado cercano, mientras que dentro del modelo del agronegocio el empresario es multilocalizado y vive en el país o en el extranjero (cuadro 1).

**Cuadro 1: dos modelos de producción**

<b>Formas Clásicas: agricultura tradicional</b>	<b>Nuevas formas: agricultura en red</b>
Propietarios de activos: instalaciones, maquinarias, tierras	Poca o nada de activos en propiedad, arriendo de tierras
Valor patrimonial	Valor comercial
Baja flexibilidad (largo plazo)	Alta flexibilidad (corto plazo)
Mano de obra familiar, asalariada	Empleo calificado, asalariado (con participación en los beneficios), relaciones laborales débiles. Innovaciones tecnológicas/economía de escala
Lógica productividad: aumentar rendimientos y volúmenes producidos	Lógica financiera: rendimiento del capital
Gestión de riesgo por diversificación de las producciones	Gestión de riesgos por utilización de mercados futuros y por distribución especial de la producción nacional e internacional
Poca autonomía comercial	Margen de negociación con proveedores y compradores
Sumisión a la valorización comercial: normas, calidad, marcas, diferenciación	Control y anticipación de la etapa comercial
Agricultura con agricultores	Agricultura sin agricultores
Unilocalización	Multilocalización
Viven en el medio rural	Residencia urbana o en el extranjero
Durabilidad	Global, local/movilidad
Renta débilmente deslocalizada	Renta fuertemente deslocalizada

Fuente: Arbeletche et al. (2012)

La consecuencia visible a la hora de analizar ambos modelos es que el modelo tradicional se ha visto desplazado, ha disminuido el número de pequeños y medianos productores familiares, mientras que el nuevo modelo se ha desarrollado en los países del Cono Sur (Romero, 2012).

En el marco de este proceso de concentración, también se producen las distintas formas de agricultura de contrato, incluyendo el arrendamiento, los denominados contratos accidentales o el uso de contratistas de producción [...] En este contexto general, pasaron a ocupar el centro del proceso económico agropecuario un conjunto de grupos económicos locales y una fracción de empresas extranjeras, a través de distintas formas de propiedad (Romero, 2012, p. 78).

Como fue presentado en párrafos anteriores, en el Uruguay se da una expansión significativa de la agricultura de secano, principalmente, la producción de *commodities* como la soja, la cual no fue planificada por nuestro país o los de la región, como dice Rossi (2010, p. 70): «... en función de los objetivos de desarrollo económico y social sino el resultado del avance del capital —en gran medida financiero— en la producción agraria».

### **3. METODOLOGÍA**

La estrategia metodológica para la investigación empírica adopta un abordaje cualitativo con el objetivo de comprender e interpretar la realidad social (Corbetta, 2007). La población objetivo de la presente investigación fueron empresarios de la zona de Ombúes de Lavalle y alrededores (Carmelo, Campana y Palo Solo), del departamento de Colonia (Uruguay).

La técnica de la que se valió este trabajo para la recolección de datos fueron entrevistas semiestructuradas, ya que propician una flexibilidad intermedia a los sujetos involucrados (Corbetta, 2007). Para la selección de los entrevistados, se siguió la

estrategia de muestreo teórico, y la técnica para acceder a los sujetos, en un principio, fue la llamada bola de nieve o muestreo en cadena, pero luego se acudió a el contacto con informantes de la zona, pertenecientes a instituciones, organizaciones y cooperativas.

El proceso de investigación se llevó a cabo en tres etapas entre los años 2018 y 2022; debido a la pandemia COVID-19, se hicieron las entrevistas en formato híbrido, tanto presenciales como virtuales, con un total de 23 entrevistas, contando en ellas tanto a sujetos de análisis como a informantes de la zona, conformando así un panorama de los procesos sociales del período de tiempo que se investiga.

Es pertinente aclarar que se reconoce como una limitante de este estudio el número reducido de entrevistas con las que se realizó la caracterización; en este sentido, se entiende que la representatividad de los sujetos en relación con la zona de estudio, podría verse como una debilidad. Cabe añadir que este es un estudio cualitativo, con pretensión de explorar y comprender la situación de los actores que se encuentran en un lugar y en un tiempo específico. En la ejecución del trabajo de campo se pudo constatar que los sujetos entrevistados y sus situaciones empresariales cubrían el panorama de la zona de estudio al haber llegado a la saturación en relación con la información recolectada.

