

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA
Núcleo de Estudios Sociales Agrarios. NESA

Documento de Trabajo N° 89.

Informe Cadenas Globales de Valor. Los casos de la soja y el trigo. ¹

Autores:

Lic. Victoria Menéndez, Ayudante G° 1 del Grupo de Investigación I+D: Cambios en la Sociedad Rural a Comienzos del Siglo XXI.

Mag. Joaquín Cardeillac Gulla, Docente e Investigador G° 2, Dedicación Total, del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales

Montevideo, octubre de 2013

¹ Este Documento de Trabajo fue presentado en el Seminario Anual realizado en abril de 2012 del Programa Grupos I+D “Cambios en la sociedad rural a inicios del siglo XXI” financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) de la UdelaR.

Índice del documento:

Índice del documento:	0
1.1 Descripción de datos físicos y expansión geográfica en Uruguay	2
1.2 Evolución de los precios de oleaginosos.....	5
1.3 Evolución de las exportaciones de oleaginosos.	7
1.4 Tendencias en el negocio de la agricultura extensiva.	10
2. Hacia los actores.....	17
2.1 Los jugadores en las distintas fases de la cadena sojera.	17
3. El caso uruguayo.....	23
3.1 El modelo de producción agrícola: ¿el caso uruguayo?.....	23
4. Bibliografía.....	25

1. Descripción de la cadena de granos en Uruguay

1.1 Descripción de datos físicos y expansión geográfica en Uruguay.

El sector agropecuario y agroindustrial ha experimentado un intenso crecimiento en las últimas dos décadas, con reiterados períodos en que el PBI sectorial creció a tasas bastante superiores a las exhibidas por el PBI global, constituyéndose en soporte de la recuperación de la economía uruguaya. En general, todas las ramas de actividad agropecuaria han sido favorablemente impactadas por el escenario de mercados mundiales tonificados, siendo la actividad agrícola quien lidera el proceso. Esto va dando forma a una incipiente nueva articulación agrícola – ganadera sobre la base de un nuevo modelo tecnológico en la que el sistema de agricultura continua que va ganando espacio respecto de la rotación cultivos pasturas. (Errea, et al, 2011)

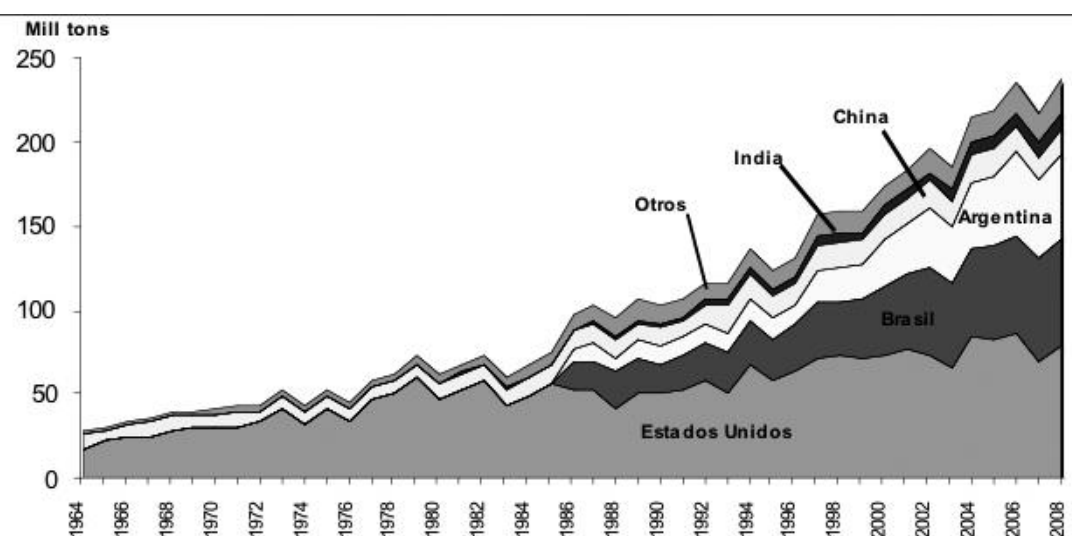
“La producción global de granos se ha expandido en forma significativa en los últimos 20 años –como resultado de un aumento de la superficie dedicada a la agricultura y de la productividad media- aunque los incrementos se aceleran notablemente en la última década.” (Errea, et al, 2011: 6)

Según los datos presentados por Errea et al (2011) la superficie agrícola global crece entre 1990 y 2009, aunque los aumentos se concentran en la segunda mitad del período, siendo prácticamente nulos entre 1990 y 2000. La tasa media anual de incremento en los 20 años es 0,43%, compuesta por 0,01% en la primera década y 0,90% anual en la segunda década.

Específicamente para los granos el comportamiento general encierra importantes diferencias entre los distintos componentes del grupo, con un incremento bastante más intenso en los productos vinculados a la alimentación animal que en aquellos destinados al consumo humano directo. Esto está asociado a una demanda global creciente de una carnes y lácteos, productos que encuentran en los granos forrajeros y harinas de oleaginosos (en especial de soja) sus raíces. (Errea, et al, 2011)

La producción sojera de EEUU ha sido y sigue siendo la principal dinamizadora de la producción. No obstante, la región donde más aumenta la oferta agrícola es el Mercosur, tanto por el aumento de las áreas como por el aumento de la productividad. (Errea, et al, 2011)

Evolución de la producción de soja (miles de toneladas) y sus principales productores.



Fuente: USDA, 2008. Citado en: Oyhantcabal y Narbondo, 2011

De acuerdo a la información presentada por Errea et al (2011), en general se observa una tendencia hacia un posicionamiento del MERCOSUR como un oferente destacado de alimentos, sustituyendo gradual y ágilmente a los tradicionales proveedores (EEUU, Canadá, Europa, Oceanía) países con economías desarrolladas y con una agricultura en un estadio "maduro". Para los autores, estos países de una agricultura "madura" se sostienen en base a una fuerte consolidación de su estructura empresarial y a la alta incorporación de innovaciones, pero con una elevada dependencia de políticas de apoyo y protección, que se han visto progresivamente disminuidas en el marco de la creciente apertura comercial global.

Entre los años 2000 y 2010 crecieron en nuestro país las exportaciones de todas las cadenas sectoriales, con la única excepción de los cueros y derivados. En ese período el valor de las exportaciones mostró una tasa anual de incremento de 15%, lo que permitió que en el último trienio alcanzaran al 68% del ingreso total de exportaciones (frente a un 60% a comienzos de la actual década). **Para este indicador, los granos y derivados son el conjunto más dinámico, alcanzando desde 2009 el primer lugar en el valor total exportado, con 1.508 millones de dólares (34% del total) en 2010, desplazando a los productos cárnicos de su histórico liderazgo.** El crecimiento de las exportaciones en el período es fundamentalmente explicado por el cultivo de la soja, que fue la responsable del 70% de los volúmenes exportados) en el período 2002-2007. (Errea et al, 2011)

El mayor PBI agropecuario se alcanza utilizando la misma superficie, evidenciando un importante **aumento de la productividad sectorial** (expresado en el aumento del PBI/ha), lo que ha sido uno de los soportes principales del significativo aumento del precio de la tierra ocurrido en el período. (Souto y Tommasino, 2011) De acuerdo a Souto y Tommasino (2011), el escenario descrito con tierras más caras y cambios en el peso relativo de las diferentes actividades, resultó en una creciente presión sobre los recursos naturales, en especial suelo y agua, generando cuestionamiento acerca la sostenibilidad del proceso y dando lugar a iniciativas de políticas públicas para su gestión.

Según Arbeletche y Carballo (2009) este proceso de expansión de la agricultura ha generado el **aumento de los índices de concentración agrícola a nivel global y por cultivo**, el desplazamiento de productores que no pueden competir en las nuevas condiciones que se dan y deben salir de la producción² y la aparición de nuevos actores o empresas con lógicas de funcionamiento y estrategias productivas relativamente diferentes de las del tradicional productor agrícola.

² Según Arbeletche, P. y Carballo, C. (2009), los productores tradicionales disminuyen notoriamente en cantidad pero aumentan en tamaño promedio individual y donde los más afectados son los productores familiares y medianeros más pequeños, y en segundo lugar los medianeros de mayor tamaño y las empresas medias.

Evolución del Número de productores agrícola y la superficie agrícola promedio por sistema de productividad.

Tipo	2000		2005		2007		Relación 2007/00
	Nº	Sup. Agr.	Nº	Sup. Agr.	Nº	Sup. Agr.	
Viejas Empresas							
Familiar	969	71	514	168	379	136	39%
Medianeros chicos	226	294	181	432	122	372	54%
Medianeros grandes	79	1.269	68	779	29	750	37%
Empresa medias	633	156	348	213	201	306	32%
Agrícola Ganadero Grande	10	1.872	10	2.440	10	1.906	100%
Ganadero Agrícola	108		68	420	75	594	69%
Nuevas Empresas							
Gerenciadores	-	-	11	9.295	11	16517	-
Agrícola Ganadero grande	-	-	54	1.326	59	1617	-
Agricultura continua	-	-	63	894	56	1048	-

Fuente: Arbeletche, P. y Carballo, C. (2009)

Este proceso de expansión de la agricultura también implicó cambios en los sistemas de producción, que comenzaron a caracterizarse por una creciente **veranización de la combinación de cultivos** con un peso creciente de los cultivos de verano, y una **«intensificación» en el uso de la tierra** realizándose el doble cultivo en más del 35% del área, lo cual está asociado a la adopción creciente de la siembra directa, anatema que sustituyó paulatinamente el laboreo “convencional”³. (MGAP–DIEA, 2008)

El importante crecimiento de los sistemas de agricultura continua, que han desplazado a los tradicionales sistemas de rotación de agricultura y pastos. En el 2005/06 se podía estimar que un 47% del área agrícola estaba bajo la forma de agricultura continua. Este sistema, supone la secuencia de distintos cultivos, sin incluir la etapa de pasturas. Estos sistemas han incrementado su frecuencia en gran medida por la **masificación de la siembra directa**⁴, y por la alta rentabilidad de los cultivos agrícolas. (MGAP–DIEA, 2008).

