

## DINÁMICA DEL AGRONEGOCIO AGRÍCOLA EN URUGUAY: DESDE LA CONCENTRACIÓN PRODUCTIVA HACIA LA DESCONCENTRACIÓN

Fecha de Recepción  
10/05/2022

Fecha de Aceptación  
23/08/2022



Arbeletche, Pedro

Universidad de la República de Uruguay - Facultad de Agronomía (UDELAR)  
arbe19@fagro.edu.uy  
Uruguay

**ORCID ID**

Ingeniero Agrónomo, (FAGRO – UDELAR). Master en Economía - Universidad Di Tella, Argentina; Doctor en Economía - Universidad de Alicante (España). Profesor titular de Agronegocios, Departamento de Ciencias Sociales - Facultad de Agronomía (Udelar), responsable de cursos de Teoría Económica, Gestión de Empresas y Formulación de Proyectos. Coordinador Académico Carrera Agronomía CENUR-LN. Docente Maestría y Doctorado de Ciencias Agrarias, integra el Colegio de Posgrado y pertenece al Sistema Nacional de Investigadores (Nivel 1). Investigador senior en temas relacionados a Economía Agrícola y Desarrollo Rural. Integrante Comité Coordinador Red PP-AL y Consejo Editor Revista Pampa. Revisor de proyectos, artículos y evaluador universitario.



Pintos, Milton

Universidad de la República de Uruguay - Facultad de Agronomía (UDELAR)  
miltonpintos@hotmail.com  
Uruguay

**ORCID ID**

Profesión Ingeniero Agrónomo, egresado de la Facultad de Agronomía (FAGRO) de la UDELAR (Uruguay). Actualmente estudiante de Maestría en Economía Agraria de la Facultad de Agronomía de la UBA (Argentina). Me desempeño como Docente e Investigador en el Departamento de Ciencias Sociales de FAGRO-UDELAR, participando en los cursos de Gestión de Empresas Agropecuarias y Taller IV Ganadero-Agrícola EEFAS. Mi principal línea de investigación aborda las cadenas de valor agropecuarias, siendo actualmente responsable de proyecto de iniciación a la investigación, financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica, denominado “descripción y análisis de la cadena de valor de oleaginosos en Uruguay”.

## Resumen

El sector agropecuario de Uruguay ha sufrido importantes transformaciones en los últimos 20 años como consecuencia de la incorporación y crecimiento de la producción de soja. La aparición de capitales de origen extranjero y transnacional, llevó a que las grandes empresas, comenzaran a dominar el sector productivo y todos los eslabones comerciales tanto en el suministro de insumos, como en la comercialización del producto, desplazando a la producción nacional. Se da así un fuerte proceso de concentración de la producción, donde parecían no existir las deseconomías de escala en estas producciones. Sin embargo, la caída del precio de los granos desde la mitad de la segunda década de este siglo puso freno a este crecimiento y se comienzan a darse procesos de desconcentración, recuperación de espacios por parte de actores nacionales, con escalas menores, con un regreso a la diversificación mediante la producción combinada de agricultura y ganadería. Los índices de concentración muestran este fenómeno, al mismo tiempo que se verifica un retiro de la producción transnacional de la producción directa, manteniendo e incrementando su dominio en el sector de la cadena vinculado a la comercialización de productos y el suministro de insumos.

Palabras Clave: Expansión agrícola; Agronegocio; Uruguay.

**THE DYNAMICS OF AGRIBUSINESS  
IN URUGUAY: FROM PRODUCTIVE  
CONCENTRATION TOWARDS  
DECONCENTRATION**

**DYNAMIQUE DE L'AGRO-INDUSTRIE  
AGRICOLE EN URUGUAY: DE LA  
CONCENTRATION PRODUCTIVE VERS LA  
DÉCONCENTRATION**

**Abstract**

The agricultural sector in Uruguay has been undergoing dramatic changes in the last 20 years due to the incorporation and growth of soybean production. Furthermore, the emergence of foreign and transnational capital led to large companies beginning to dominate the productive sector and all the commercial links, as in the supply of inputs to market the product, displacing national production. Therefore, there was a strong concentration process in the production process, where there seemed to be no diseconomies of scale in these productions. However, the fall in the price of grains since the middle of the second decade of this century put a stop to this growth. A process called “deconcentration” also began to take place, as well as the recovery of spaces by national actors, with smaller scales, with the

**Résumé**

Le secteur agricole en Uruguay a subi d'importantes transformations au cours des 20 dernières années en raison de l'incorporation et de la croissance de la production de soja. L'apparition de capitaux d'origine étrangère et transnationale a conduit les grandes entreprises à commencer à dominer le secteur productif et tous les liens commerciaux, tant dans l'approvisionnement en intrants que dans la commercialisation du produit, déplaçant la production nationale. Ainsi, il y a un fort processus de concentration de la production, où les déséconomies d'échelle ne semblaient pas exister dans ces productions. Cependant, la chute du prix des céréales depuis le milieu de la deuxième décennie de ce siècle a mis un coup d'arrêt à cette croissance et des processus de déconcentration ont commencé

return to diversification through the combined production of agriculture and livestock. Finally, the concentration indices show this phenomenon, while transnational production is withdrawing from direct production, maintaining and increasing its dominance in the chain sector linked to the marketing of products and the supply of inputs.

Key Words: Agricultural expansion; Agribusiness; Uruguay.

à se mettre en place, de récupération des espaces par des acteurs nationaux, à plus petite échelle, avec un retour à la diversification grâce à la production combinée de l'agriculture et de l'élevage. Les indices de concentration montrent ce phénomène, en même temps que la production transnationale se retire de la production directe, maintenant et augmentant sa prédominance dans le secteur de la chaîne liée à la commercialisation des produits et à la fourniture des intrants.

Mots-clés: Expansion agricole ; secteur agroalimentaire; Uruguay.

## Introducción

En el sector agrícola del Uruguay a partir del comienzo del siglo XXI se da un fuerte crecimiento económico y productivo, generado básicamente por la expansión del cultivo de soja, que con su impulso y dinámica fue generando condiciones para la modernización del sector agropecuario, con incorporación tecnológica, nuevos modelos de negocios y con importantes procesos de concentración y extranjerización de los distintos componentes de la cadena de valor. Cada uno de estos segmentos han tenido reacciones y comportamientos diferentes que son los que pretendemos analizar en este artículo. El proceso de agriculturización que se da en Uruguay, tiene características similares a los ocurridos en Argentina y Paraguay y se puede enmarcar dentro de los que se conoce como avance del modelo de agronegocios en la región. Este modelo, que está basado en una lógica de acumulación y producción, redefine el control sobre los recursos productivos y en su desarrollo involucra a una diversidad de actores (Gras y Hernández, 2013; Figueredo et. al. 2019; Guibert et al. 2011). En Uruguay, este modelo, generó una dinámica de crecimiento y de concentración productiva, que no tiene precedentes y la misma está generada a partir de la incorporación de los productos de la innovación (la siembra directa, la agricultura continua, etc.); la biotecnología (a través del uso de los transgénicos); las tecnologías de la información y comunicación y el aprovechamiento de ciertos útiles legales como es la ley de inversiones, promulgada por el Poder Ejecutivo en 1998, que permitió acceder a ciertas exoneraciones impositivas o renuncias fiscales como beneficio por invertir en el sector. De esta manera existe un fuerte impulso de inversiones, innovaciones tecnológicas y organizativas, con crecimiento productivo, con aumento de exportaciones, que generan cambios en el uso del suelo, en la estructura agraria y las empresas, y la aparición de nuevos actores en todas las fases de la cadena agropecuaria. Este proceso puso fin a una prolongada trayectoria previa de reducido crecimiento sectorial que se dio durante la segunda mitad del siglo XX, y lo que ha sido calificado por múltiples investigadores, como el periodo de estancamiento agropecuario, conformando de esta manera un perfil mucho más diversificado del sector (Piñeiro y Moraes, 2008; Errea et. al, 2011; De los Campos y Pereira, 2002; Cardeillac y Juncal, 2017; Oyhantçabal y Narbondo, 2018). Este crecimiento agrícola generó fuertes desafíos para los sectores tradicionales de la producción agropecuaria, principalmente para la



producción pecuaria, ya que al tener que competir intensamente por los recursos exigió una modernización importante y la búsqueda de mayor intensificación en el uso de la tierra.