#### **4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN: ENTREVISTA A LOS ACTORES DEL TERRITORIO**

El presente apartado pretende caracterizar a los empresarios entrevistados en el trabajo de campo en la zona de estudio, haciendo énfasis en su trayectoria, decisiones y estrategias en el funcionamiento de su empresa.

En relación con las características generales, se entrevistaron a varones de mediana edad, con un nivel de educación formal heterogéneo, que residen en similar proporción en los predios o en los poblados cercanos a sus establecimientos. Ninguno tiene residencia en el exterior o nacionalidad extranjera.

Los entrevistados mantienen una relación tradicional con la zona, ya que, en la mayoría de los casos, el legado familiar está vinculado a las familias de emigrantes que llegaron al departamento de Colonia a fines del siglo XIX. Ello da a entender que los vínculos

con el territorio no surgieron luego de la expansión agrícola en el país, sino que mantienen un vínculo productivo con la zona que no es reciente.

#### 4.1 Análisis de los tipos de empresarios entrevistados

Para analizar los tipos de empresarios hallados en el trabajo de campo, se agrupó a los sujetos entrevistados en dos grupos según el tamaño de las superficies de los predios en explotación. Al conjunto de establecimientos que tienen una extensión de 1 a 999 ha se les denominó como empresas chicas y medianas<sup>24</sup>, y los predios mayores a 1.000 ha se denominaron empresas grandes. Como se visualiza en el cuadro 11, las empresas chicas y medianas agrupan a 5 entrevistados, con un promedio de superficie de 451 ha, mientras que las empresas grandes comprenden a 6 entrevistados, con un promedio de 2.223 ha.

La presente tipificación tiene como fin conocer las características, estrategias y decisiones de estos dos grupos de empresas, analizando el grado de permeabilidad que tienen con el modelo de producción empresarial del agronegocio versus el modelo de producción empresarial tradicional, desde la premisa de que el proceso de expansión agrícola «modificó el perfil del empresariado de la agricultura» (Gras, 2013:5).

**Cuadro 2: tipificación de los empresarios entrevistados en la zona de estudio, según el tamaño de su explotación**

	<b>Empresas chicas y medianas</b>	<b>Empresas grandes</b>
<b>Número de entrevistados</b>	5	6
<b>Promedio de superficie total</b>	451 ha	2.223 ha
<b>Rango de superficie</b>	210 a 643 ha	1.300 a 3.000 ha

Fuente: elaboración propia

<sup>24</sup> En este grupo entran empresas chicas con menos de 500 ha y empresas medianas con una extensión mayor a 500 ha pero menor a 999 ha. Por el número de entrevistados, se halló más conveniente unir ambos tipos en un sólo grupo.

#### **4.1.1. Características de las empresas**

Como resumen, se puede decir que ambos grupos mantienen cierto grado de similitud en cuanto al origen del capital, ya que en ambos hay mayoría que son únicos dueños y, en menor medida, empresas en sociedad, así como se asemejan en el funcionamiento interno, la toma de decisión y, en parte, de las estrategias ante los riesgos. Lo que varía de un grupo a otro son las estrategias empresariales y la inversión que se tiene en el predio, como las que se presentan en los apartados siguientes.

Hasta aquí, los sujetos entrevistados, en relación con sus características sociodemográficas y empresariales, son un tipo claro de empresarios tradicionales, ya que son unilocalizados, que viven en medios rurales, con una durabilidad en el tiempo y en la zona, con una gestión de los riesgos más volcada a la diversificación de rubros. Es una agricultura realizada por los mismos dueños de los establecimientos y con una larga trayectoria en el campo, como dice Arbeletche et al. (2012): es una agricultura realizada por agricultores. Indagando más profundamente en otros aspectos de su empresa, se logrará percibir cuán modificado por el agronegocio está el perfil de los sujetos entrevistados.

#### **4.1.2. Vinculación con actividades/servicios relacionados a la empresa**

En este apartado se expondrán los datos vinculados a los servicios que son contratados u ofrecidos tanto por las empresas chicas y medianas como por las empresas grandes. Por un lado, en relación con la contratación de tareas agrícolas, seguros, insumos y créditos, y, por el otro, servicios que son ofrecidos a establecimientos.