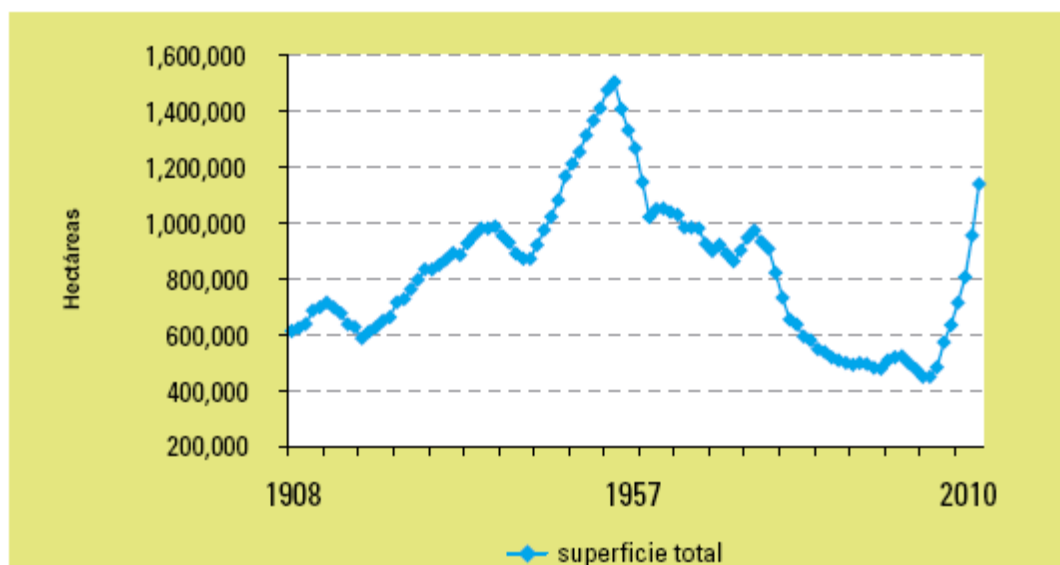
³ “La producción de soja presenta tres esquemas de producción posible: rotación de cultivo-pradera, agricultura continua, y soja continua. A su vez, dentro de este esquema la soja puede ser: de primera, aquella que se siembra en la fecha adecuada y haciendo todos los labores necesarios; y la de segunda, que es sembrada en una fecha posterior a la adecuada, sin poder hacer todos los labores necesarios para una buena implementación del cultivo. El sistema de rotación de cultivo- pradera, consiste en rotar la agricultura con ganadería, sobre todo de invierno. Este sistema brinda mayores márgenes de seguridad en los resultados y preserva el recurso suelo. El sistema de agricultura continua que supone la rotación de distintos cultivos sin incluir una etapa de pasturas (la alta rentabilidad de los cultivos agrícolas en los últimos años, descarta la posibilidad de insertar praderas en el sistema productivo) Este sistema de producción, la soja (cultivo de verano) es el cultivo definidor de las rotaciones. La expansión de este sistema está vinculado a la siembra directa, que permite el cultivo de la soja en suelos no aptos para el laboreo convencional. El esquema de producción de soja continua, se caracteriza por tener una secuencia continua de soja de primera, intercalando en el invierno cultivos de cobertura.” (Acosta, S. et al, 2010) La veranización de los cultivos refiere al predominio de la soja en los esquemas de producción de agricultura continua y a la expansión de este esquema de producción de verano- barbecho- verano, donde predomina el sistema soja-barbecho-soja.

⁴ La comercialización de la soja resistente al herbicida glifosato (bautizada por Monsanto como soja RoundupReady) por sus características genéticas fue altamente rentable en la medida que permitió asociarse a la siembra directa, este sistema de producción permite que la semilla sea depositada en suelos no labrados. Según, Gras y Hernández (2011), la posibilidad de disponer de un herbicida de amplio espectro que no afectara al cultivo, significó, por un lado, simplificar el trabajo “a campo”, pero fundamentalmente redujo de manera sustancial los costos. Así, la combinación de soja RR + glifosato +

En este marco de expansión agrícola, la superficie sembrada con cultivos de secano en el ciclo 2009/10 alcanzó un punto máximo de 1,7 millones de hectáreas, con una efectiva utilización del suelo que se reduce a 1,2 millones de hectáreas una vez que es descontada la duplicación del “doble cultivo”. En el quinquenio que cierra en el 2010 no llega a las 1,2 hectáreas, mientras que en el período que va desde 1908 a 2010 hubo varias zafras que superaron ese valor promedio. (Saavedra, 2010)

En el 2010 la siembra alcanzó, 1,7 millones de hectáreas, que superaron después de 53 años el record que mantenían los agricultores de 1957 con 1,6 hectáreas sembradas. (Saavedra, 2010)

Superficie sembrada con los principales cultivos del secano 1908 a 2010



Fuente: MGAP, DIEA. Citado en: Saavedra, (2010).

No obstante, la ocupación del suelo con agricultura de secano del año 2009/10 resulta sustancialmente inferior a la superficie potencialmente aplicable a esa actividad productiva, aproximadamente 4 millones de hectáreas son clasificadas como “muy aptas” o “aptas” para la agricultura. (Souto y Tommasino, 2011) Según Souto y Tommasino (2011), la comparación entre el uso actual y el potencial –surgido de la aptitud de los suelos- y aún la comparación con el uso efectivo en el pasado, sugieren la existencia de un margen importante para la expansión de la actividad.

1.2 Evolución de los precios de oleaginosos.

Durante el período 1990-2007 hubo un sostenido crecimiento del precios de la soja sustentada básicamente en una creciente demanda de grano de soja y sus derivados, que aumentó casi en un 140% entre 1990/01 y 2006/07 pasando de 100 a 238 millones de toneladas, y continúa incrementándose en los últimos cinco años. Este dinamismo se explica en gran medida por el aumento de la producción intensiva de carne en la UE, China e India que utilizan raciones de proteína vegetal como principal insumo. (Oyhantabal y Narbondo, 2011)

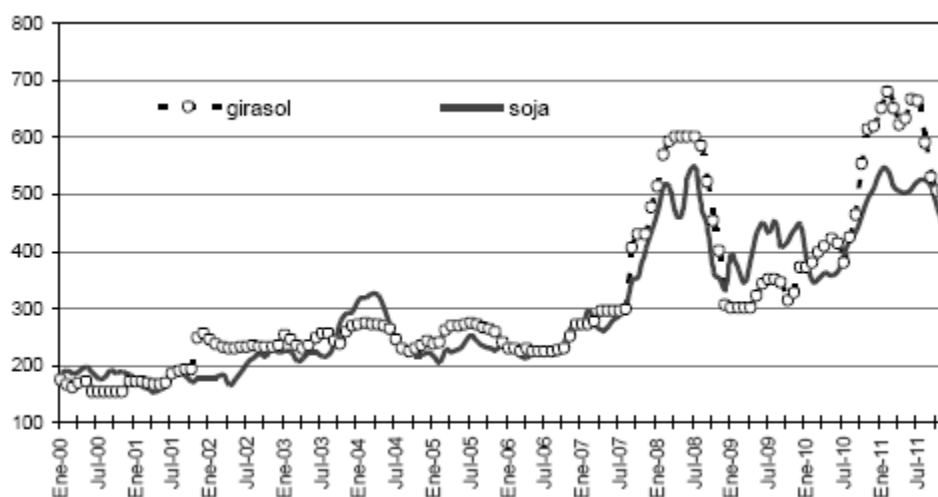
SD, permitió disminuir tanto la mano de obra como los insumos de biocidas (solo se utiliza glifosato y el combustible necesario para cada campaña agrícola, ecuación que sedujo a los productores que pudieron pagar la inversión inicial en equipos de SD)

Para noviembre del 2011 el grano de soja alcanzó un precio FOB⁵ medio de US\$ 446 toneladas en puertos argentinos, lo cual representa una caída del 10% respecto a al precio de un año atrás (US\$ 495) y de un 78% en relación los niveles de febrero de este año 2011 cuando alcanzo su máximo de US\$ 544. (Souto, 2011)

No obstante, a nivel mundial, el precio de la soja ha ido en aumento durante el 2012 producto de las grandes sequias de Estados Unidos, teniendo en cuenta que es primer productor de soja a nivel mundial. El precio de la soja alcanzó el valor de US\$ 637,06 por tonelada para julio del 2012, ubicándose en valores históricos.⁶ Aun desconocemos el impacto efectivo que esta dinámica alcista ha generado en el precio de la soja a nivel local.

El precio FOB del girasol en noviembre del 2011 se ubicó en US\$ 505 la ton, 17% menos que la cotización registrada un año atrás y el 26% por debajo de los precios de medidos de 2011. (Souto, 2011)

Precios de granos oleaginosos. Precios FOB puertos argentinos.



Fuente: Souto, 2011

Las cosechas de los cultivos oleaginosos en el ciclo 2010/2011 fueron estimadas en 1,5 millones toneladas para la soja y apenas 4 mil toneladas para el girasol. Para el girasol esta cosecha representa un jalón más en la caída de cultivo en los últimos años, cayendo a su mínimo histórico. (Souto, 2011)

Los precios domésticos de la soja y el girasol acompañaron la evolución externa, con una dinámica alcista al progresar la comercialización. En el período marzo-junio 2011 la soja registró precios de US\$ 315 por tonelada puesta en destino, similar al nivel de US\$ 325 registrado en igual período el año 2010. (Souto, 2011)

En el caso del girasol, en el período marzo-junio el precio medio resultó US\$ 321 la tonelada por grano puesto en el destino, prácticamente igual al nivel registrado en igual período de 2010 en el mercado local. (Souto, 2011)

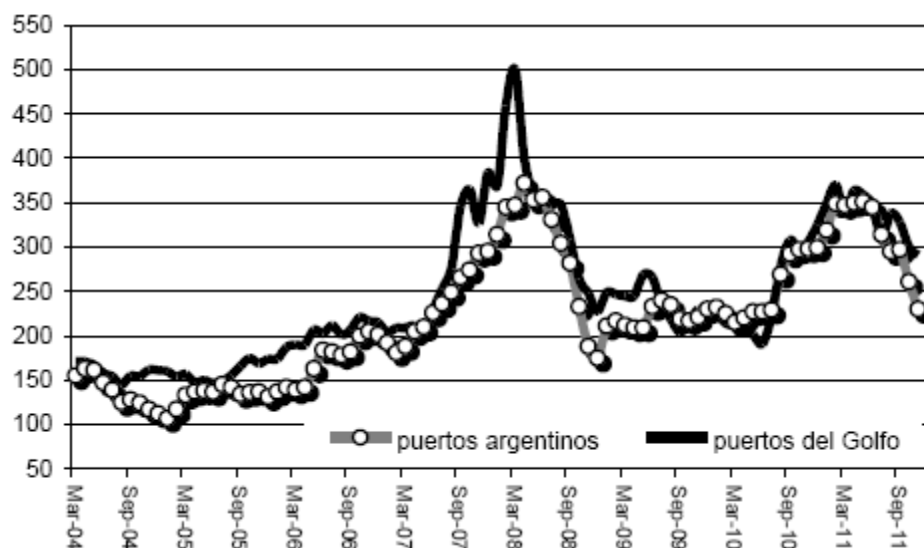
⁵Precio FOB (Free on Board), describe la forma de tasar un bien cuando en el precio del mismo no se incluyen los costos de exportación asociados a su traslado, como por ejemplo seguros y fletes. En la balanza comercial, generalmente, las exportaciones se valoran según sus precios FOB.