No hay que desconocer que todo este proceso se desarrolló en un contexto internacional muy favorable, con fuerte aumento de la demanda y de los precios de los *commodities*, principalmente de la región del sudeste asiático.

En el caso de Uruguay, Figueredo et al. (2019) y Arbeletche, P (2020) identifican tres etapas en este proceso de cambio y crecimiento, la primera fue la de instalación del modelo y que transcurre entre los años 2000 y 2006, caracterizándose con el ingreso de empresas extranjeras, principalmente de capital argentino, un proceso de financiarización del negocio, tercerización de muchas de las actividades productivas y un sistema de acceso a la tierra bajo la forma de arrendamiento, con pago de renta adelantada a los dueños de la tierra, provocando así, el desplazamiento de productores locales, con menor capacidad financiera y donde muchos de ellos, además, presentaban importante deudas, principalmente con la banca y por lo tanto con grandes problemas de liquidez y financiamiento de corto plazo. Luego se da una segunda etapa (2006-2013), que es la de consolidación del modelo y donde las condiciones del negocio cambian y las grandes empresas priorizan la escala y el control de costos a través del manejo de grandes volúmenes de producción, y como una forma de mantener el control del negocio. Esta etapa tiene un importante aliado, que es el incremento de los precios internacionales de los *commodities* (en especial de la soja) y el resultado de que la competencia local ya había sido controlada. Posteriormente, se comienza a dar una caída de los precios agrícolas a nivel internacional, lo cual junto a las regulaciones al uso del suelo que impone el gobierno uruguayo, como forma de controlar los importantes procesos de pérdida de suelos que estaba generando la agricultura continua y aunado a un incremento de los costos de algunos insumos importantes (como los fertilizantes), generan un paulatino proceso de retracción, con retiro de muchas empresas extranjeras. Conjuntamente a este problema, se comienzan a manifestar caídas de productividad, sobre todo en los suelos de menor potencial y a requerirse mayores necesidades de fertilizantes, como consecuencia de la utilización de sistemas de agricultura continua y siembra directa a lo largo de los años. (Ernst y Siri, 2010)

Esta situación lleva a que se dé, también, una reducción del área sembrada por cada una de las empresas de mayor escala, lo cual se puede suponer que ocurre porque comienzan a aparecer los fenómenos de deseconomías de escala. Como consecuencia inmediata, se da un retiro de las empresas transnacionales de la fase agraria, ya que las mismas habían comenzado a operar directamente en la producción agraria durante la fase de expansión, y por tanto comienzan a retirarse y concentrarse en los dos extremos de la cadena, ya sea en la provisión de insumos y en el control del almacenaje y comercialización del producto en el mercado exterior. Este proceso es acompañado por un importante recambio de productores, donde los contratistas de maquinaria vuelven a ingresar a la producción directa, de la cual habían sido desplazados en la primer etapa y surgen, tardíamente pequeños “*pooles* de siembra” controlados por profesionales del agro y basados en una producción donde se provee del conocimiento y se utilizan recursos financieros de posibles inversionistas y/o mediante la financiación por los propios proveedores de insumos y ventas anticipadas en los mercados de futuros (Figueredo et. al. 2019; Arbeletche, P. 2020).

Este modelo de desarrollo uruguayo supone un uso intensivo de la tierra, por lo que se generó una fuerte valorización de este activo a partir de los comienzos del siglo XXI, lo que le plantea al país dilemas y desafíos relevantes que deben ser asumidos por la política pública relacionada al sector agropecuario. Entre estos desafíos se encuentra la necesidad de asegurar una correcta preservación del suelo, lo cual fue asumido por el Estado mediante la promulgación de decretos que regulaban el uso del suelo, teniendo en cuenta que, una importante superficie de cultivos es realizada bajo regímenes de medianería y/o arrendamiento. Por otro lado, están los desafíos que imponen los fenómenos de concentración y extranjerización de la tierra.

### **Materiales y métodos**

La metodología utilizada para llevar adelante el trabajo estuvo basada en la revisión bibliográfica de trabajos, entrevistas a operadores y actores del sector agrícola, y el procesamiento de información secundaria y reprocesamiento de microdatos de encuestas e información de aduanas.



El trabajo se genera a partir de datos publicados por el Ministerio de Ganadería y Agricultura (MGAP), generados a partir de las Encuestas agrícolas que lleva adelante la Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA); del reprocesamiento de los microdatos de las propias encuestas; de información de comercio exterior generada a partir de la información que procesa la Dirección de Aduanas y del re procesamiento de los Registros de compra-venta de tierras y arrendamientos que hace DIEA a partir de los Registros Catastrales.

La distribución de la agricultura por regiones se realizó basándose en una regionalización basada en zonas con distinta aptitud agrícola, que tradicionalmente han sido usadas en distintos análisis de la agricultura por zona. Las zonas litoral sur y norte se corresponden con zonas de alta aptitud y con una larga historia de producción agrícola y con cercanía a los puertos de exportación. Las zonas norte y centro son nuevas zonas productivas que por su menor aptitud y lejanía a puertos y que representan las zonas de expansión de la agricultura y posterior retracción.

Para estimar los niveles de concentración de superficie de agricultura y total de las empresas agrícolas, se elaboró el Índice de Gini para distintos años que marcan distintas etapas de la evolución agrícola y para el análisis del comercio exterior se utilizó el índice de *Herfindahl-Hirschman* (Cámara de Industrias, 2019).

El Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) pondera el peso de cada empresa en el total de las exportaciones, haciendo que aquellos exportadores menos relevantes tengan poca influencia en el indicador. La construcción del índice se basa en sumar el cuadrado de la participación de cada empresa en el total, tal como se muestra a continuación:

$$IHH = \sum e_i^2$$

Donde  $e_i = (X_i/X_T) * 100$  indica la participación de las exportaciones de la empresa  $i$  en el total exportado por el país en un año  $T$ .

El Índice IHH mide el grado de concentración o diversificación de las exportaciones. Varía entre 0 y 10.000, significando que cuanto mayor es el resultado, mayor es la concentración. Se

establece que si el resultado es superior a 1.800 la concentración es alta, entre 1.000 y 1.800 la concentración es moderada y si el resultado es inferior a 1.000, no se considera que las exportaciones estén concentradas.

Para el estudio de los plazos de los contratos de arrendamiento y precios de la tierra se realizaron los análisis de las evoluciones a partir de la construcción de planillas electrónicas con la información existente y disponible a nivel público.