En síntesis, la tenencia de maquinaria o la contratación de servicios no está estrechamente relacionada con el tamaño del predio en explotación, ya que la maquinaria propia era un factor casi común: los predios más pequeños tienen su propia maquinaria al igual que los predios más grandes y, a su vez, predios chicos y medianos contratan todo el servicio.

Se puede entender que, durante la expansión agrícola en el país, los precios de la tierra y de los granos subieron exponencialmente, lo que favoreció tanto a las empresas grandes como a las chicas y medianas, pero en diferente grado de capitalización para cada tipo de empresa, en el entendido de que las empresas grandes tuvieron mejores

condiciones y márgenes para adherirse al tipo de negocio agrícola presente a inicios del siglo XXI, mientras que para las empresas chicas y medianas el proceso fue más difícil y sólo algunas lograron mantenerse; otras arrendaron o vendieron el total o parte de sus tierras a empresarios nacionales o extranjeros.

Por otro lado, tanto la compra de insumos como la adquisición de créditos y la contratación de seguros presentan similitudes en ambos grupos de estudio, ya que son los mismos proveedores de insumos, o bancos y aseguradoras. La diferencia está en la proporcionalidad en las compras de insumos, la facilidad y cantidad de créditos que pueden adquirir, y el tipo de seguro que puedan contratar.

Lo característico de la mayoría de los sujetos que se entrevistó, principalmente los pertenecientes a las empresas grandes, es que son empresarios que mantienen lógicas tradicionales como la inversión en activos fijos (maquinaria, tierra), pero que al acoplarse con el nuevo modelo de producción deben incorporar nuevas lógicas de negocio, presentes en la alta flexibilidad y el trabajo a corto plazo, y en el tipo de producción agrícola: el uso de agroquímicos y fertilizantes, la adhesión de nuevas tecnologías, la mano de obra calificada y el uso al máximo de los recursos.

#### **4.1.3. Uso, tenencia y sistemas de producción**

En el presente apartado se analizan las formas de uso del suelo, la tenencia de la tierra y los sistemas de producción. En el cuadro 3 se puede distinguir el promedio de área destinada a la agricultura y la ganadería, y el área en propiedad y arrendada según los tipos de empresas que fueron encontradas en la zona de estudio.

**Cuadro 3: promedio del uso y tenencia de la tierra según el tipo de empresas**

	<b>Empresas chicas y medianas</b>	<b>Empresas grandes</b>
<b>Área agrícola (%)</b>	64 %	74 %
<b>Área ganadera (%)</b>	36 %	26 %
<b>Área en propiedad (%)</b>	65 %	21 %
<b>Área arrendada (%)</b>	35 %	79 %

Elaboración propia según entrevistas realizadas.

El territorio del departamento de Colonia tiene una larga trayectoria en la producción agrícola, siendo uno de los primeros departamentos del país donde la expansión agrícola se asentó desde inicio de la década del 2000. Los datos obtenidos de las entrevistas en relación con el uso del suelo ratifican esta característica, ya que en ambos grupos de empresas el área destinada a la agricultura supera el 60 % de la superficie, siendo el área ganadera un complemento con más del 25 % del área (cuadro 3).

La diferencia entre grupos radica en la proporción que se destina a la producción agrícola y a la ganadería. Esto se debe a que por los precios internacionales y por la tradición agrícola de la zona sea más redituable a corto plazo tener cultivos de verano y de invierno en el predio, y destinar parte de las tierras a la ganadería, actividad que a largo plazo es más estable ante los riesgos que representa la agricultura.

Al agrupar a los sujetos entrevistados, hay cierta característica en las empresas grandes que sugiere que a mayor superficie, mayor el área destinada a la producción agrícola, y viceversa al analizar las empresas chicas y medianas. Si bien se reconoce que los sujetos estudiados pueden presentar limitaciones en relación con su representatividad, se asume que representan las características generales de las empresas de la zona de estudio.

Un segundo punto a analizar son los datos de tenencia de la tierra. Se puede destacar que en las empresas chicas y medianas existe una tendencia a tener tierra en propiedad en proporción mayoritaria (65 %) en relación con el arrendamiento (35 %).