⁶ <http://historico.elpais.com.uy/120720/pecono-652808/economia/La-soja-sin-techo-logra-otro-record/>

En el segundo tramo de la zafra (julio-noviembre), ambos productos aumentaron su precio significativamente, bajo el influjo de un contexto externo que se mantuvo favorable. Las exportaciones de soja durante el 2011 (enero-noviembre) alcanzan a 1,82 millones de toneladas, 7% debajo del volumen exportado en todo el año previo. (Souto, 2011)

Los precios del trigo mostraron importantes descensos en la segunda mitad del año 2011, revirtiendo una tendencia a su recuperación desde mediados de 2010. Así, en el mes de noviembre los precios volvieron a niveles similares a los operados un año atrás. (Souto, 2010)

Precios internacionales del trigo



Fuente: Souto, 2011

1.3 Evolución de las exportaciones de oleaginosos.

Los principales países exportadores de trigo en el año 2011 fueron: Estados Unidos (29%), Francia (17%) y Australia (16%). Para el año 2011 Uruguay ocupó la decimo tercera posición del ranking de países exportadores de trigo. (Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012)

Principales países exportadores de trigo. Millones de U\$S.

Exportadores	2008	2009	2010	2011	Var. 2011/2010	Part.2011
Estados Unidos	11.306	5.380	6.751	11.135	65%	29%
Francia	5.624	3.758	4.655	6.758	45%	17%
Australia	3.193	3.731	3.754	6.305	68%	16%
Canadá	6.597	5.290	4.538	5.733	26%	15%
Alemania	2.516	2.198	1.965	1.576	-20%	4%
Argentina	2.547	1.002	902	1.477	64%	4%
Brasil	204	63	227	699	208%	2%
Reino Unido	743	477	696	669	-4%	2%
Pakistán	47	3	0	592		2%
Bulgaria	479	303	452	441	-2%	1%
Rumania	560	417	500	422	-16%	1%
República Checa	264	300	239	417	74%	1%
Uruguay	119	274	351	344	-2%	1%
OTROS	10.703	8.700	7.808	2.307	-70%	6%
TOTAL	44.902	31.896	32.838	38.875	18%	100%

Fuente: Uruguay XXI. Promoción de Inversiones y exportaciones, 2012.

El mercado internacional de trigo corresponde básicamente a un mercado de excedentes de comercialización, el cual se caracteriza por presentar normalmente altos índices de volatilidad. Esto sumado al hecho de ser Uruguay un país tomador de precio lleva a que el contexto internacional influya en el precio de exportación de Uruguay de este commodity. (Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012)

El mercado internacional de trigo es menos concentrado en relación al de la soja. El comercio mundial alcanzó en 2007-2008 los 120 millones de toneladas. Argentina es el quinto exportador y Brasil es el primer importador mundial. En dicho contexto, la cadena triguera nacional tiene las ventajas de la proximidad geográfica a un gran mercado demandante y a un abastecedor de primer nivel, además de las ventajas las derivadas del acceso sin aranceles por el Mercosur. (Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012)

En Uruguay la cosecha de trigo para el año 2011 fue estimada oficialmente en 1,3 millones de toneladas, casi 400.000 toneladas por debajo de la cosecha previa, pero de cualquier modo superior a las necesidades del consumo doméstico, estimado en unas 510 mil toneladas anuales para ese año. (Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012)

La demanda exterior de trigo tiene un alto peso relativo en su demanda total, lo cual ha habilitado la incorporación del cultivo del trigo a las nuevas formas de gestión agrícola. El crecimiento del área sembrada, así como el aumento en los niveles de producción y de productividad, han permitido la generación sostenida de excedentes exportables (Cadenas de Valor I. Gabinete Productivo. OPYPA, 2008)

En lo que respecta a la industria molinera, esta recurre a importaciones de materia prima solo para superar las faltantes ocasionales. No obstante, los elaborados farináceos se abastecen de materia prima casi exclusivamente en el mercado local. En dicha industria existen altos niveles de heterogeneidad en cuanto al tamaño y a la adecuación tecnológica. Los cuatro mayores molinos reúnen el 68% de la molienda, en un proceso de concentración que se acentúa. (Cadenas de Valor I. Gabinete Productivo. OPYPA. 2008) De acuerdo a los datos presentados por OPYPA (2008) para el año 2007, 85% de la producción de harina se destina a la elaboración nacional, el 9% se destina al consumo final y el 7% restante se exporta.

La industria de elaboración de farináceos es la fase final de la cadena, conformada por: panaderías, fiderías y galletitas. Es también, un conjunto heterogéneo con empresas "artesanales" y empresas de mayor porte como las de panificación industrial. (Cadenas de Valor I. Gabinete Productivo. OPYPA. 2008)

El sector de panaderías para el 2008 se compone de 1.300 panaderías artesanales, que coexisten con los supermercados y otras de mayor escala. La mayor parte de los empleados se ubican en las primeras, que ocupan aproximadamente 8 o 10 trabajadores por establecimiento. El sector de galletería: el 80% del mercado nacional es atendido por 3 empresas: Fleischmann-Nabisco, El Trigal, y El Maestro Cubano (comparada en el 2007 por Bimbo), estas consumen el 7% de la harina de trigo producida en el país y ocupan menos de 1.000 trabajadores. Las fiderías, son también un sector heterogéneo (desde la pasta fresca hasta la industria de pasta seca) y consumen aproximadamente el 7% de la de de harina de trigo. En el 2007 empleaban aproximadamente 1.700 trabajadores. (Cadenas de Valor I. Gabinete Productivo. OPYPA. 2008)

De acuerdo al informe de Cadenas de Valor I. Gabinete Productivo. OPYPA (2008), en toda la rama se observa un proceso de inversión y renovación pero más intensa en la fiderías y las galletitas, que son las que experimentan mayor competencia externa.

Según lo publicado en Uruguay XXI Promoción de inversiones y exportaciones (2012), las exportaciones de trigo de la zafra alcanzaron en el período noviembre/10 –octubre/11 un nuevo máximo histórico de 1,48 millones de toneladas, 8% por encima de las 1,37 millones de toneladas exportadas en los doce meses previos.

El valor total de las exportaciones –en el período nov/10 - oct/11- alcanzó a US\$ 351 millones (15% por encima del récord del año previo) con un precio FOB promedio de US\$ 238 por tonelada. Un 63% del total de las exportaciones tuvo como principal destino el mercado brasileño. (Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012)

La campaña triguera 2011/12 se destaca por la importante recuperación de la superficie del cultivo. La intención de siembra 2012/2013 de acuerdo a la DIEA, ubicó la probable superficie en 541 mil hectáreas, que marcaría un aumento de 34% respecto del ciclo previo. (Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012)

La actividad en el mercado doméstico ha comenzado en valores significativamente inferiores a los registrados en el comienzo de la zafra pasada, en el marco de un fuerte debilitamiento ocurrido en el mercado externo del trigo. El promedio de los precios operados del mes de noviembre/2012 se ubicó en US\$ 203 la tonelada puesta en industria y US\$ 200 la tonelada puesta en Nueva Palmira. En el 2012 promedio general puede ubicarse en US\$ 202/T, una caída de 24% respecto del precio de noviembre de 2010 y que resulta similar a los niveles de noviembre-diciembre de 2009. (Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012)

Según Uruguay XXI Promoción de inversiones y exportaciones (2012), la caída de los precios afectará adversamente los resultados económicos, aunque una parte importante de la cosecha habría sido comercializada anticipadamente, “escapando” de la fase de caída de los mercados. El otro factor que incide negativamente sobre los resultados económicos es el aumento de los costos de producción, que habrían aumentado entre 20 y 25% en el último año, como consecuencia de los incrementos en algunos insumos y en la mano de obra.

Según entrevistas realizadas a informantes calificados, el acceso a mano de obra calificada es un limitante para la producción, y se está convirtiendo en un obstáculo para la expansión creciente del sector, sobre todo en zonas que no tienen experiencia agrícola previa.

“Esos factores adversos serán compensados por la buena productividad del cultivo, que permitiría alcanzar un balance positivo entre ingreso y costos directos, aunque en niveles que podrían resultar insuficientes para remunerar la tierra en algunos casos de arrendamiento.” (Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012)

En el cuadro siguiente tomado de Uruguay XXI Promoción de inversiones y exportaciones (2012), se presentan los principales países exportadores de soja, en donde se observa el liderazgo norteamericano, seguido por países del Mercosur con algunas variaciones durante el período considerado. Uruguay ocupó el puesto número 6, sumando embarques por US\$ 859 millones. Las exportaciones nacionales en relación al año anterior aumentaron un 22%.