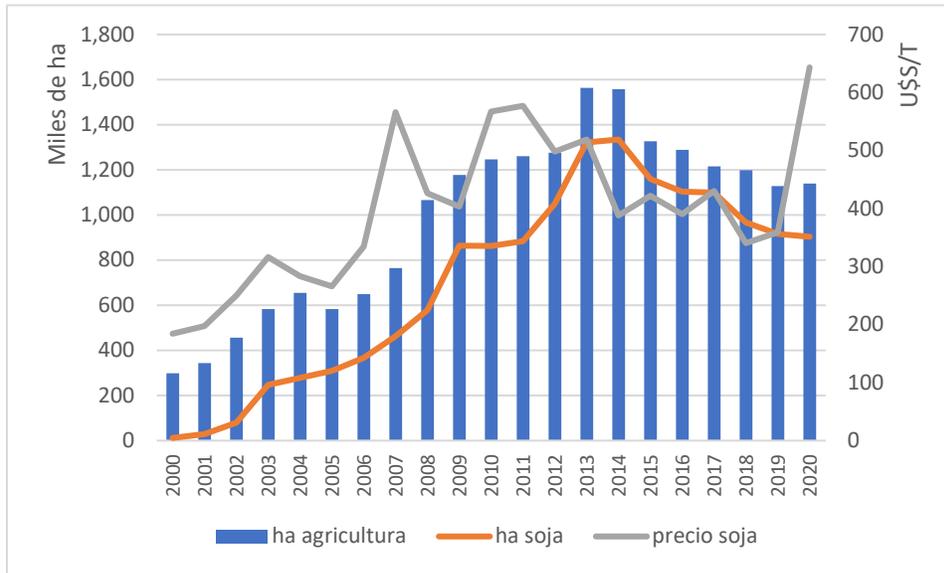
Todo el trabajo está basado en el análisis del periodo 2000 a 2020.

## Resultados

Mostraremos ahora los principales resultados que surgen del trabajo y básicamente analizaremos los procesos de concentración, la distribución de la producción y cuáles son las estrategias de los principales actores que están llevando a cabo el proceso productivo en la fase agraria. También analizaremos los efectos generados sobre el valor de la renta y precio de la tierra durante el período que se dispone información.

### Área agrícola y cultivos

Como se observa en la figura N° 1 el área agrícola en Uruguay se multiplicó por cuatro en el período analizado, llegando en su momento de máxima expresión a multiplicarse por cinco. La soja fue el motor de este crecimiento, pasando de ser menos del 5% del total del área cultivada a comienzos del siglo, a llegar a niveles del 85-90% en el periodo de mayor expansión (2013/14) y ubicarse en la actualidad en un 80% del total de área agrícola.



**Figura N° 1:** Evolución del área agrícola, sojera y precio de la soja

**Fuente:** Elaborado en base a datos de DIEA-MGAP y Cámara Mercantil.

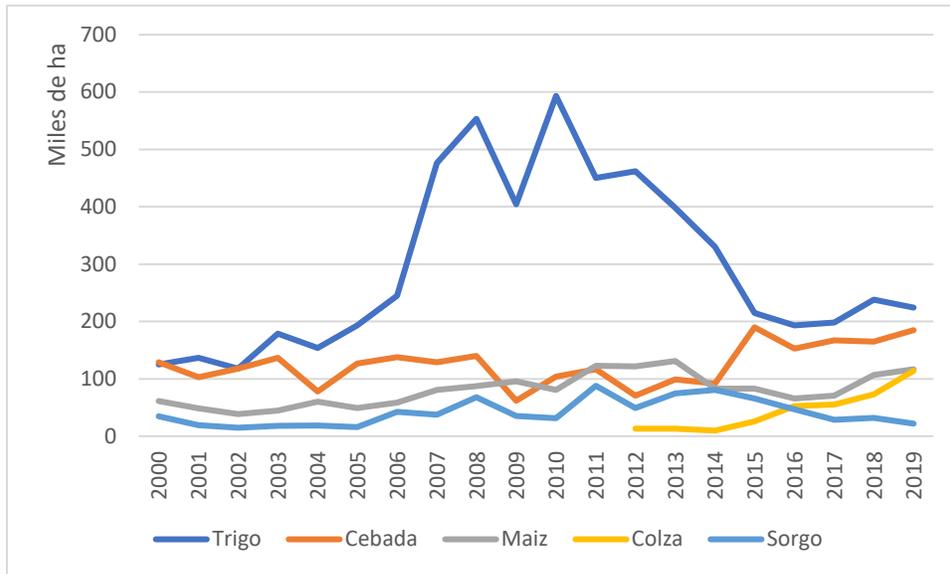
Esta figura N°1, a su vez permite visualizar que existe una fuerte relación entre el incremento del área sojera y el precio de la soja, la cual reacciona con un retraso de entre uno y dos años a las señales que le provee el mercado. Es por eso, que en el periodo actual (2020/21) se ha comenzado a generar un nuevo aumento del área sojera, pero más atenuado que en períodos anteriores, debido principalmente a dos factores: las reglamentaciones en el uso del suelo que limitan la utilización de ciertas combinaciones de cultivos en suelos de aptitud media y al cambio de actores que ocurrió en la segunda mitad de la década 2010/20, donde los grandes “jugadores”, retrocedieron en el área que realizaban y cambiaron de estrategia, pasando de la especialización en agricultura a sistemas más diversificados. En estos nuevos sistemas se complementa la agricultura con la ganadería, con un doble propósito, por un lado, disminuir el riesgo empresarial a través de una actividad menos variable en su producción, como es la ganadería y por otro lado utilizar en muchos casos, la producción de los granos forrajeros (maíz y soja) que necesariamente deben incorporar en sus rotaciones. En este sentido, todo

parece indicar que las economías de escala operaron y las superficies totales cultivadas por una misma empresa tuvieron que disminuir. Los elementos de logística, riesgo, distancias a puerto, multi-localización tuvieron su efecto sobre el resultado económico y generaron esas reducciones de superficie.

Los otros cultivos agrícolas tradicionales (trigo, cebada, maíz, sorgo, etc.), si bien se incorporaron en muchos casos, como doble cultivo con la soja, no tuvieron mayor crecimiento, salvo en el período 2008-2012, donde el área, principalmente de trigo se vio incentivada por el alza de los precios a nivel internacional y las posibilidades de realizar doble cultivo sobre la misma tierra, disminuyendo de esa manera los efectos de los costos de la renta sobre el cultivo principal que era la soja. (Figura N° 2).

Posteriormente a ese periodo, las restricciones para el doble cultivo impuestas por las reglamentaciones de uso del suelo que impuso el gobierno de Uruguay, más la caída de precios, hicieron que la realización de cultivos de invierno también disminuyera en forma importante (Figura N° 2).

A partir de 2017, surge otro cultivo de invierno, la colza, que gracias a los altos precios obtenidos en la comercialización y las ventajas que presenta para el doble cultivo, y además, asociado a una fuerte demanda generada desde dos empresas, una estatal (ALUR) y una privada (UPM), promoviendo el cultivo bajo regímenes de contrato, hizo que se incrementara en forma muy importante su siembra, llegando en la zafra 2021 a 150.000 ha. La colza tiene como ventajas, su ciclo, que permite una cosecha muy temprana en la primavera, permitiendo de esa manera que la siembra de la soja “de segunda”, se realice en una época mejor para el cultivo y no tan tardía, como cuando se realiza sobre los cultivos de cebada o trigo y a su vez los rastrojos que dejan son mucho más fáciles de laborear.