Por el contrario, en el grupo de empresas grandes, el arrendamiento representa el 79 % del área. En estos casos, el porcentaje de área agrícola también es mayor (cuadro 3). Esta característica que se logra distinguir entre ambos grupos de empresas forma parte de las estrategias empresariales que cada uno tiene en el interior de su predio.

En relación con la superficie arrendada, los entrevistados pertenecientes tanto a las empresas chicas y medianas como a las grandes indicaron que la arriendan a familiares o a terceros. Específicamente, en las empresas grandes hay casos que arriendan tierras a propietarios argentinos, quienes habían comprado tierras en Uruguay a principios de siglo, pero, a partir del 2015, en la etapa de retracción comenzaron a arrendar sus tierras a empresarios uruguayos.

Tanto los porcentajes de área agrícola como tierra arrendada se replican a lo largo del país, principalmente a partir de la expansión agrícola. El modelo de agronegocio configura el uso del suelo, la tenencia de la tierra y los sistemas de producción, siendo la agricultura, el arriendo y la producción de *commodities* un rasgo característico de este modelo.

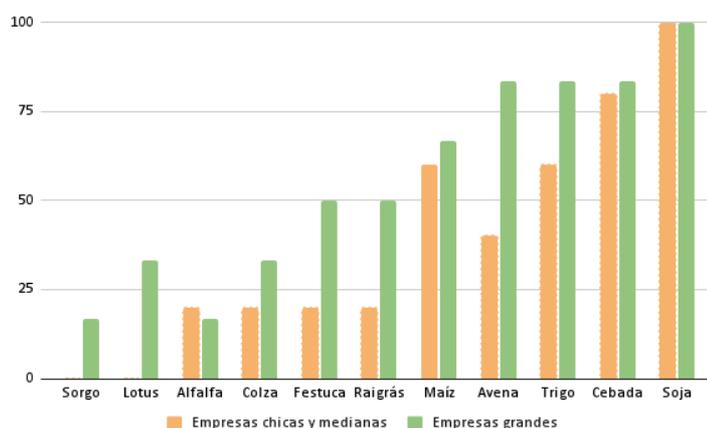
La disputa por la tierra representa un desafío para los empresarios tradicionales, ya que compiten con megaempresas que logran hacer frente a altos precios de renta, siendo el mercado de tierras una barrera para la adquisición de superficie para los empresarios en la zona de estudio.

Al indagar sobre la perspectiva de aumentar el área de sus predios, los empresarios chicos y medianos manifestaron sentirse satisfechos con la extensión que tienen actualmente, sin necesidad de adquirir más tierras. En el caso de los empresarios grandes, expresaron que hay una demanda implícita de agrandar el área, ya sea mediante arriendo o en propiedad. Este tipo de negocio agrícola lleva consigo la necesidad de que estos sujetos deben expandir sus tierras para mantenerse en el rubro. Por último, se estudia el sistema de producción, el cual es diversificado en ambos grupos; no existe un sólo cultivo en los predios, sino que apuntan a que haya diversificación de rubros, apostando a minimizar los riesgos. Más allá que la producción de granos (principalmente soja) resulta ser la más redituable, mantienen la producción de otros como la colza y la canola, denotando su importancia en las entrevistas más recientes.

El tipo de producción y la planificación del uso del suelo forma parte de una estrategia empresarial que se percibe con mayor claridad en las empresas grandes. Debido a que los niveles de producción son mayores, el rendimiento del suelo y los recursos son un factor esencial para el empresario, ya que las elecciones de cómo y qué producir son importantes para obtener buenos resultados para la empresa.

En el gráfico 1 se visualizan los cultivos en producción tanto de empresas chicas y mediana como de empresas grandes, según el porcentaje de entrevistas<sup>25</sup>. En ambos grupos se puede percibir que se le otorga importancia al cultivo de soja, cebada, trigo, avena y maíz, y, en menor medida, a los cultivos forrajeros o semilleros como raigrás, festuca, alfalfa —es en estos cultivos donde hay una pequeña diferencia entre ambos grupos—. En las empresas grandes está presente el cultivo de sorgo y de lotus. Esto puede deberse a que en las empresas grandes existen casos que comercializan la producción semillera, mientras que en las empresas chicas y medianas este tipo de cultivos es utilizado para el consumo del ganado.