Principales países exportadores de soja. Millones de U\$S

Exportadores	2008	2009	2010	2011	Var. 2011/2010	Part.2011
Estados Unidos	15.537	16.476	18.586	17.564	-6%	42%
Brasil	10.952	11.424	11.043	16.327	48%	39%
Paraguay	1.485	787	1.591	2.300	45%	6%
Argentina	4.583	1.675	4.986	2.052	-59%	5%
Canadá	864	965	1.368	1.429	4%	3%
Uruguay	327	456	706	859	22%	2%
Países Bajos	533	480	518	271	-48%	1%
Eslovenia	53	0	94	172	83%	0%
China	351	237	118	161	37%	0%
Bélgica	109	69	94	113	20%	0%
OTROS:	340	462	686	299	-54%	1%
TOTAL:	35.134	33.031	39.790	41.610	5%	100%

Fuente: Uruguay XXI. Promoción de Inversiones y exportaciones, 2012.

Para el año 2010/2011, Estados Unidos, Brasil, Argentina y China se constituyeron como los principales productores mundiales de soja. Estados Unidos fue responsable de cerca del 34% de la producción mundial de soja, Brasil produjo cerca del 30% y Argentina y China con el 19% y 6% respectivamente. (Uruguay XXI Promoción de inversiones y exportaciones, 2012)

“Estos cuatro países aumentaron su producción sojera en los últimos 30 años, aunque a tasas diferentes y no siempre constantes. Sus posiciones relativas dentro de la producción mundial sufrieron cambios con el transcurso de las décadas en particular la producción Argentina que fue escalando ubicaciones” (Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012)

Respecto a los principales importadores de soja a nivel mundial, de acuerdo al Informe de Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones (2012), China se ha consolidado como el mayor importador, representando en 2011 el 65% del total demandado, y de acuerdo a las previsiones de la FAO China continuará creciendo, y por tanto los mercados mundiales de soja estarán fuertemente influidos por dicha tendencia.

1.4 Tendencias en el negocio de la agricultura extensiva.

El trigo, la soja y el arroz son los cereales más producidos en Uruguay. En particular, el sector triguero y sojero son sectores que han ido tomando una mayor preponderancia en la economía uruguaya. En el año agrícola 2011/12 el sector trigueño representó el 1% al valor bruto de producción de Uruguay mientras que el sector sojero el 2%. (Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012)

La producción de trigo y soja han tenido una producción creciente en el período que va desde el 2003 hasta el 2011. No obstante, hubo años en los que la producción disminuyó, como ser en la zafra 2010/2011 en la cual la producción de trigo cayó un 30% y la de soja lo hizo en un 15%. Si bien la producción de ambos cereales es similar, sus destinos son distintos, la mayor parte de la producción de trigo se destina al mercado interno, mientras que la sojera se destina principalmente para exportaciones. (Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012)

Según el informe de Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones (2012) la producción volverá a aumentar en la zafra 2011/12 para ambos cultivos, alcanzando las 1,6 millones de toneladas de trigo y 1,9 millones de toneladas de soja. Dicho aumento será consecuencia de la gran expansión del área sembrada. De acuerdo a las estimaciones presentadas en dicho informe, al finalizar la zafra 2011/12 el área sembrada de trigo será de

aproximadamente 541.000 hectáreas, lo que implicaría un incremento de 35% respecto de la zafra anterior. El área sembrada de soja alcanzará un nuevo máximo histórico, situándose en el entorno de 950.000 hectáreas.

“Este aumento de la tierra sembrada se debe principalmente a tres factores. Primero, a los precios auspiciosos que prevalecieron a la hora de tomar las decisiones sobre la siembra de invierno; segundo, el clima y por último a la sequía que afectó al país a comienzos de año y que provocó una disminución de los rendimientos de la cosecha de soja.” (Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012)

Soja .Número de explotaciones, superficie sembrada, producción y rendimiento, según niveles de rendimiento. Año agrícola 2009/10.

Niveles de rendimiento (kg/ha sembrada)	Explotaciones (N°)	Superficie sembrada (ha)		Producción (t)	Rendimiento (kg/ha)
		Total	En directa		
TOTAL	1.145	863.158	843.990	1.816.778	2.105
Menos de 1200	92	19.680	19.680	17.990	914
De 1200 a 1800	227	270.729	266.202	441.133	1.629
De 1801 a 2400	412	345.598	336.900	727.135	2.104
Más de 2400	414	227.152	221.209	630.521	2.776

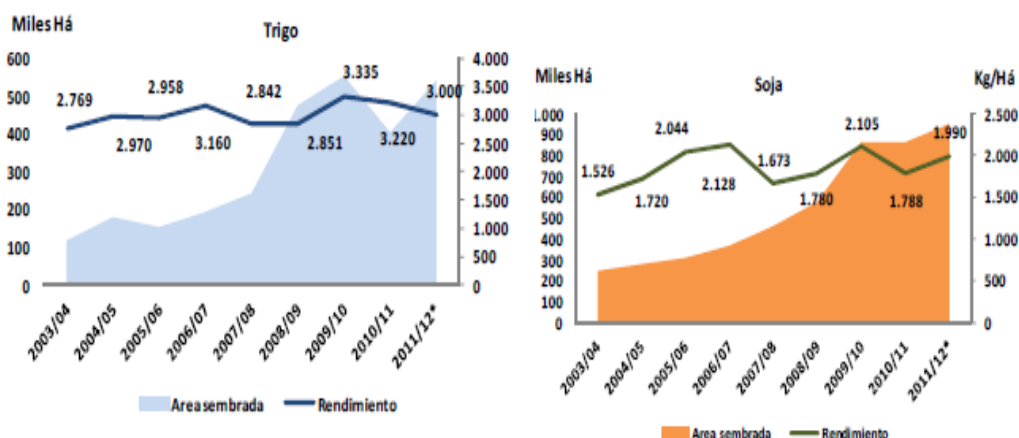
Fuente: MGAP-DIEA, Encuesta Agrícola "Invierno 2010".

Trigo. Número de explotaciones, superficie sembrada, producción y rendimiento, según niveles de rendimiento. Primavera 2010.

Niveles de rendimiento (kg/ha sembrada)	Productores		Superficie sembrada		Producción		Rendimiento (kg/ha)
	Número	%	miles ha	Promedio (ha)	Miles t	%	
TOTAL	1.420	100,0	404,0	284	1.300,7	100,0	3.220
Más de 3.000	421	29,6	257,3	611	915,3	70,4	3.558
De 2.500 a 3.000	318	22,4	98,0	308	283,3	21,8	2.892
Menos de 2.500	682	48,0	48,7	71	102,0	7,8	2.095

Fuente: MGAP-DIEA, Encuesta Agrícola "Primavera 2010"

Área sembrada (miles de ha) y rendimiento (kg/ha) de trigo y soja



Fuente: Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012.

En el período comprendido entre los años 2002-2007 las exportaciones de trigo mantuvieron un comportamiento uniforme. En el año 2008 experimentaron un fuerte incremento en las toneladas exportadas (91%) respecto al año 2007, sin embargo los precios se redujeron. Esta tendencia creciente se mantuvo hasta 2010, año en el que las exportaciones alcanzaron su mejor comportamiento, con exportaciones que alcanzaron más de US\$ 351 millones. Para el año 2011 las ventas de este producto disminuyeron 2%. (Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012)

Exportaciones Uruguayas de trigo por país destino. Datos en U\$S miles.

Destino	2008	2009	2010	2011	Var. 2011/2010	Part. 2011
Z.F. Nueva Palmira	69.553	182.540	179.198	138.829	-23%	40%
Brasil	27.257	75.358	135.348	112.287	-17%	33%
Marruecos				20.758		6%
Argelia			3.482	18.454	430%	5%
Mauritania				11.671		3%
Uruguay			3.677	11.611	216%	3%
Mozambique				7.646		2%
Venezuela				6.928		2%
Senegal			1.823	4.272	134%	1%
Congo		8.336		3.218		1%
OTROS	21.770	7.746	27.526	8.003	-71%	2%
TOTAL	118.580	273.980	351.054	343.677	-2%	100%

Fuente: Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012.

Las exportaciones de soja evidenciaron un comportamiento relativamente similar a las de trigo. No obstante, a diferencia de las exportaciones de trigo, nunca registraron caídas. En el año 2011, las mismas ascendieron a US\$ 859 millones, lo que implicó un incremento del 22% en relación al año anterior. (Uruguay XXI Promoción de inversiones y exportaciones, 2012)

Exportaciones Uruguayas de soja por país destino. Datos en U\$S miles.

Destino	2008	2009	2010	2011	Var. 2011/2010	Part. 2011
China	33.192	50.869	143.643	369.603	157%	43%
Z.F. Nueva Palmira	261.510	387.269	444.248	272.500	-39%	32%
Uruguay		2.968	8.901	104.879	**	12%
Países Bajos			5.029	40.661	**	5%
Alemania			46.679	21.755	-53%	3%
Túnez			9.800	19.906	103%	2%
Indonesia			1.408	7.804	454%	1%
Brasil	1.654	7.719	7.461	7.363	-1%	1%
Estados Unidos		6.763	4.337	5.469	26%	1%
Vietnam			722	3.822	430%	0%
OTROS	30.996	185	33.331	5.088	-85%	0%
TOTAL	327.352	455.773	705.559	858.850	22%	100%

**Nota: Variación superior al 500%

Fuente: Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones, 2012.

La tendencia creciente que observamos en el cultivo de la soja desde la década pasada, está asociada, entre otros factores, a la implantación del paquete tecnológico de la siembra directa y la soja OGM⁷, y del empleo de una forma de comercializar novedosa que permite la venta anticipada del grano como forma de manejo del riesgo precio del producto. Bajo esta modalidad, el agricultor tiene la posibilidad de fijar el precio de venta de su grano en forma anticipada a la entrega física, lo cual le permite manejar el riesgo precio de su producto, sin que el grano exista realmente. (Gutiérrez, 2009)

La soja permite el uso intensivo de contratos forward⁸ bajo esta modalidad de venta el agricultor tiene la posibilidad de fijar el precio de venta de sus granos incluso sin que el grano exista objetivamente. De este modo, el precio final de la venta se compone de ventas parciales realizadas a lo largo del tiempo, lo cual le permite de ese modo mejorar el riesgo comercial del cultivo. (Gutiérrez, 2010)

Otra de las posibles formas de comercialización de la soja es a partir del uso de mercados futuros⁹, a partir de este mecanismo se busca manejar el riesgo del precio del grano sin el compromiso de la entrega física que exige el forward.

