

# Cambios Productivos y Sociedad Rural en el Siglo XXI

Programa de Educación Permanente

Curso 2015

IDIIS-CUT-FCS-UdelaR

# La actual estructura agraria y productiva del Uruguay

Dr. Diego E. Piñeiro

Núcleo de Estudios Sociales Agrarios.

FCS. UdelaR

# El Uruguay Rural del siglo XX

- El modelo productivo que se extiende durante todo el S XX.
- Predomina el modelo estancia ganadera. (87%)
- Que convivía con la producción familiar.
- A fines del SXX se desarrollan los Complejos Agroindustriales ( arroz, cebada, citrus, lechería, azúcar, etc) con empresarios agrícolas “modernos”. Exportación

# Estructura social rural

- Tres clases básicas:
- Los empresarios capitalistas: estancieros ganaderos y empresarios agrícolas dedicados al mercado externo.
- Los productores familiares produciendo para el mercado interno.
- Los asalariados rurales: muchos; permanentes y zafrales. Precarios. Sin derechos.

# En década del 90 cambios que preparan el camino...

- Ley de Promoción de la Forestación 1987.
- Modificación ley arrendamientos.
- Modificación ley Sociedades Anónimas.
- Ley Promoción Inversiones Extranjeras.
- Ataque al INC (J. Battle).
- Privatización del agua?

# Cambios Externos

- Los precios del petróleo. Biocombustibles
- Países emergentes aumentan consumo de fibras y alimentos, China, India, Brasil, Rusia.
- Elevación de precios fibras y alimentos en mercados internacionales. Especulación.
- El agotamiento de bosques boreales.
- Cambio Climático aumenta variabilidad: pérdidas de cosechas y stocks.
- La política agropecuaria argentina. Retenciones a las exportaciones.

# Escenario listo para grandes cambios a inicios del S XXI

- Las cadenas globales de Valor se posesionan del campo uruguayo. Provocando...
- Cambios en la estructura agraria.
- Cambios en la estructura social. (No los trataremos.)
- Cambios en la relación con el ambiente (no los trataremos.)

A inicios del siglo XXI la globalización llegó al campo uruguayo.

- Antes las empresas (mayormente) uruguayas producían para el mercado externo.
- Hoy empresas trasnacionales se instalan en agro e industrias del Uy para vender(se) en un mundo global. Son las CGV.
- Las principales CGV en Uy son: forestal, granos, carnes.
- Impulsados por precios y demanda creciente revolucionan las formas de producir, comerciar, procesar.