**Gráfico 1: cultivos en producción de empresas chicas y medianas y empresas grandes**



Elaboración propia a partir de las 11 entrevistas; porcentaje sobre el total de empresas estudiadas en cada grupo.

<sup>25</sup> El porcentaje que se toma para la ejemplificación de los datos es sobre el total de entrevistados, no del área en producción, ya que no se obtuvo ese dato en el 100 % de las entrevistas. No se colocó en la gráfica el cultivo de canola porque es un cultivo que tomó importancia en las últimas zafas. Debido a que parte de las entrevistas fueron realizadas entre los años 2018, 2019 y 2021, no se sabe si algún entrevistado la ha incorporado a su producción en la actualidad.

En cuanto a la ganadería, la mayoría de las empresas chicas y medianas indicaron dedicarse a la invernada de ganado, mientras que la totalidad de las empresas grandes combinan cría e invernada. En los casos donde la ganadería juega un papel importante en el predio, se tiene un área de pradera con plantación de lotus, festuca, trébol y maíz de segunda. Hay un entrevistado, perteneciente al grupo de empresas grandes, que incorporó la cría de cordero, siendo este un tipo de empresario que va sumando diversos rubros dependiendo del tipo de negocio que le es redituable en cada momento. A modo de síntesis, la división en dos grupos permitió visualizar algunas diferencias, las cuales radican en que las empresas chicas y medianas, en relación con la tenencia de la tierra y uso del suelo, poseen un mayor porcentaje de tierra en propiedad y una diversificación de rubros con un alto porcentaje de área agrícola y una presencia importante del área ganadera. En las empresas grandes, la estrategia está en arrendar una gran parte de la tierra en explotación, con un área agrícola muy marcada, y un uso de la ganadería como complemento. Si bien en porcentajes ambos grupos son muy similares, las estrategias que tienen ante el uso del suelo, la tenencia de la tierra y los sistemas de producción son diferentes.

#### **4.1.4. Mano de obra asalariada**

La mano de obra asalariada varía según el tamaño de los predios y el tipo de producción que predomine. En los casos de mayor producción agrícola, algunos entrevistados manifestaron contratar mano de obra permanente y zafral; en el caso de que tengan ganadería como complemento, hay mayor cantidad de mano de obra permanente en el predio. En los predios más pequeños pertenecientes a las empresas chicas y medianas, a la mano de obra asalariada se le suma el trabajo familiar como una colaboración de algún familiar directo.

#### **4.1.5. Pertenencia a grupos, cooperativas y asistencia técnica, legal y contable**

En relación con este punto, existe una parte de los sujetos entrevistados que apuestan a la pertenencia a grupos y/o cooperativas. Por ello se entiende que el papel que cumplen, principalmente, las cooperativas como COPAGRAN (Cooperativa Agraria

Nacional) es de facilitadores: son actores del agronegocio que hacen posible la inserción de aquellas empresas chicas y medianas al proceso de expansión agrícola en la zona, como vía de financiación, asesoramiento técnico, intercambio entre pares y comercialización de la producción. Las empresas grandes también se ven beneficiadas, pero estas logran tener un margen de negocios que les permite vender, financiarse o adquirir insumos por otros medios.

#### **4.1.6. Comercialización de la producción**

La comercialización de granos se da mediante diferentes canales de venta, como lo son COPAGRAN o empresas agropecuarias de la zona de Carmelo y de Ombúes de Lavalle (por ejemplo, FADISOL o ADP), así como también Barraca Erro, que pertenece al departamento de Soriano. Tanto las cooperativas como algunas agropecuarias proporcionan el financiamiento para los insumos, asesoramiento para la comercialización y almacenamiento de los granos.

La comercialización del grano resulta ser uno de los últimos pasos del proceso productivo y por el cual en este tipo de producción es importante el precio de venta y una buena colocación en el mercado. El negocio que se realiza para vender el grano es variado, ya que tanto las cooperativas como las agropecuarias que asesoran y/o compran el grano para colocarlo en el mercado externo o en el mercado interno tienen un papel importante en este proceso, siendo considerados en este trabajo como actores del agronegocio, por el carácter de facilitadores.