De acuerdo a la información brindada por informantes calificados, el uso de los mercados futuros no es tan común, porque concentran más riesgos. Es un mercado de papeles que está formalmente organizado y con todas las garantías necesarias. Es de suma cero y existen dos grandes tipos de actores en él: los "coberturistas" y los "especuladores".

Los coberturistas (actores a los que les interesa el negocio de los granos en sí, productores o compradores distribuidores, etc.) realizan "como garantía" en el mercado futuro la operación inversa a la que hacen con su producto. Así, la volatilidad que les podría "hacer perder" por sus ventas o compras es la misma que les "hace ganar" como retorno de su inversión en el mercado futuro.

Claro que esto no funciona si no existe el otro actor, el que especula con la venta y compra de contratos en el mercado futuro sin que le interese en absoluto si son granos o qué. La participación de estos actores¹⁰ es lo que asegura que el "coberturista" pueda vender sus papeles a alguien, para "cubrirse" de la volatilidad de un producto que para él si tienen interés real.

También es posible complementar ambas formas de manejo de riesgo de precio mediante el uso simultáneo de ventas forward y el uso de instrumentos financieros derivados (contratos futuros y opciones) (Gutiérrez, 2010)

Las empresas comercializadoras pueden operar con dos formas de negocio: por un lado, aquellas empresas que hacen el negocio hasta al lado del barco, que son denominados lo que "originan el grano", aunque esto no quiera decir que sean productores sino que hacen el

⁷ Sigla designada para referir a Organismo Genéticamente Modificado.

⁸ Un contrato forward es un contrato a largo plazo entre dos partes para comprar o vender un activo a precio fijado y en una fecha determinada

⁹ Las ventas en los mercados futuros cotizan en la Bolsa de Chicago.

¹⁰ Esta entrada no está limitada y en realidad implica pagar el mínimo que exigen los seguros y no la compra por el total de producto que implica un contrato de soja, que además está estandarizado, como todo lo demás.

negocio hasta al lado del barco (FAS¹¹). Por otro lado, están los negocios que se realizan una vez que la mercadería ya fue puesta en el barco, y que implican vender el grano desde el barco a mercados, son los llamados negocios FOB¹² y CIF¹³¹⁴.

Este segundo tipo de negocios exigen otras habilidades y competencias, que no suelen ser los que desarrollan los actores locales, sino que en general son desarrollados por las empresas multinacionales.

Los costos directos de la producción de soja están experimentando cierto crecimiento. Dicho crecimiento puede ser atribuido a los aumentos de los principales insumos (del orden de 25% en dólares para fertilizantes y combustible) y de la mano de obra (que aumentó un 54% en dólares entre 2010 y 2011). Asimismo, los costos poscosecha asociados a la logística se han visto fuertemente incrementados, en alguna medida por el efecto directo de la suba de sus costos como también por la creciente escasez derivada de un mayor uso (prácticamente pleno) de la infraestructura disponible. Así, capacidades portuarias saturadas o carreteras con mayor deterioro derivan en incrementos de los costos de fletes o servicios portuarios. (Souto, 2011)

Según entrevistas a informantes calificados, los costos de logística, asociados a la cosecha, el flete corto y largo, y la inspección de la calidad del producto, representan aproximadamente el 30% de su costo total. Por tanto la tecnología disponible y la coordinación son dos factores de diferenciación para “llegar a tiempo”.

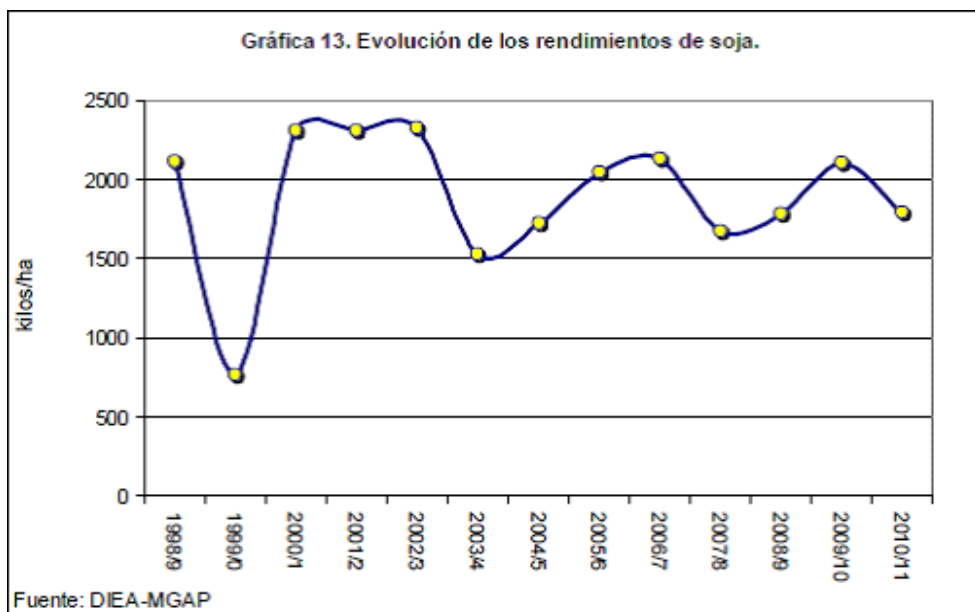
En el período 2010-2011, la productividad del cultivo registra un comportamiento deficitario, manteniéndose relativamente estancada y en niveles que resultan bajos en la comparación con la región. (Souto, 2011)

¹¹ (Free Alongside Ship - Libre al costado del buque) La abreviatura va seguida del nombre del puerto de embarque. El precio de la mercadería se entiende puesta a lo largo (costado) del navío en el puerto convenido, sobre el muelle o en barcasas, con todos los gastos y riesgos hasta dicho punto a cargo del vendedor. El comprador debe despachar la mercadería en aduana. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

¹² (Free on Board - Libre a bordo) Va seguido del puerto de embarque, ej. FOB Nueva Palmira. Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores

¹³ (Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete) La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.

¹⁴ Hay varias formas más de comercio internacional, sólo se consignan las mencionadas por los informantes calificados asumiendo que son las más comunes y relevantes.



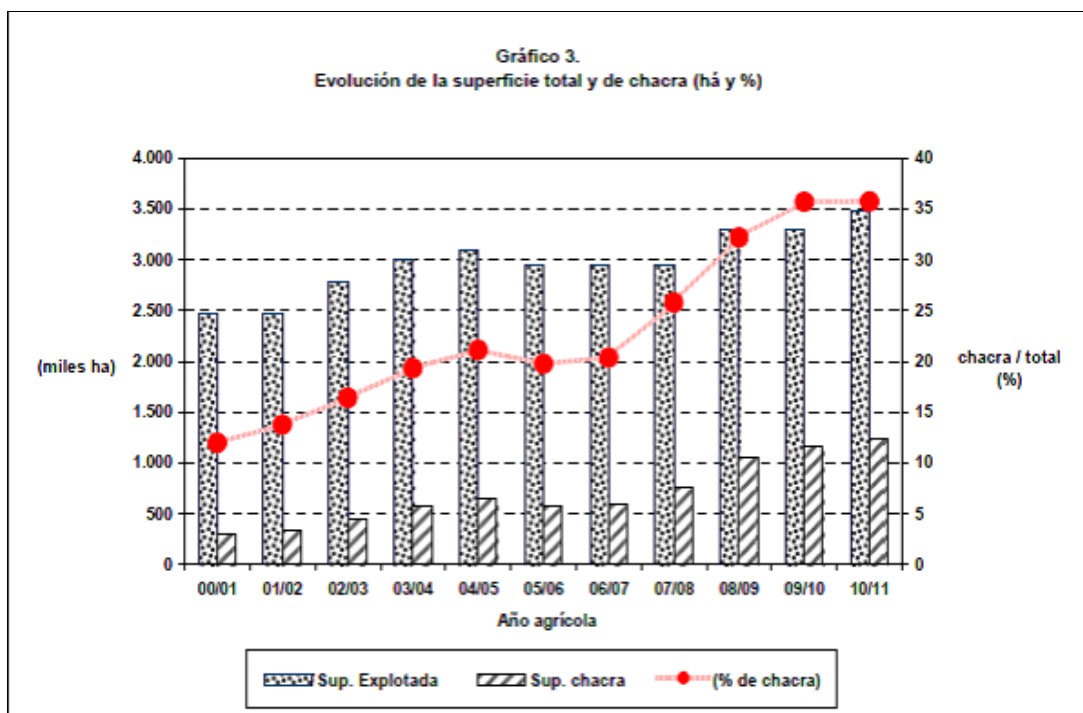
“Seguramente este comportamiento es influido en gran medida por la muy intensa expansión del cultivo, lo que implica utilizar recursos de menor potencial o bien menor cantidad o calidad de información para la gestión de la tecnología del cultivo. Sin embargo, sean cuales sean las causas explicativas, resulta evidente que la baja productividad es un problema crítico para el cultivo, en especial en coyunturas de deterioro de precios relativos como la actual.” (Souto, 2012)

No obstante, para octubre del 2012 con unas tres cuartas partes de la cosecha de soja levantada, la prensa nacional¹⁵ augura la cosecha con los mayores rendimientos de la historia y con precios ubicados por encima de los conocidos hasta el momento.

Otros indicadores en el que observamos la expansión de la agricultura son los asociados a la estructura agraria, que permitan cuantificar algunos aspectos como la evolución de la superficie de chacra y la magnitud del universo de productores responsables de la superficie agrícola, su escala empresarial, etc.

De acuerdo a los datos presentados por la DIEA-MGAP para marzo del 2011, la superficie total explotada por el universo de empresas bajo análisis, asciende para la zafra 2010/11 a casi 3,5 millones de hectáreas, habiendo aumentado 200 mil hectáreas respecto a la primavera anterior. La superficie de chacra por su parte, se incrementa en 70 mil hectáreas.