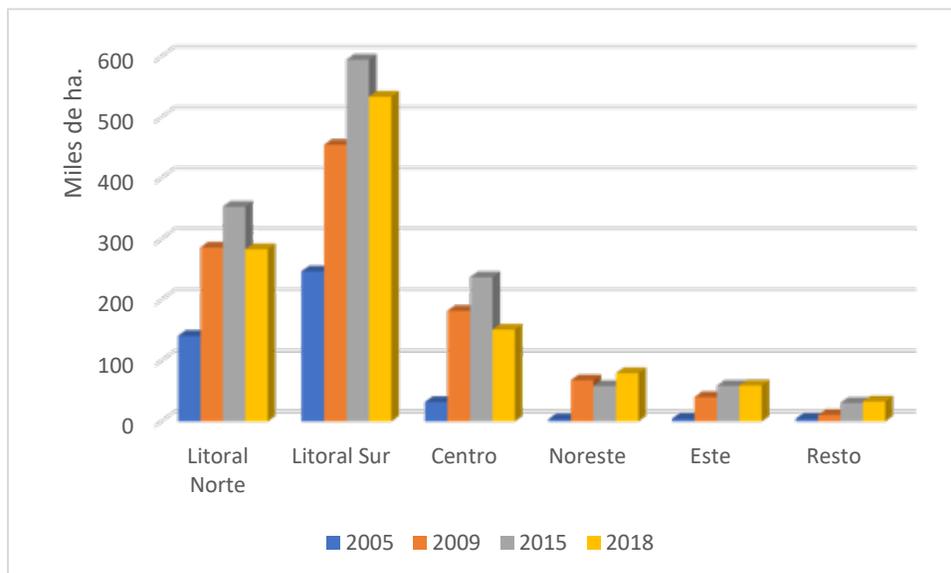


**Figura N° 2:** Evolución del área sembrada de otros cultivos agrícolas

**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de DIEA-MGAP

### Distribución del cultivo a nivel nacional

Otro elemento que también ha sufrido variantes es la distribución del cultivo a nivel nacional. De las tradicionales áreas agrícolas ubicadas en el litoral uruguayo, durante la etapa de expansión, la producción de soja fue colonizando otras áreas y zonas del país, desplazando a otros cultivos, o áreas ganaderas y avanzando sobre todos los suelos de aptitud agrícola alta y media. Es así, que tenemos una fuerte expansión en un principio hacia el centro y el área norte y noreste del Uruguay (Figura N° 3).



**Figura N° 3:** Evolución del área agrícola en distintas zonas del país

**Fuente:** elaboración propia a partir de microdatos de Encuestas agrícolas de DIEA-MGAP

La caída de los precios de los productos a mediados de la década del 2010 al 2020, asociado al incremento de los precios de combustible y costos de flete y a lo cual debemos agregar que los suelos de mayor aptitud se encontraban en la zona litoral-oeste del país, llevaron a una retracción de la expansión, disminuyendo el área sembrada principalmente en la región centro y noreste del país y aumentando de esa manera la presión sobre los suelos de mayor aptitud agrícola del litoral uruguayo.

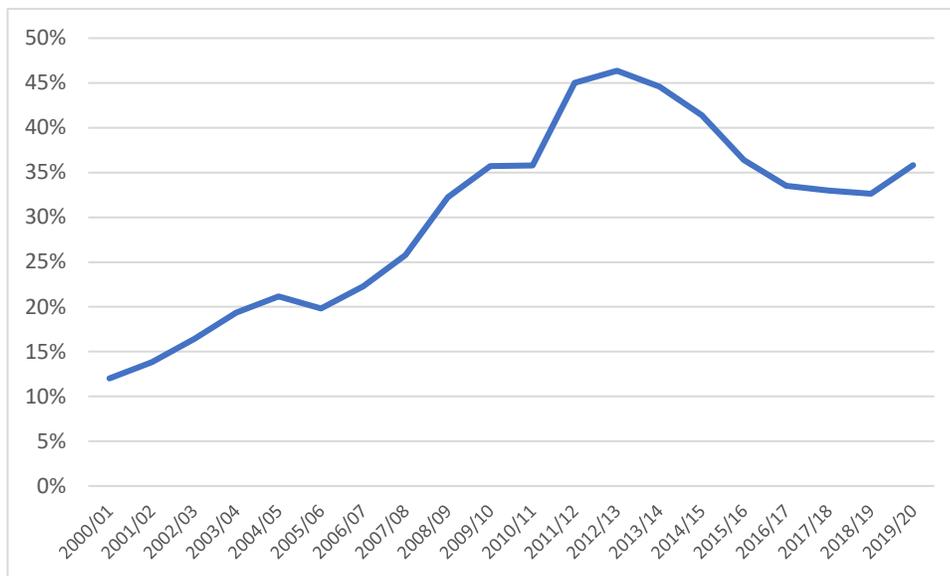
### De la diversificación a la especialización y vuelta a la diversificación

Una de las características de este proceso de 20 años, que estuvo vinculado a la incorporación de la tecnología de la siembra directa y al uso de cultivos resistentes a herbicidas, la implementación de rotaciones de agricultura continua, que sustituyeron a las tradicionales rotaciones de agricultura y pasturas, y asociado a la incorporación y crecimiento de grandes empresas especializadas en agricultura, que basaban gran parte del área explotada en la utilización de tierras bajo arrendamiento y/o medianería, llevó a una fuerte especialización en agricultura por parte de los principales productores agrícolas. De esa manera hubo una tendencia de los productores a la especialización y a la realización de rotaciones de agricultura

continúa que fueron desplazando a las tradicionales rotaciones cultivos/pasturas permanentes.

Esta especialización, se puede medir a través de la relación entre área agrícola y área total utilizada por las empresas dedicadas al rubro, lo que muestra que hasta el año 2015 hay un aumento de la especialización; donde el área agrícola llegó a representar casi el 50% del área explotada por las empresas (Figura N° 4).

A partir de ese periodo (2015), la caída del precio de los productos agrícolas, el incremento del riesgo económico y climático, llevó a que en general las empresas agrícolas tendieran a incorporar una cierta diversificación y/o complementación con ganadería, especialmente con la ganadería intensiva, mediante instalación de corrales de engorde, donde agregan valor a los cultivos forrajeros que empiezan a producir, como forma de poder cumplir con las regulaciones para el uso y manejo de suelo, presentes desde la primer mitad de la década del 10.



**Figura N° 4:** Evolución del porcentaje de área agrícola en el total de la empresa.

**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos de DIEA-MGAP

Este elemento se puede comprobar también, analizando el comportamiento productivo de las empresas más grandes del sector, donde para los 15 mayores productores del país definidos en función del área agrícola realizada, este indicador de porcentaje de superficie agrícola sobre el total explotado, llegó a niveles del 86% en el año 2009, para luego disminuir a valores del entorno del 60% (Tabla 1).

**Tabla 1:** Evolución del área agrícola y sojera para las 15 mayores empresas.

	2002	2009	2012	2015	2017	2021
Área Total	7.326	29.392	38.432	30.688	20.776	19.877
Área Agrícola media	2.784	25.277	24.981	17.185	12.258	12.125
Área Soja media	752	21.043	21.094	15.141	10.605	9.804
% área agrícola/total	38	86	65	56	59	61
% área soja/agrícola	39	83	84	86	87	81

**Fuente:** elaboración propia a partir de microdatos de Encuestas agrícolas de DIEA-MGAP

El área agrícola promedio para estas empresas, que se multiplicó por nueve entre los años 2002 y 2009, se redujo a prácticamente el 50% en los últimos años, producto de la diversificación instalada, principalmente con ganadería, lo que se visualiza en la reducción de la participación de la agricultura en el total de la superficie de la empresa, la cual disminuye de 86% a 61%. El tamaño promedio de las empresas medido a través de la superficie también disminuyó a prácticamente el 50%. Es de destacar, que en el periodo de mayor auge agrícola (2009-2014), estas empresas, por si solas, llegaron a producir más de la cuarta parte del total de las oleaginosas que producía el Uruguay.