Debido a los niveles de producción y los márgenes de negociación, las empresas grandes, a diferencia de las chicas y medianas, tienen mejores condiciones para acceder a tipos de negocios más rentables y cumplen un papel importante dentro de las cooperativas y/o agropecuarias que compran el grano, ya que proporcionan a estas seguridad de llegar a los niveles de producción que el mercado exige y que sólo con la producción de empresas chicas y medianas no es suficiente.

En algunas entrevistas se ha expuesto que sería un avance para el empresariado uruguayo, incorporar un asesoramiento que esté exclusivamente para aconsejar al empresario de los cambios en el mercado internacional, ya que la comercialización aún sigue siendo una actividad intuitiva de muchos productores y empresarios nacionales.

#### **4.2. Caracterización del perfil de los tipos de empresas halladas**

Luego de desglosar y analizar a los sujetos entrevistados, se presentan las características de cada grupo según las variables que se describieron y analizaron en los apartados anteriores.

Los empresarios pertenecientes al grupo de empresas chicas y medianas, según su superficie, se caracterizan por manejarse con capital propio sin inversión extranjera.

En cuanto a la tenencia de la tierra, es mayormente área en propiedad. La producción es mixta, agrícola-ganadera, con mayor jerarquía de la producción agrícola y una presencia importante de la ganadería. Esto se debe a que este es un rasgo de los empresarios tradicionales, que mantienen un área importante de tierra en propiedad, que se caracterizan por la diversificación de rubros como estrategia ante los riesgos; a su vez la ganadería representa mayor estabilidad a largo plazo, lo que favorece a este tipo de empresarios.

Contratan poca mano de obra asalariada permanente con un mayor involucramiento familiar y mano de obra temporal dependiendo de la zafra. El nivel de formación es heterogéneo. Contratan asesoramiento técnico tanto individual como proveniente de grupos y/o cooperativas. Adquieren créditos mediante banca nacional y cooperativa. Parte de ellos aseguran los cultivos y la infraestructura. En su mayoría poseen maquinaria propia y, como una actividad secundaria para el establecimiento, venden servicios.

Las empresas grandes, al igual que las chicas y medianas, presentan cierta heterogeneidad en su interior. Parte de los entrevistados indicaron ser una empresa de capital propio o tener una sociedad con un familiar; y el promedio de extensión de su predio es bastante mayor al del grupo anterior.

También se asemejan en no contar en la actualidad con inversión extranjera. La tenencia de la tierra es mayoritariamente área arrendada, predominando el área agrícola, siendo la ganadería un complemento, ya que en las zonas bajas o improductivas implementan la cría y/o invernada de ganado, aprovechando al máximo el suelo, siendo esta una estrategia de manejo del empresariado. Esta característica es típica de empresas que están más relacionadas con el nuevo modelo de producción, ya que este modo de hacer

agricultura pone al arrendamiento como la forma principal de acceder a tierras debido a que da mayor flexibilidad para el empresario.

La mano de obra es asalariada, cuentan con más empleados permanentes y la contratación de empleados temporales es muy escasa. Poseen maquinaria propia y venden servicios, siendo esta una actividad de importancia para algunos establecimientos.

Adquieren créditos con bancas nacionales e internacionales, mediante cooperativa o usando su producción como forma de pago. Tienen seguros sobre el cultivo y la maquinaria y seguros por sequía, entre otras, y contratan las mismas modalidades de asesoramiento técnico que el grupo anterior.

Entre los empresarios pertenecientes a las empresas grandes, existe un caso en particular que resulta ser innovador, con algunas características como la forma en la que concibe el negocio agrícola, el máximo rendimiento del cultivo, la tierra y el personal, las decisiones en relación con qué producir o qué rubro incorporar. Este sujeto se encuentra inserto con mayor visibilidad, a diferencia de los demás entrevistados, dentro de las lógicas del modelo del agronegocio, con el manejo del *know how*. Se puede intuir que es un caso aislado en la zona. Este tipo de empresario solamente emergió en la última etapa de campo, dejando así abierta la posibilidad de que en próximas investigaciones surjan otros tipos de empresarios con características similares.

## **5. CONCLUSIONES**

Esta investigación llegó a tres conclusiones generales, con el fin de contribuir al fenómeno específico estudiado de la cuestión agraria en el país y en la región.