¹⁵ <http://www.lr21.com.uy/economia/1038248-soja-2012-la-mayor-produccion-el-mejor-rendimiento-y-el-maximo-precio>



Para el año 2011, unos 4.500 productores que manejan 2,6 millones de hectáreas de superficie total y son responsables de la totalidad de la agricultura de secano, concentrando 1,25 millones de hectáreas de chacra. A nivel de este grupo, la importancia relativa del área de chacra prácticamente alcanza al 50% de la superficie total explotada. (DIEA-MGAP, 2011)

Estos productores que lideran la producción de soja, utilizan para chacra la mitad de su superficie explotada, por tanto, **son productores que combinan la producción de granos con otra actividad productiva. Su esquema de producción es mixto, coexistiendo la superficie de chacra, con la producción ganadera.**

A diferencia del modelo agrícola argentino, donde los agricultores aprovechan casi toda la superficie que arriendan, en el Uruguay no toda la superficie arrendada por los agricultores puede ser tener uso para la agricultura. De acuerdo a la información brindada por informantes calificados, para los agricultores argentinos la superficie que no se puede utilizar para hacer agricultura es percibida como un "desperdicio".

Generalmente, estas tierras suelen ser aptas para ganadería, por lo que estos agricultores suelen recurrir un sistema de articulación que con la ganadería. Esta articulación entre la agricultura y la ganadería es una adaptación local al modelo que traen consigo los agricultores argentinos, responsables en gran medida de la expansión agrícola en el país.

En el grupo de los productores con chacra, en lo relativo al tamaño de su chacra, , por un lado, existen casi 3.479 productores (78% del total) que tienen menos de 100 hectáreas de chacra y detentan menos del 5% de la chacra total y en el otro extremo, **existen 213 productores (5% del total), que explotan en promedio más de 1.000 hectáreas de chacra y concentran el 73% del total de chacra.** (DIEA-MGAP, 2011)

En lo que respecta a la tenencia de las chacras, el arrendamiento mantiene su tendencia predominante, alcanzando promediamente al 54% del área agrícola. La participación relativa del arrendamiento es aún mayor en el estrato de empresas de más de 1.000 hectáreas de chacra, alcanzando al 62% del área. (DIEA-MGAP, 2011) **La forma de tenencia y de control de**

La tierra bajo la modalidad de arrendamiento, ha desplazado a la modalidad históricamente predominante, la propiedad.

Número de productores, superficie explotada, superficie de chacra y chacra promedio, según tamaño de chacra. Año 2010/2011

Tamaño de chacra	Nº de productores	Superficie			Chacra Promedio (ha)
		Explotada (ha)	De chacra		
			ha	%	
TOTAL	7.657	3.481.801	1.246.011	35,8	163
<i>Sin chacra</i>	3.104	927.403	-	-	-
Con chacra	4.463	2.554.397	1.246.011	48,8	279
Menos de 20	2.622	225.434	12.176	5,4	5
De 20 a 50	499	168.862	15.891	9,4	32
De 50 a 100	358	148.192	29.601	20,0	83
De 100 a 200	252	156.161	37.883	24,3	150
De 200 a 300	175	129.747	45.573	35,1	260
De 300 a 500	153	136.279	61.036	44,8	399
De 500 a 1.000	192	316.728	139.767	44,1	728
De 1.000 a 2.000	114	267.598	150.985	56,4	1.324
Más de 2.000	99	1.005.397	753.098	74,9	7.607

Fuente: MGAP-DIEA, Encuesta Agrícola "Primavera 2010"

Superficie de chacra por régimen de tenencia, según tamaño de chacra. Año agrícola, 2010/11

Tamaño de chacra	Superficie de chacra (ha)				
	Total	Régimen de tenencia			
		Propiedad	Arrendamiento	Aparcería	Otras formas
TOTAL	1.246.011	397.641	676.461	143.699	28.209
Menos de 20	12.176	6.588	5.400	188	0
De 20 a 50	15.891	5.983	9.267	640	0
De 50 a 100	29.601	10.610	11.976	7.015	0
De 100 a 200	37.883	21.351	11.471	5.062	0
De 200 a 300	45.573	20.271	18.024	6.287	991
De 300 a 500	61.036	35.840	15.261	8.630	1.304
De 500 a 1.000	139.767	78.853	43.985	16.865	65
De 1.000 a 2.000	150.985	60.898	54.897	32.579	2.611
Más de 2.000	753.098	157.246	506.180	66.434	23.238

Fuente: MGAP-DIEA, Encuesta Agrícola "Primavera 2010"

2. Hacia los actores.

2.1 Los jugadores en las distintas fases de la cadena sojera.

La expansión agrícola que se inicia en la década pasada, cambió sustancialmente los sistemas de cultivos y sus modelos de gestión. Tradicionalmente, se trataba de medianero y/o arrendatarios que cultivaban soja o trigo, porque constituía un sistema estable. Ese perfil fue cambiando a mediados del 2000, y actualmente la mayoría de los productores ya no son nacionales, son productores argentinos que exportan su *know how* a nuestro país, instalando sus sistemas de producción, con alguna adaptación emergente. Fueron los productores argentinos quienes instalaron en nuestro país el sistema de producción de tipo "pool de siembra"¹⁶. Estos productores no solo ocupan grandes áreas de cultivo, sino que también

¹⁶Los pools de siembra son un particular mecanismo de articulación de los factores de producción y de atracción de capitales hacia el sector. Se crean generalmente por inversores de origen urbano

realizan básicamente agricultura continua sin rotación con pasturas, motivados por su creciente rentabilidad y por las facilidades para operar que ofrecía el campo local.

De acuerdo a Gutiérrez (2010), la expansión de la soja en el esquema de producción agrícola nacional, se produjo entonces con la llegada de nuevos actores que tomaran las riendas del negocio, instalándose en todas las fases de la cadena, con énfasis en la fase agrícola y comercial. Para este autor, en una primera etapa se insertarían los agricultores argentinos, con diferentes modelos de negocios. Y la segunda etapa se caracterizaría por la instalación de las comercializadoras, con especial peso de actores multinacionales en el comercio.

Según ha sido explorado entrevistas a los informantes calificados, **actualmente estaríamos ante un proceso en el que los uruguayos están avanzando en tenencia de tierra para la agricultura y los argentinos estarían retrayéndose.** Dando un giro a la tendencia inicial en la que el proceso de expansión agrícola en el país era liderado por empresarios argentinos que arrendaban tierra para la agricultura. En el contexto de la expansión agrícola de la última década, la agricultura en su primer impulso de expansión llegó hasta tierras no agrícolas donde hacer agricultura era más costoso, porque no se cuenta con la infraestructura necesaria y porque no existe una tradición agrícola que prepare las condiciones para el desarrollo del cultivo. Según la opinión de dichos informantes, sería posible pensar que estas tierras hayan comenzado a ser abandonadas por los agricultores argentinos en una nueva etapa de organización más racional de estos empresarios.

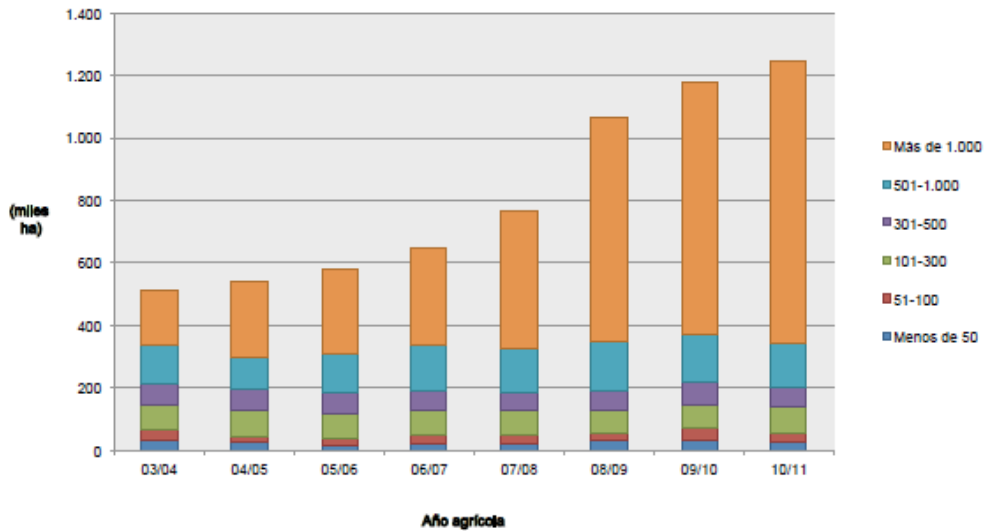
De acuerdo a los informantes calificados consultados, las multinacionales cuando llegan al país operan con una empresa local, para lograr cierta adaptación a la dinámica local. Por ejemplo, la multinacional ADM en sus primeros años en Uruguay comercializaba de forma conjunta con Barraca Erro, siendo en la actualidad empresas que compiten por el liderazgo en el ranking de las principales exportadoras del sector.

Si bien el proceso de expansión de la agricultura fue liderado por las empresas argentinas, no podemos hablar de una copia idéntica del modelo de aquel país. De acuerdo a informantes calificados consultados, las empresas argentinas debieron realizar dos adaptaciones necesarias: en primer lugar, una que ajustara su modelo a las nuevas características de los recursos naturales, y en segundo lugar, una adaptación que involucrara la necesidad de capacitación de recursos humanos.

La presencia de estos nuevos actores en el agro uruguayo generó importantes cambios en lo que respecta a la estructura agraria del sector. En base a datos de MGAP-DIEA (2011), **las empresas de más de 1000 hectáreas para el 2011, representaban el 4.7% de los productores con chacra y cultivaron el 72% de la superficie total de chacra. Siendo estas grandes empresas las que crecen, y por tanto, las que explican el fuerte crecimiento de la superficie total de chacra.**

Evolución de la superficie de chacra total y por estratos (miles de hectáreas). Período 2001/2002 a 2010/2011

agrupados bajo la dirección técnica de un ingeniero agrónomo o de empresas de profesionales especializados, para luego arrendar explotaciones y sembrar diversos campos con tecnología avanzada. De esta forma generan altas utilidades al abaratar costos vía la operatoria a gran escala, la compra de insumos a menores precios, el logro de mejores condiciones de comercialización y la disminución de los riesgos climáticos al diversificar la producción en distintos campos. Estos pooles constituyen no solo un mecanismo de inversión en el agro, sino también un instrumento para la profundización del cambio tecnológico, dado que utilizaban mayores niveles de insumos y controlaban las formas de producción con equipos de profesionales. (...)” Brasky, O. y Gelmann, J., citados por Gras y Hernández, 2011.