La Tabla 2 nos muestra que estos quince agricultores representan porcentajes muy importantes tanto del área agrícola sembrada total, como del área de soja, pero su participación ha disminuido en los últimos años. A comienzos de la década solo dos empresas llegaron a representar más del 10% del área cultivada, tanto agrícola como de soja, llegando a sembrar niveles cercanos a las 100 mil hectáreas anuales. Si bien tanto el área promedio de agricultura, así como la de soja han disminuido por empresa a menos de la mitad, la participación de la soja en el total del área cultivada se mantiene en niveles superiores al 80%.

**Tabla 2:** Participación porcentual de las quince principales empresas en el área agrícola y sojera del Uruguay.

	2002	2009	2012	2015	2017	2021
% área agrícola	12	32	28	17	15	16
% área soja	27	37	30	17	15	16

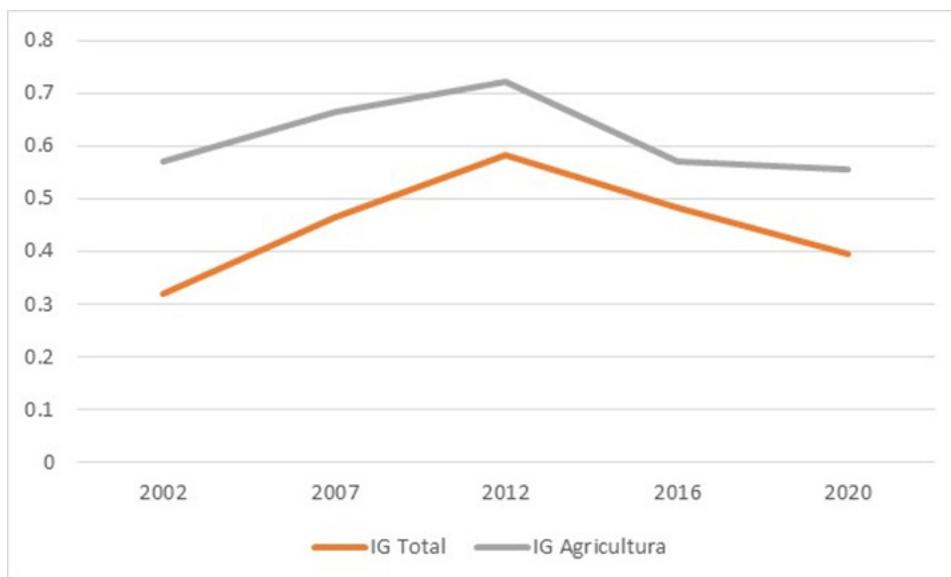
**Fuente:** elaboración propia a partir de microdatos de Encuestas agrícolas de DIEA-MGAP

Esta concentración no es solo del área sojera, sino que también la encontramos en cultivos como el maíz donde representan el 18% del área sembrada del cultivo y en los cultivos tradicionales de invierno (cebada y trigo) representan el 16% del área.

### Índice de concentración

Si se analiza la evolución de la concentración, tanto del área agrícola, como de la superficie total de la empresa, a través de Índices, nos encontramos que la misma tuvo un incremento sostenido en los primeros 14-15 años del siglo actual, para después disminuir hasta volver a niveles similares a los comienzos del periodo de expansión sojera.

La Figura N°5 nos muestra como el índice de Gini aplicado, tanto a la superficie agrícola, como al área explotada total por las empresas que hacen agricultura creció desde valores del 57 al 72% en el área de agricultura, para luego descender a valores del 55% en la zafra 2020/21. Esto nos indica, por un lado, la salida de la producción de algunos de los grandes operadores (caso el Tejar, Cosechas del Uruguay, etc.), y en otros casos la reducción de las superficies anuales, asociado a la ya comentada diversificación con ganadería.



**Figura N°5:** Evolución del índice de Gini para el área agrícola y total.

**Fuente:** elaboración propia a partir de microdatos de Encuestas agrícolas de DIEA-MGAP

### Cambios en la configuración del empresario agrícola

Basados en las tres etapas de desarrollo del negocio sojero en Uruguay marcadas por Figueredo *et al.* (2019) y Arbeletche (2020) podemos decir que la primera etapa de crecimiento intenso estuvo basada en el dominio de la producción por parte de nuevas empresas, que fueron desplazando a los productores locales, transformándolos a muchos de ellos en contratistas de maquinaria, sacándolos del proceso productivo o transformándolos en rentistas agropecuarios. Estamos frente a un tipo de empresario que, en base a capital financiero, desplaza al mediano y pequeño productor y a productores con altos niveles de endeudamiento. La estrategia es de competencia fuerte mediante el pago de los arrendamientos con hasta tres años de renta adelantada. La base del negocio se transforma en financiero con altos niveles de capital circulante y bajos niveles de capital fijo.

En la segunda etapa, si bien el actor dominante sigue siendo el mismo, la estrategia deja de ser tan agresiva, pasando de pagar rentas adelantadas a pagar las mismas al cierre del cultivo, y a su vez se empieza a compartir los riesgos con el propietario de la tierra, ya que los negocios se comienzan a pactar en kilos de producto, y en muchos casos sujetos a porcentajes

diferenciales según el nivel de productividad obtenido. Hay un ingreso al negocio (o vuelta) de productores locales que retoman sus tierras y vuelven a plantar directamente, pero siguiendo las nuevas estrategias instauradas (agricultura continua, uso de servicios de maquinaria y no inversión en maquinaria propia, etc.). Aparecen en este periodo en la producción directa las grandes empresas transnacionales, tradicionalmente concentradas en la comercialización y exportación del producto.

En la tercera etapa cambian los actores y por tanto las estrategias, si bien se mantiene las características productivas del proceso expansivo, son desarrolladas por otros actores. La lógica lleva a buscar compartir más riesgos con el dueño de la tierra a través de contratos de riesgo compartido, a tener que cultivar directamente, porque siendo vendedor de servicios a grandes productores, la reducción del área de estos obliga a buscar nuevas alternativas y comienza una presencia importante de pequeños aventureros o “*pooles* de siembra”, con bajos niveles de inversión de capital propio y de capital fijo. Estos actores canalizan dineros de pequeños inversores, los que de cierta manera son los que los financian. En cierta medida los agricultores buscan de alguna manera captar parte del excedente que en las etapas previas era acumulado por los dueños de la tierra.