Una primera conclusión se encuentra en relación con la dinámica del modelo del agronegocio frente al modelo de producción tradicional en el Uruguay y en la zona de estudio: se observó que en la zona de estudio existen rasgos de ambos modelos de producción empresarial, pero el modelo del agronegocio prevalece sobre el modelo tradicional, lo que impacta sobre las zonas agropecuarias con nuevas lógicas de producción y de concebir la agricultura. En esta coexistencia de ambos modelos se registran velocidades y dinámicas diferentes.

En un segundo orden, se concluyó que los dos tipos de empresas en las que se agrupó a los entrevistados se caracterizan como un tipo híbrido de empresas agrícola-ganaderas que combina en sus lógicas tanto las características propias de un sistema de producción tradicional como nuevas lógicas más relacionadas a las que implementan las empresas en red o los *pool* de siembra a inicio del siglo XXI.

Dentro del grupo de empresas chicas y medianas, es más visible la presencia de una lógica tradicional agrícola-ganadera, mientras que, en el grupo de empresas grandes, el nivel de permeabilidad del agronegocio es mayor. Estas continúan teniendo características muy tradicionales en el funcionamiento interno de la empresa, pero siendo más susceptibles a procesos de flexibilización de la producción y de las relaciones con el capital, a diferencia del grupo de empresas chicas y medianas.

Finalmente, la tercera conclusión es que las cooperativas o empresas agropecuarias presentes en la zona se caracterizan por ser agentes del agronegocio, también llamados inversores, que actúan de facilitadores tanto del financiamiento, la información y el asesoramiento (técnico y/o comercial), entre otros, para adecuar las prácticas a las lógicas del nuevo modelo. La incorporación de los empresarios uruguayos más tradicionales en las nuevas lógicas de producción y comercialización, principalmente, son dadas por los actores que asesoran, financian al empresario o acopian y comercializan su grano, lo que coloca en el mercado internacional la producción mediante la venta a empresas transnacionales.

Con base en lo anterior, se puede decir que en el territorio estudiado hubo un cambio en la estructura social agraria a inicios del siglo XXI, expresado en la expansión agrícola, con un papel estelar del cultivo de soja, a partir de la demanda internacional. En la actualidad, en la zona de estudio, la agricultura se caracteriza por ser una agricultura de capital nacional, pero con prácticas que fueron implementadas por los capitales extranjeros en el país a inicios de la década del 2000.

## 6. REFERENCIAS

- Achkar, M., Domínguez, A., Pese, F., Schiavo, C. (2008). Agronegocios LTDA: Nuevas modalidades de colonialismo en el Cono Sur de América Latina. *REDES*. 63 p.
- Arbeletche, P. (2020). El agronegocio en Uruguay: su evolución y estrategias cambiantes en el siglo XXI. *Revista Iberoamericana de viticultura, agroindustria y ruralidad- RIVAR*. 7(19):109-129.
- Arbeletche, P., Coppola, M., Paladino, C. (2012). Análisis del agro-negocio como forma de gestión empresarial en América del Sur: el caso uruguayo. *Agrociencia* 16(1): 110- 119. [En línea]. Consultado 12 Julio 2022. Disponible en: <http://www.fagro.edu.uy/~agrociencia/index.php/directorio/article/view/652/548>.
- Arbeletche, P., y Guibert, M. (2018). Las dinámicas agropecuarias del siglo XXI en Uruguay. *Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales PAMPA*. (18):31-54.
- Astori, D., Perez, C., Goyetche, L., Alonso, J. (1982). *La agricultura familiar uruguaya: orígenes y situación actual*. Montevideo: Fundación de cultura universitaria CIEDUR.
- Bianco, M., Díaz, I., Chiappe, M., Figueredo, S., Narbondo, I., Russi, E. (2021). Dinámicas de la expansión agrícola en territorios uruguayos. *Revista Latinoamericana de estudios rurales*, 6(12): 1-35.
- Bisang, R., Anlló, G., Campi, M. (2008). Una Revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en la Argentina. *Argentina: Desarrollo Económico*. 48(190-191):165-208.
- Cardeillac, J. (2019). Las transformaciones del agro uruguayo entre 1990 y 2011 desde una perspectiva de la estructura agraria: descomposición de la producción familiar, acaparamiento de tierra por centralización de capital y polarización. Tesis doctoral. Montevideo, Uruguay. Facultad de Ciencias Sociales. 315 p.
- \_\_\_\_\_ (2020). Un polarizado Uruguay: tendencias en la estructura agraria 1990 – 2011. *Revista de Economía e Sociología Rural*, 58(4):1-17.