Fuente: MGAP-DIEA, 2011

El “nuevo agricultor” que gana predominio en el país es un grupo empresarial extranjero que busca optimizar la escala del negocio agrícola en base al uso intensivo del capital y los réditos de las economías de escala. (Gutiérrez 2010)

Según Gutiérrez (2010), estos nuevos agricultores, arriendan tierra y contratan todos los servicios para el desarrollo de la actividad agrícola en un gran número de hectáreas para de ese modo beneficiarse de la economía de escala. Para estos nuevos agricultores, la agricultura es un negocio financiero que le permite obtener una utilidad superior a los costos que tiene el capital para su financiamiento.

Según Vasallo (2011), estos agricultores tienen en general una escasa vinculación con la tierra, realizando sus actividades 4 o 5 años en determinadas tierras y luego migrando hacia otras. Las estrategias de estas empresas es hacer de sus intangibles (conocimiento sobre la producción, tecnologías de producción y de comunicación, redes de contactos) su principal activo. (Vasallo, 2011)

Sin embargo, es una cuestión aún a problematizar con que otros tipos de activos cuentan estas empresas, con quienes operan, y si el salto cualitativo en su rentabilidad está dado efectivamente por su capacidad de coordinación o por factores de otra índole.

Estas empresas llagaron al país productos de su expansión territorial, y en particular fueron atraídas por algunas características del país, como sus facilidades tributarias, el precio más bajo de la tierra en relación a los precios argentinos, el “buen clima de negocios”, infraestructura y buenas condiciones agroecológicas.

En la actualidad se encuentran presentes en nuestro país las principales empresas transnacionales en el procesamiento y comercialización de materias primas agropecuarias: ADM, Bunge, Cargil, Louis Dreyfus, entre otras. Existen también actores regionales que se dedican al comercio agrícola tales como Agronegocios del Plata y Garmet, que tienen una importante participación en el mercado de exportación de granos. Muchas de estas empresas comercializadoras, si bien tienen como principal actividad el comercio de granos, tienen tierra bajo su tenencia, generalmente vía arriendo. Por tanto, tienen injerencia en distintas fases de la cadena.

En base al trabajo de Oyhantcabal y Narbondo (2009), realizado a partir de datos del 2008, las siguientes son las principales empresas agrícolas que concentran tierras para la producción de granos en el país: El Tejar con más de 100.000 ha, Agronegocios del Plata con 40.000 ha, MSU con 16.000 ha, Perez Companc (Garmet en Uruguay) con 30.000ha, Villa Trigo (de Barraca Erro) 20.000ha, Cosechas del Uruguay 20.000ha, Ceres Tolvas 6.000ha, Adeco Agro más de 5.000ha a las que se les suma la llega reciente de CRESUD y Cályx Agro (de Louis Dreyfus).

El Tejar (de origen argentino) es la empresa agrícola que más superficie maneja en el país, trabaja diversos cultivos sobre 130.000 has (para el año 2010), en la que se desarrolla más de un cultivo por año. Como resultado de su apertura al capital privados, el aporte de fondos permitió adquirir tierras en Uruguay con lo cual hoy es propietaria del 20% del área que cultiva en este país. En el 2010, se estima que El Tejar Uruguay movía 650.000 ton. de granos¹⁷. Esta empresa fue fundada hace más de 20 años en la zona de El Saladillo, Argentina, y en la actualidad tiene presencia en Argentina, Uruguay, Bolivia y Paraguay, en donde se estima que suman 700.000 hectáreas de cultivos¹⁸.

Losgrobo-ADP (Agronegocios del Plata) es el nombre de la empresa creada en el 2003 por la asociación del grupo argentino con el uruguayo Marcos Guigou. En el 2008 era la segunda empresa agrícola del país en superficie, manejando 40.000 ha, facturando alrededor de US\$ 30 millones. Controla al menos 40 campos, la mayoría bajo arrendamiento, ubicados principalmente en el litoral. También es una empresa exportadora de granos, para octubre del 2008 exportó 66.000 ton de soja por US\$ 23,9 millones, ubicándose como quinto exportador. (Oyhantcabal y Narbondo, 2009)

Actualmente cultiva en Argentina, Paraguay y Uruguay unas 220.000 hectáreas, de las cuales 90% son arrendadas, y controla 2 millones de toneladas de granos. Solo en Argentina tiene 125.000 hectáreas sembradas, maneja 1,5 millones de toneladas de granos y factura unos US\$ 370 millones anuales. Además, cuenta con 14 plantas para acopio con una capacidad (simultanea) para 250.000 toneladas de granos, a las que se suma una planta de silos de reciente adquisición con capacidad para otras 16.000 toneladas. A Paraguay llega en el 2005 y ya maneja más de 10.000 hectáreas facturando unos US\$ 5 millones. (Oyhantcabal y Narbondo, 2009)

La presencia de nuevos actores también observa en la **etapa de la comercialización**. La mayor producción de soja hace que varias empresas trasnacionales decididas a instalarse en el país para comercializar granos, lo cual permite a los agricultores tener mayores posibilidades para colocar el grano en un entorno de una creciente competencia de los actores.

Según Uruguay XXI. Promoción de inversiones y exportaciones (2012), un total de 29 empresas nacionales, realizaron las exportaciones de trigo durante el 2011. La principal empresa exportadora fue CROP Uruguay S. A., con envío que sumaron US\$ 66,6 millones, es decir el 18% del total exportado por nuestro país. Los principales destinos de las exportaciones son Brasil, Z. F. de Nueva Palmira y Mozambique. Las exportaciones realizadas por Z. F. Nueva Palmira tuvieron como principal destino tanto en el 2010 como en el 2012 a Brasil.

De acuerdo a la misma fuente, el 86% de la venta de soja está concentrada en 10 empresas, siendo las cuatro principales Barraca Erro S.A., Corp Uruguay S.A., Cereoil Uruguay S. A. y LDC Uruguay S.A. El principal destino exportado es China que pasó de representa el 20% de las exportaciones en el 2010 al 43% en el 2011. También cabe destacar el crecimiento que han tenido en los últimos años los Países Bajos como destino de las exportaciones de soja. La soja

17 Referencia en: http://www.elpais.com.uy/suplemento/economiaymercado/estado-no-debe-interferir-en-actividad-empresarial/ecoymer_487552_100510.html

18 Referencia en: <http://www.edicionrural.com/ampliada.aspx?ID=1347>

que se exporta desde nueva Palmira tiene como principal destino China, Países Bajos, Venezuela y Alemania.

Exportaciones uruguayas de soja por empresa exportadora. Datos en U\$S miles.

Empresa	2008	2009	2010	2011	Var 11/10	Part. 2011
BARRACA JORGE W ERRO S.A.	64.106	89.545	132.428	157.868	19%	18%
CROP URUGUAY S.A.	79.033	73.067	77.051	115.478	50%	13%
CEREOIL URUGUAY S.A			68.944	112.293	63%	13%
LDC URUGUAY S.A.	40.426	53.870	68.013	91.460	34%	11%
GARMET S.A.	48.197	58.149	72.949	88.248	21%	10%
KILAFEN S.A.	16.475	27.001	38.607	46.130	19%	5%
ADM URUGUAY	2.765	9.711	45.738	39.730	-13%	5%
COOP. AGRARIA NACIONAL	18.099	21.707	31.344	33.680	7%	4%
ADP S.A.	23.895	44.969	55.377	30.094	-46%	4%
TAFILAR S.A.	514	426	8.824	27.050	207%	3%
OTROS	34.842	77.328	106.284	116.819	10%	14%
TOTAL	327.352	455.773	705.559	858.850	22%	100%

Fuente: Uruguay XXI Promoción de inversiones y exportaciones, 2012.

Barraca Erro fundada en 1967 es una de las principales empresas que operan en la cadena. Se dedican a la provisión de insumos, exportación de granos, asesoramiento técnico, elaboración de raciones para animales y siembra de cultivos. La empresa posee una gran capacidad de acopio de granos, lo que le permitió posicionarse como la principal exportadora del país, en la zafra de 2008 exportó US\$ 64,1 millones para 153.000 ton, lo cual representaba el 21% del mercado. Cuenta con 14 silos propios con una capacidad de 72.000 ton., a esta capacidad se le suman 12 plantas que contrata a terceros distribuidas en el país, con una capacidad de 106.000 ton. Su capacidad total de acopio significa que casi una cuarta parte del total de soja producida en el país por año puede ser acopiada por la empresa. (Oyhantcabal y Narbono, 2009)

Bunge¹⁹ es una compañía comercializadora holandesa, fundada en 1818. En 1884 la empresa se traslada a Argentina bajo el nombre de Bunge & Co. Hoy en día es una de las tres empresas más grandes en el sector de procesamiento, logística y comercialización de granos. Actualmente la trasnacional se concentra en el procesamiento, almacenaje, acondicionamiento, transporte y exportación de granos oleaginosos y sus derivados. Así como en la producción de azúcar y etanol en Brasil, y a la producción y distribución de fertilizantes para los agricultores de América del sur y de América del Norte. Cuenta con numerosas plantas procesadoras e instalaciones portuarias en los tres países que son foco central de su actividad económica: EEUU, Argentina y Brasil. Sus ganancias han ido en aumento, y para el 2011 se estima que sus ganancias eran de US\$1.154 millones.²⁰ (Oyhantcabal y Narbono, 2009)

ADM es la corporación cerealera más grande de EEUU. Nace en Minesotta a principios del siglo XX como procesadora de la semilla de lino para la obtención de aceites. La compañía es uno de los mayores procesadores mundiales de semillas oleaginosas, maíz, trigo, cacao y otros productos agrícolas y es líder en la fabricación de aceite vegetal, harina de proteína,

¹⁹ Referencia en: http://www.bunge.com/bg2011/home_flash.html

²⁰ En el Informe realizado en el 2006 por Oyhantcaval y Narbono la empresa Bunge aparece como una de las principales empresas que operan en la cadena sojera. No obstante, en el Informe presentado por Uruguay XXI, dicha empresa no está registrada en el ranking de las principales empresas exportadoras del sector.

edulcorantes de maíz, la harina, el biodiesel, etanol, y otros servicios de valor añadido de alimentos e ingredientes de alimentos. Su especialización en el procesamiento de granos y la adquisición de numerosas empresas de la industria agrícola y alimenticia, le ha permitido desarrollarse en la producción de numerosos subproductos químicos. (Oyhantcabal y Narbondo, 2009)

En la actualidad cuenta con fábricas en Brasil, Bolivia y con oficinas comerciales en Paraguay, Argentina y Uruguay. La expansión del negocio de semillas oleaginosas en América del Sur, incluye una planta de fertilizantes en Paraguay, una planta de biodiesel en Brasil y el puerto de Nueva Palmira en Uruguay. En el 2011 su beneficio bruto es de US\$ 4.300 millones, es el exportador más grande de soja en Brasil, Paraguay y Bolivia.²¹

Cargill es una trasnacional estadounidense, fundada en 1865, que se ha constituido como la mayor procesadora de semillas oleaginosas a nivel mundial. Su principal actividad es el comercio y procesamiento de cereales y oleaginosos para la obtención de harinas, aceites y agrocombustibles. Comienza a expandirse por América Latina a partir de 1965, invirtiendo en la producción y procesamiento de semillas híbridas en Brasil. En 1996, la empresa se autodefinía como la compañía agrícola más grande de Brasil con 20 plantas productoras, 59 instalaciones de diverso tipo y 4.500 empleados. En el 2000 declaró ser el principal exportador de soja y de azúcar de Brasil.