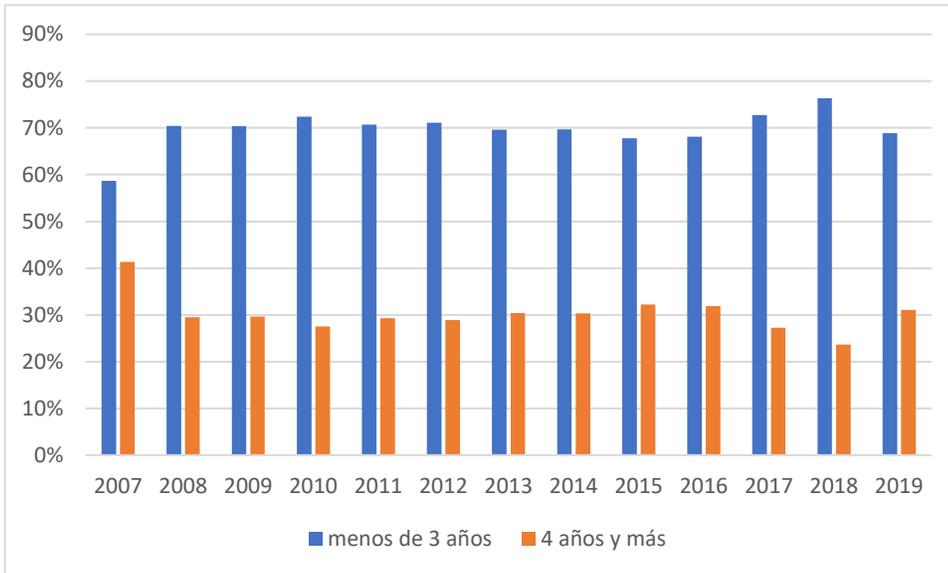
Para estos actores las claves del éxito están en la correcta selección de las chacras a sembrar, del tipo de cultivos y en el uso y manejo de las innovaciones generadas a partir de las tecnologías, con nuevos equipamientos de maquinaria (siembra de precisión, siembra por ambientes, usos de drones, etc.) que permiten un mejor uso de los recursos, control de malezas y plagas, y un ajustado uso de fertilizantes. La estrategia para una buena performance está basada en la utilización de tierras de alta aptitud y en el ahorro en costos a través de un mejor y localizado uso de insumos.

### **La renta de la tierra y el precio de la tierra**

La expansión sojera en Uruguay se ha basado en general por la realización de una gran parte de los cultivos en campos arrendados o bajo contratos de medianería. Si bien la participación porcentual de estas formas de tenencia no ha variado a lo largo de estas dos

décadas, manteniéndose en aproximadamente un 60%, si se ha ido cambiando la forma de los contratos pasando de la medianería en porcentaje de producto, que era la forma histórica de realizar estos contratos a la realización de arrendamientos en dólares con montos fijos, como típico arrendamiento, para luego volver a contratos de arrendamiento, pero en cantidades fijas de producto por unidad de superficie y en una última etapa volver a la medianería en porcentaje de producto. La etapa de instalación del modelo (2000-2006) estuvo marcada por la implementación de arrendamientos en moneda extranjera y en cantidades fijas por hectárea. Se caracteriza además por una gran formalización de los contratos, que pasaron a ser contratos legales, firmados y registrados, sustituyendo a los “contratos de palabra” o informales que eran los que caracterizaban el sector. Luego en la etapa de consolidación del modelo (2007-2013), se comienza a pasar a arrendamientos en cantidad física de producto, pero fijos por hectáreas. En cierta medida comienza a trasladarse hacia el dueño de la tierra, parte del riesgo precio. Luego en la etapa actual se comienza a volver a los arrendamientos pagados en porcentaje del producto cosechado, incorporando o trasladando no solo el riesgo precio al terrateniente, sino también parte del riesgo productivo asociado principalmente a fenómenos climáticos. Esto muestra una estrategia variable de parte del agricultor, que en la primera etapa fue de buscar mediante una competencia agresiva sacar del negocio a los pequeños y medianos agricultores nacionales, que no tenían activos circulantes suficientes como para desarrollar este mecanismo de contratos, para luego pasar a transferir parte del riesgo al dueño de la tierra, ya sea el riesgo precio en una etapa inicial, para luego integrar el riesgo precio y el riesgo productivo.

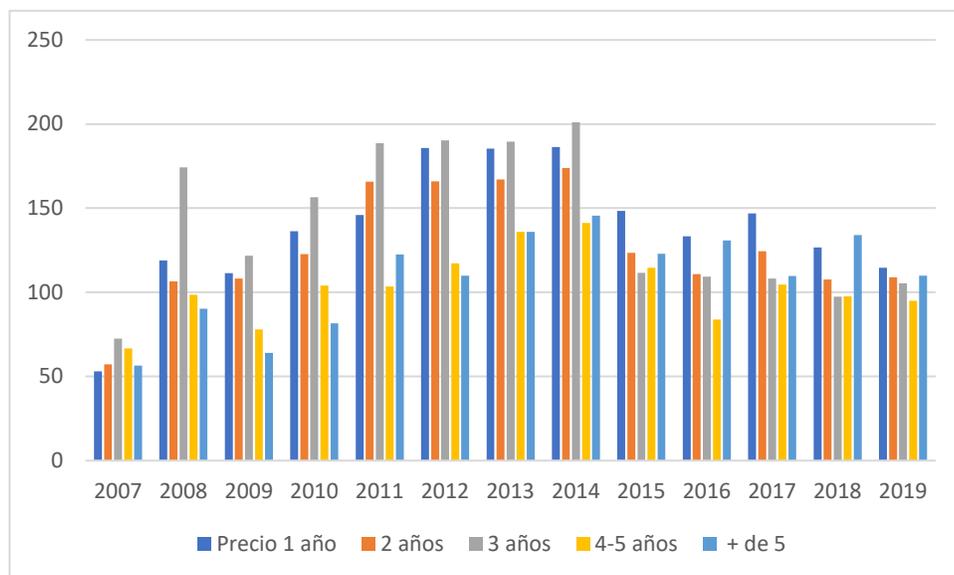
Se destaca también, que en general los contratos son en su mayoría a corto plazo. En todo el periodo y con pequeñas variaciones entre años, el 71% de los contratos son por plazos menores a tres años, lo cual representa un 70% de la superficie total arrendada. (Figura N°6).



**Figura N°6:** Tierras arrendadas según duración de contrato (en %).

**Fuente:** elaboración propia a partir DIEA-MGAP

En cuanto al precio de los arrendamientos, en general, han seguido la evolución del precio de la soja, con sus valores máximos en dólares corriente sen el período que va desde al año 2011 al 2014, para luego descender y estabilizarse en valores cercanos a los 100 dólares por hectárea. Si bien este comportamiento en general se puede decir que se dio en todos los contratos, fueron los de plazos cortos (menores a 3 años) los que tuvieron los picos máximos. (Figura N° 7)

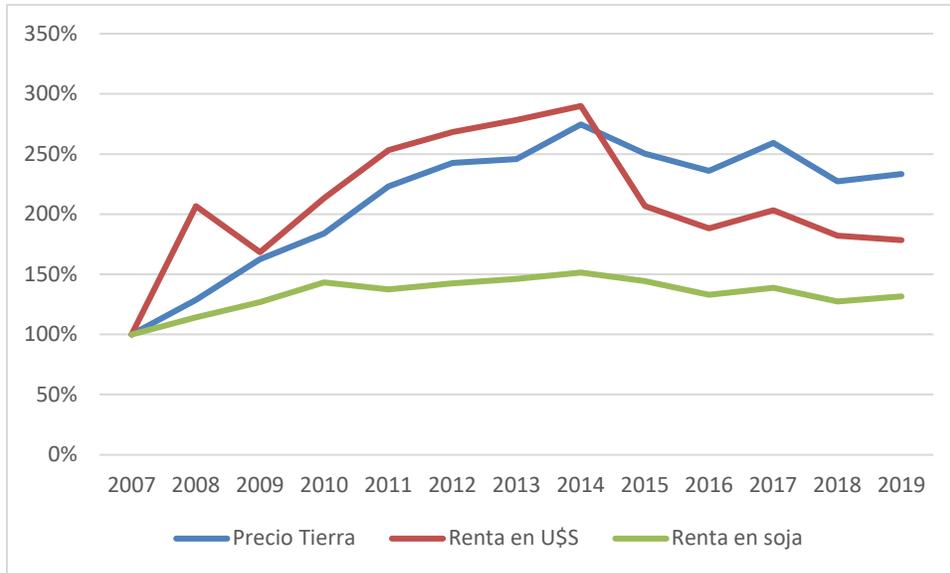


**Figura N° 7:** Evolución del precio del arrendamiento (en US\$/ha).

**Fuente:** elaboración propia a partir DIEA-MGAP

Los precios de la tierra, así como el valor de la renta, en general también han tenido un crecimiento acorde al valor del producto en el mercado. Sin embargo, si se compara el valor de la tierra y de la renta en su variación porcentual anual, se puede observar un efecto marcado en la renta, y no así en el precio de la tierra. En kilos de producto, en cambio el precio se mantiene con pocas variaciones a lo largo de los años (Figura N° 8).