- Cardeillac, J., y Juncal, A. (2017). Estructura agraria y trabajo en un contexto de cambios: el caso de Uruguay. *Revista Mundo Agrario* 18(39):13 p.
- Chiappe, M., y Figueredo, S. (2008). Los empresarios capitalistas. En: Chiappe, M., Carámbula, M., Fernández, E. (Org.). *El campo uruguayo: una mirada desde la sociología rural*. Departamento de Ciencias Sociales. Fagro-Udelar.
- Corbetta, P. (2007). *Metodología y Técnicas de Investigación Social*. Madrid: McGraw Hill. 422 p.
- Clasadonte, L., Arbeletche, P., Tourrand, J. (2013). El cambio rural. Montevideo: *Revista Plan Agropecuario*. 130:54-57.
- Figueredo, S. (2012). Intermediación laboral y organización del trabajo en el contexto de expansión agrícola uruguayo. Tesis Maestría. Montevideo, Uruguay. Facultad de Agronomía. 109 p.
- Figueredo, S., Guibert, M., Arbeletche, P. (2019). Ciclo Sojero y estrategia de los actores de la producción agropecuaria. En el litoral uruguayo. *Revista de Desarrollo Económico Territorial Eutopía*. (16):99-118.
- Gras C. (2013). Expansión agrícola y agricultura empresarial: el caso argentino. *Revista de Ciencias Sociales*, 26(32):73-92.
- Gras, C., Hernández, V. (2013). Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. En: Gras, C., Hernández, V. (Org.). *El agro como negocio*. Buenos Aires:Editorial Biblos. 17-46 p.
- Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. (2022). Resolución MGAP S/N: Definición de producción familiar agropecuaria y/o pesquero, y los requisitos a cumplir para integrar el “Registro de productores familiares”. [En línea] Consultado 7 octubre 2022. Disponible en: <https://www.impo.com.uy/bases/resoluciones-mgap/SN20161118001-2016>
- Oyhantçabal, G. (2022). Los terratenientes agrarios en el Uruguay contemporáneo. Sin publicar.
- Piñeiro D. (2014). Asalto a la Tierra: el capital financiero descubre el campo uruguayo. En: Almeyra, G., Mendes Pereira, J.M., Concheiro, L., Porto-Gonçalves, C.W. (Org.). *Capitalismo, terra e poder na América Latina (1982-2012)*. Edición

- conjunta de Universidad Autónoma Metropolitana (Xochimilco), CLACSO y Peña Lillo Continente (Argentina). 215-258 p.
- Piñeiro, D., y Menéndez, V. (2014). ¿Hacia una nueva estructura social en el campo uruguayo? Reflexiones a partir de estudio de los empresarios en la cadena de los granos. En: Boado, M. (Org.). *El Uruguay desde la Sociología*. Montevideo: Facultad de Ciencias Sociales. Departamento de Sociología. 229-240 p.
- Piñeiro, D., y Moraes, M. (2008). Los cambios en la sociedad rural durante el siglo XX. En: *El Uruguay del Siglo XX. Tomo III. Montevideo: La Sociedad*. Editorial Banda Oriental. 105-136 p.
- Romero, F. (2012). *Producción familiar rural y políticas en la Argentina reciente: Los programas de Desarrollo Rural en el Sudeste Bonaerense*. 1.<sup>a</sup> ed. Avellaneda: Acercándonos Editorial; Ediciones CEISO.
- Riella, A., Romero, J. (2014). Continuidades y rupturas en la estructura agraria en el Uruguay del siglo XXI. *Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales PAMPA*. (10):159-171.
- Rossi, V. (2010). La producción familiar en la cuestión agraria uruguaya. São Paulo: *Revista Núcleo de Estudos, Pesquisas e Projetos de Reforma Agrária (NERA)*. 13(16): 63-82.