Por las operaciones realizadas en el 2012, las ganancias del grupo fueron de US\$ 1.17 billones, un 56% menos que el año anterior. En el mismo año ha desplegado en inversiones de capital US\$ 4 billones, principalmente en los mercados de Asia del Pacífico, América Latina y EEUU.²²

Desde el 2004, la compañía uruguaya Cereoil con más de una década de experiencia en el sector, se asocia a la empresa intencional Cargill, formando una join venture, Crop Uruguay S.A.

Louis Dreyfus es una trasnacional de origen francés, fundada en 1851, y ha sido controlada mayoritariamente por la familia Louis Dreyfus. Sus actividades se concentran en el procesamiento, negociación y comercialización mundial de commodities agrícolas. Una de las regiones en donde ha tenido mayor expansión en Sudamérica, principalmente en Brasil y Argentina. En América del Sur producen una parte sustancial de los productos de granos y soja comercializados en los mercados internacionales. En los últimos años este grupo ha establecido importantes negocios con otros gigantes del procesamiento y comercialización de granos, en 1993 se asoció con ADM, y posteriormente con Cargill con quien conformó la empresa LDC para combinar sus operaciones. (Oyhantcabal y Narbondo, 2009)

La empresa Garmet S.A. es propiedad del grupo argentino Perez Compac, uno de los principales grupos económicos de dicho país. En Uruguay posee arriba de 30.000 ha en propiedad, dedicadas a la producción de carne o soja. El grupo cuenta con silo en Mercedes, en el 2008 fue el tercer exportador con US\$ 51,4 millones, así como el tercer exportador de Soja con 117.500 TON por US\$ 48,2 millones. El grupo es también propietario del frigorífico de San Jacinto, que en el 2008 fue uno de los principales exportadores de carne en el Uruguay con US\$ 144.000. Las ventas anuales de Grupo Perez Compac a través de la empresa de la rama agroindustrial Molinos superan los US\$ 1.700 millones, de los cuales un 62% corresponde a la venta de productos en granel, y el 28% restante deriva de la venta de productos con marca. (Oyhantcabal y Narbondo, 2009)

²¹Referencia en:

http://www.adm.com/enUS/investors/shareholder_reports/2011AR/Pages/default.aspx

²² Referencia en:

<http://www.cargill.com/wcm/groups/public/@ccom/documents/document/na3065958.pdf>

Estas empresas de origen extranjero controlan una porción muy significativa de la industria de procesamiento y comercialización de granos de cereales y de soja en particular, y posiblemente sean actores con una incidencia sustantiva sobre el funcionamiento de la cadena, con amplios márgenes de rentabilidad en los países en donde se instalan.

La **fase de acopio** del complejo sojero, al igual que la etapa de procesamiento y comercialización, se encuentra fuertemente concentrado y transnacionalizado. Según el estudio realizado por Oyhantcabal y Narbondo (2009), para el 2008 las cinco mayores firmas exportadoras acumulaban el 74% de la soja comercializada, de ellas Barraca Erro, la principal exportadora controla el 21%. Las transnacionales Cargill, Louis Dreyfus y ADM, son actores relevantes en el negocio y se encuentran entre los principales exportadores.

La **fase pre agrícola** es la encargada de proveer insumos necesarios para la producción de los agricultores sojeros. Existe una importante concentración en esta fase de la cadena, algunas de las más importantes son Barraca Erro, COPAGRAN, Nidera, Crop, ISUSA, entre otras. De estas empresas Barraca Erro y Crop tienen una considerable presencia en la fase de acopio y de exportación.

3. El caso uruguayo

3.1 El modelo de producción agrícola: ¿el caso uruguayo?

En este modelo agrícola, además de la presencia de nuevos actores, se configura un nuevo esquema de actividad donde se sustituyen algunas pautas de funcionamiento de tipo tradicional. Para el caso argentino, un estudio realizado por Bisang et al (2008), plantea una serie de elementos que buscan caracterizar un nuevo modelo de la actividad agrícola que estaría sustituyendo el modelo tradicional y verticalizado. En una descripción ideal de este modelo de organización de la producción plantea las siguientes características:

1. quien desarrolla las actividades agrícolas es independiente de quien posee la propiedad de la tierra
2. existen empresas que contratan tierras y servicios para desarrollar la actividad (las Empresas de Producción Agropecuaria);
3. se desverticalizan las actividades de la antigua Explotación Agropecuaria y cobran mayor presencia los proveedores de servicios e insumos
4. los contratos (bajo diversas formas) son el sustento de los intercambios (productivos, comerciales, tecnológicos)
5. la tecnología (además de las dotaciones naturales) gana relevancia como sustento de la competitividad, ahora con un fuerte peso exógeno en su suministro
6. del producto (granos) se demanda tanto más cantidad, como calidad y diferenciación.

Esta serie de lineamientos que el autor describe supone la relación entre la presencia de un nuevo mapa de actores y la configuración de una nueva dinámica de funcionamiento. Para el caso Uruguayo, posiblemente ya estemos presenciando algunos de estos procesos referidos, en distinta escala y magnitud.

En el modelo que el autor describe para el caso argentino, las llamadas empresas de producción agropecuarias constituyen el nodo central de la red, y a su vez comparten relevancia con algunos de los ofertantes de insumos, altamente concentrados, y con los agentes financieros. Estas empresas de producción agropecuaria conforman un universo de

empresas cuya actividad consiste en desarrollar los trabajos de siembra, mantenimiento, recolección y (eventualmente) almacenamiento y posterior recolección de los cultivos; por lo general, no tienen tierra propia, cuentan con equipos (o subcontratan las diversas actividades) y detentan conocimientos relevantes asociados con las nuevas tecnologías de producción.

Estas empresas organizan todos los activos disponibles en el mercado de forma tal que puedan controlar los riesgos y obtener cierto margen de beneficio. De acuerdo a Bisang (2008) la capacidad de coordinación de estas empresas y su conocimiento del funcionamiento del sector, son ejes centrales de su actividad y posiblemente sean su mayor potencial.

Para el caso uruguayo, aun no estamos en condiciones de establecer el funcionamiento de estas empresas y su capacidad de injerencia en la articulación del resto de la cadena. No obstante, es posible que puedan encontrarse ciertas similitudes, pero también algunas distancias respecto al modelo argentino. De acuerdo a las entrevistas realizadas a informantes calificados, el modelo de agricultura que traen al país los empresarios argentinos experimenta necesariamente una serie de adaptaciones que estarían presentando ciertos corrimientos al tipo ideal analizado por Bisang para el caso argentino.

Como ya fue mencionado anteriormente, una primera adaptación que realizan dichas empresas es respecto a los recursos naturales, particularmente a las características del suelo. En Argentina generalmente toda la tierra arrendada para hacer agricultura es aprovechable, sin embargo en nuestro país es frecuente que deban combinarla con la ganadería para aprovechar la tierra que no es útil para su negocio original. Esto sucede aún más notoriamente en tierras tradicionalmente no agrícolas que en la expansión de la agricultura las convierta en nuevas tierras agrícolas.

La otra adaptación necesaria es en lo que refiere a los recursos humanos. En la primer etapa de expansión, existía en nuestro país cierta capacidad ociosa de personal capacitado (ingenieros agrónomos), pero no ha sido así en los últimos años en los que por parte de las empresas se plantea la dificultad que les presenta la ausencia de personal capacitado disponible en el tiempo y el lugar necesario para los tiempos ágiles de este tipo de negocio.

La necesidad de capacitar el personal local e incluso en algunos casos importarlo para cargos de tipo gerenciales es una adaptación que estas empresas tienen que realizar para replicar su forma de operara en nuevos territorios

4. Bibliografía

- Acosta, S. (et al) Cadena agroindustrial de la soja. Informe. FAGRO, UdelaR. Montevideo.
- Arbeletche, P. y Carballo, C. (2009) La expansión de la agricultura en Uruguay. Algunas de sus principales consecuencias. Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo.
- Bisang, R. (2008) Una revolución (no tan) silenciosa. Llaves para pensar el agro en Argentina. Publicación en Desarrollo Económico. No 190-191. Vol. 48.
- DIEA-MGAP (2011) Encuesta agrícola. Primavera 2010. Serie de encuestas 301.
- Errea, E. (et al) (2011) Nuevas instituciones y modelos de organización empresarial. Universidad Católica. Montevideo.
- Gabinete Productivo. OPYPA. Cadenas de valor (I) (2009)
- Gras, C. y Hernández, V. (2009) La Argentina rural. De la agricultura familiar al agro negocio. Buenos Aires: Biblos.
- Gutiérrez, G. (2009) Crecimiento y nuevas formas de gestión en la agricultura. OPYPA
- Uruguay XXI Promoción de inversiones y exportaciones (2012) Trigo y oleaginosos.
- Saavedra, C. (2011) Un siglo de agricultura. DIEA-MGAP.
- Souto, G. (2011) Oleaginosos y derivados: situaciones y perspectivas. OPYPA.
- Souto y Tommasino (2011) La expansión de la agricultura y su relación con la aptitud agrícola de los suelos. OPYPA.