Siguiendo a Piñeiro (2014), se puede decir que en el caso del precio de la tierra el incremento de valores no se debe exclusivamente al aumento del precio de los *commodities* y a una mayor rentabilidad del negocio agrícola, sino que también se puede considerar a la tierra como un activo que representa una reserva de valor para las inversiones de largo plazo frente a las turbulencias de los mercados financieros



**Figura N° 8:** Índice de evolución del precio de la tierra, renta en U\$S y en kilos de soja

**Fuente:** elaborado en base a datos de DIEA-MGAP

### **Los eslabones hacia atrás y hacia delante de la cadena: insumos y comercialización de producto.**

Los eslabones de la cadena de valor relacionados a la provisión de insumos y la comercialización del producto final han sido los dos elementos que las empresas transnacionales han elegido para realizar su actividad y son dos de los elementos donde se muestran más claramente la concentración que sigue en aumento y la extranjerización del proceso.

#### **La provisión de insumos - semillas**

El eslabón de la cadena que está definido para la provisión de los insumos al sector agropecuario es uno de los preferidos por las empresas de capital transnacional. Así, y a título de ejemplo, tenemos que para el caso de la soja en el año 2018 existían 170 cultivares registrados, de los cuales 168 eran de tipo transgénico, seis con patente de carácter público y 162, con patente privada. De estos cultivares existe una importante concentración ya que el 30% pertenecen a la empresa estatal china Chem, y un 18% a grupos empresariales privados argentinos y alemanes, destacando GDM Seeds, con un 18%. del mercado (Vázquez y Ceroni, 2019).

## El comercio exterior

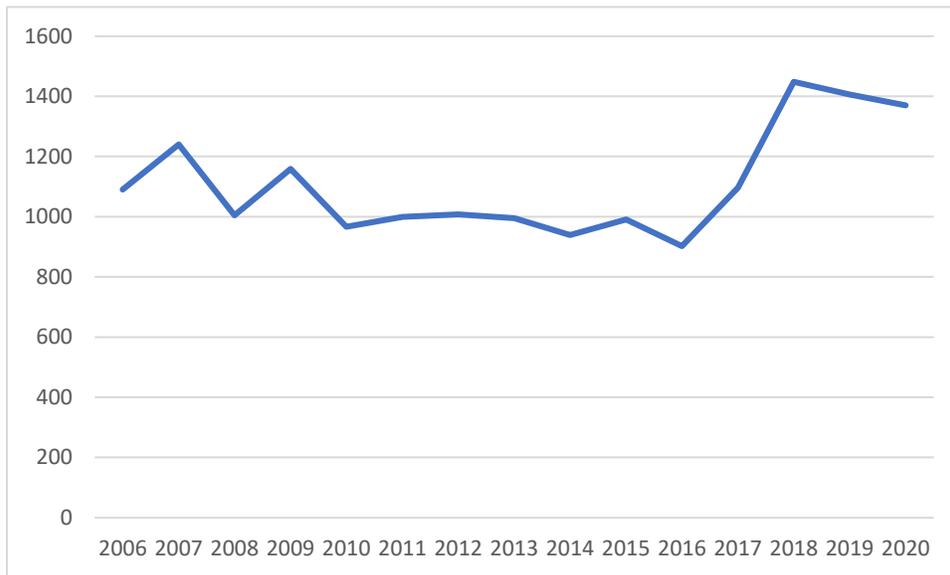
El comercio exterior y el almacenamiento de la producción ha sido otros de los eslabones preferido por el capital transnacional para ser dominante. En Uruguay el destino mayoritario de la principal producción agrícola que es la soja ha sido invariablemente el mercado exterior. Este segmento de la cadena históricamente ha sido controlado por las grandes empresas transnacionales de la comercialización de granos, las cuales en los últimos tiempos han incrementado su participación en el negocio. Solos dos o tres empresas nacionales se han logrado mantener en este sector, pero en general con bajos porcentajes de participación.

Este fenómeno de concentración del comercio exterior es similar al que ocurre en Brasil y Argentina, donde en Argentina ocho empresas controlan el 80% del comercio de soja y en Brasil el fenómeno es similar (Pierri y Wesz, 2017) y donde los actores en los tres países son prácticamente los mismos. Las empresas transnacionales líderes a nivel mundial son las que controlan el complejo sojero en los tres países, con participación en todos los casos de alguna empresa de tipo nacional.

En este sentido, y tal cual lo plantean Pintos y Arbeletche (2020) es en estos segmentos de la cadena (la comercialización de insumos y la de productos) donde se genera la mayor utilidad del negocio, por lo cual es el sector preferido por estas empresas.

Si observamos la figura N° 9 donde se muestra la evolución del índice de *Herfindahl-Hirschman* nos muestra un crecimiento de la concentración de la producción exportable en un menor número de firmas, en especial a partir de la cosecha del año 2017 y lo que también se relaciona con un mayor control por parte de las empresas transnacionales, las cuales en la actualidad concentran prácticamente el 75% del volumen exportado de soja y donde solo tres empresas (Cargill, LDC y COFCO) superan el 50% del volumen exportado. El nivel de concentración se puede considerar de moderado a alto y acercándose a niveles de altamente

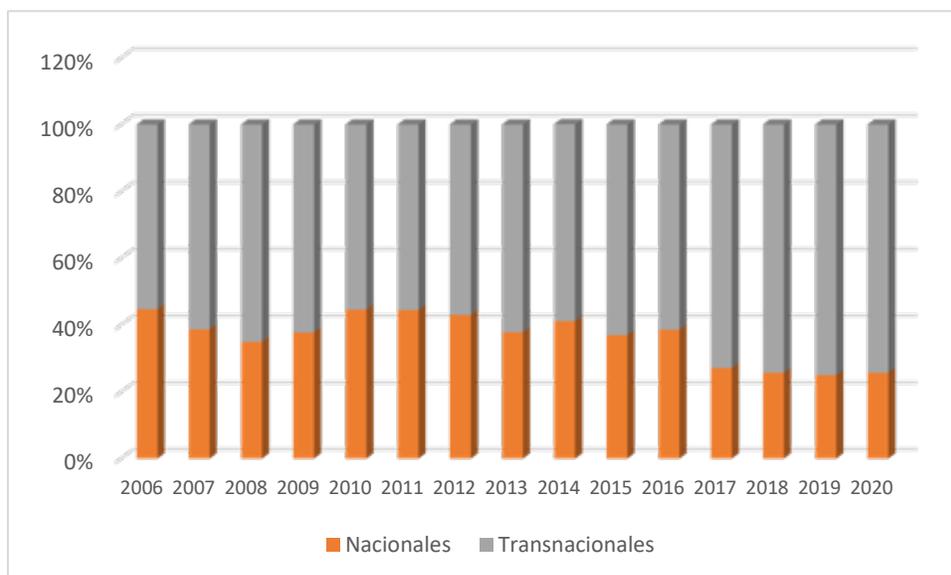
concentrado. Es de recordar, a su vez que una parte importante del volumen exportado tiene como destino, las zonas francas de Uruguay, donde principalmente operan empresas transnacionales comprando y exportando el producto, por lo cual la participación porcentual aumentaría.



**Figura N° 9:** Índice de concentración de las exportaciones de soja

**Fuente:** elaboración propia a partir de registros de aduana, Uruguay XXI (2018) y Cámara de Industrias (2019 y 2020).

Las figuras N° 9 y N° 10 nos muestran la evolución de la concentración del producto final y a su vez el crecimiento del porcentaje operado por las empresas de tipo transnacional.



**Figura N° 10:** Composición de las exportaciones (en valor) por tipo de empresa

**Fuente:** elaboración propia a partir de registros de aduana, Uruguay XXI (2018) y Cámara de Industrias (2019 y 2020).

Como se observa en la Figura N° 10 las empresas nacionales llegaron a representar casi el 40% de las exportaciones de soja en la etapa de máxima expansión sojera, disminuyendo en la actualidad a menos del 20%. Es de destacar que estas empresas poseen, además, una importante capacidad de acopio del grano, representando las empresas transnacionales un 18% de la capacidad instalada para cultivos de secano (Vázquez y Ceroni, 2019)

Para la soja, China es el principal destino con aproximadamente un 60% del volumen total exportado (Cámara de Industrias, 2019).

## Conclusiones

Las dos primeras décadas del presente siglo de producción agrícola en Uruguay han sido marcadas por fuertes cambios e innovaciones, que trajeron aparejado fuertes incrementos del volumen de producción generado y exportado.

De cualquier manera, estos procesos han estado atados a procesos de concentración y extranjerización de los procesos productivos, con grandes cambios de actores y con

desplazamiento de productores nacionales que posteriormente, ante los procesos de caída de precios, y salida o reposicionamiento de grandes productores, que se retiran de la producción o reducen su tamaño productivo, retomaron un papel protagónico en la producción. Sin embargo, las estrategias productivas y las formas de encarar el negocio fueron cambiando y muchos de los productores y en especial los de menor tamaño no regresaron a la producción. Esto genera que contratistas que pierden área de servicios, deben reconvertirse a productores, o volver a ser los medianeros de antaño, y profesionales que aplicando sus conocimientos generan pequeños *pooles* de siembra, ocupando los espacios que las grandes empresas dejan. Como consecuencia se genera un proceso de desconcentración de la producción lo cual se manifiesta claramente en los índices elaborados.

Todo este proceso ha tenido efectos marcados en la renta y valor de la tierra, lo que en general ha provocado las necesidades de intensificación de otras producciones agropecuarias (en especial la lechería y la ganadería de terminación), para poder competir y pagar las rentas más altas que genera la producción agrícola

De cualquier manera, los niveles altos de concentración y control de la producción se siguen manifestando e incrementando especialmente en los eslabones de provisión de insumos y de comercialización del producto, donde las empresas de tipo transnacional son las que mantienen el control en forma casi absoluta.

### **Referencias Bibliográficas**

Arbeletche, P.; Carballo, C. (2010). “La expansión agrícola en Uruguay. Algunas de sus principales consecuencias”. *Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo Agrario* 12: 7-19.

Arbeletche, P. (2020) El agronegocio en Uruguay: su evolución y estrategias cambiantes en el siglo XXI. RIVAR (Santiago) vol.7 no.19 Santiago de Chile.

Cámara de Industrias (2019) Informe anual de exportaciones de bienes del Uruguay. Informe 2018. N°5. Montevideo, Uruguay

Cámara de Industrias (2020) Informe anual de exportaciones de bienes del Uruguay. Informe

2019. N°6. Montevideo, Uruguay

Cardeillac, J.; Juncal, A. (2017). Estructura agraria y trabajo en un contexto de cambios: el caso de Uruguay. *Mundo Agrario*, 18 (39), e072. <https://doi.org/10.24215/15155994e072>

De los Campos, G.; Pereira, G. (2002) La actividad agrícola de secano. Montevideo, Uruguay, 66 pp.

Ernst, O.; Siri Prieto, G. 2010. Manejo del suelo y rotación con pasturas: efecto sobre la calidad del suelo, el rendimiento de los cultivos y el uso de insumos. *Informaciones Agronómicas del Cono Sur* 45: 22-26.

Errea, E.; Peyrou, J.; Secco, J.; Souto, G. (2011). Transformaciones en el agro uruguayo: Nuevas instituciones y modelos de organización empresarial. Montevideo: Universidad Católica del Uruguay.

Figueredo, S.; Arbeletche, P.; Guibert, M. (2019) Ciclo sojero y estrategias de los actores de la producción agropecuaria en el litoral uruguayo. *Revista Eutopía*. N° 16. Pp 99-118, Ecuador.

Gras, C.; Hernández, V. (2013). Los pilares del modelo agribusines y sus estilos empresariales. En: Gras, C. y Hernández, V. *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires, Biblos: 17-48.

Guibert, M; Grosso, S.; Arbeletche, P; Bellini, ME. (2011) De Argentina a Uruguay: espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola. *Pampa. Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, pp.13-38, Argentina

Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca, Dirección de Investigaciones Estadísticas Agropecuarias – MGAP\_DIEA (2017a). Anuario estadístico agropecuario (20<sup>a</sup>. ed.). Montevideo. 214 p.

Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca, Dirección de Investigaciones Estadísticas Agropecuarias – MGAP\_DIEA (2017b). Encuesta agrícola “primavera 2016”. Montevideo.



25 p.

- Oyhantçabal, G.; Narbondo, I. (2018). Land grabbing in Uruguay: New forms of land concentration. *Canadian Journal of Development Studies / Revue Canadienne d'Études du Développement* 40 (2): 201-219. <https://doi.org/10.1080/02255189.2018.1524749>
- Pierri, J. Wesz Junior, V. (2017). La sojización en Argentina y Brasil (1980-2014): influencia de las políticas públicas, de las empresas transnacionales y de la estructura económica dependiente. *Revista de Extensão Rural*, Santa María, v. 24, n°1. Brasil
- Pintos, M. Arbeletche, P. (2020) Descripción y análisis de la cadena de valor de la soja en Uruguay. *Revista Ciencias Agronómicas*; UNR, Nro. 35 Argentina
- Piñeiro, D.; Moraes, M. (2008). Los cambios en la sociedad rural durante el siglo XX. En Nahum, B. (Ed), *El Uruguay del siglo XX. La sociedad*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Piñeiro, D. (2014). Asalto a la tierra: el capital financiero descubre el campo uruguayo. En *Capitalismo, tierra y poder en América latina (1982-2012)*, Volumen 1, Cap. 5 – Ediciones Continente – Clacso, Mexico.
- Uruguay XXI. (2018). Agronegocio. Oportunidades de negocio. *Revista Uruguay XXI, Informes sectoriales*. En <https://www.uruguayxxi.gub.uy/uploads/informacion/b5eb6050ca43af07330c66ca7fb7ba70f0cd8189.pdf> (consultado el 10-5-2021)
- Vázquez, S; Ceroni, M. (2019) Territorialización del agronegocio en el Uruguay actual: una mirada desde la geografía agraria. *Eutopia* N° 16 pp 119-140. Ecuador