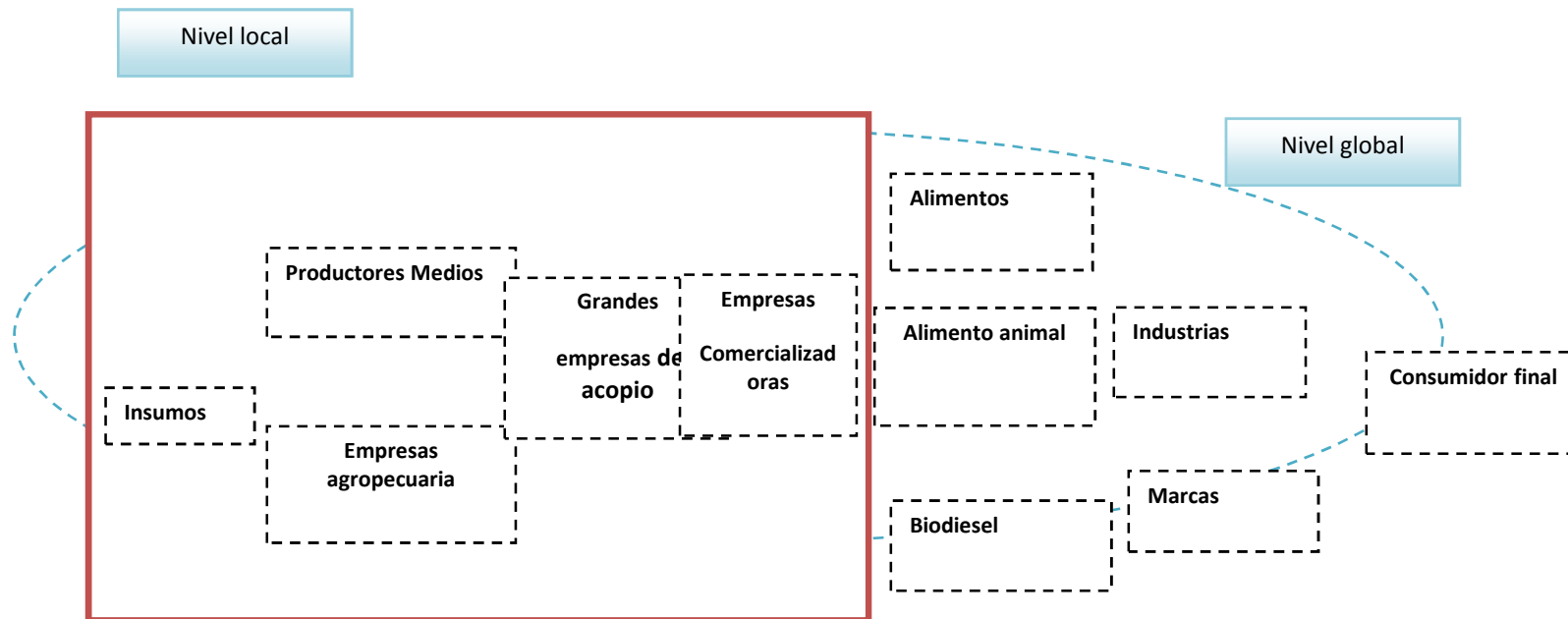
# Cómo ocurre esto?

- Propiciados por los cambios internos y externos que se enumeraron más arriba.
- Asistimos a la plena incorporación de la cadenas de producción del Uy a las Cadenas Globales de Valor de alimentos y fibras.
- Este posesionamiento reconoce al menos dos modelos organizativos: Las empresas en red y lasa empresas con integración vertical

# Las CGV en la agricultura

- " La producción agropecuaria mundial, [se ha reorganizado] en torno a la constitución de Cadenas Globales de Valor. Esta concepción remite-en el marco de la globalización de la economía mundial- a la configuración reciente de ciertas cadenas de valor productivas como redes internacionales de producción y comercio; cadenas que traspasan las fronteras nacionales, tanto en las instancias de producción como de distribución, y que son coordinadas o "gobernadas" por aquel eslabón de la cadena de valor con mayor capacidad para generar rentas e imponer condiciones al resto..., "(Bisang et al,2008:5)

# Esquema CGV en la agricultura



# La cadena global de granos en el Uy.

- Antes del 2002: agricultura de secano (trigo, maiz, girasol, sorgo) destruida por endeudamiento, rentabilidades negativas. Desaparecen cientos de productores.
- Después de 2002: conjunción de: suben precios x demanda externa, retenciones en Ar., tierra barata, paquete tecnológico nuevo en soja.
- Resultado: avance de productores argentinos con su tecnología agrícola y organizacional.
- En 10 años se reconstruyó una agricultura sobre otras bases: empresas en red conectadas a la CGV.

## Área (miles ha.)y tasa de crecimiento del área agrícola. (OPYPA,2010)

	trigo	ceba da	Maiz	Sorg o	Giras ol	Soja	Total Seca no	Arroz
<b>98/99- 00/01</b>	<b>173</b>	<b>72</b>	<b>54</b>	<b>265</b>	<b>78</b>	<b>10</b>	<b>413</b>	<b>184</b>
<b>08/09- 10/11</b>	<b>476</b>	<b>115</b>	<b>101</b>	<b>58</b>	<b>24</b>	<b>775</b>	<b>1574</b>	<b>172</b>
<b>Tasa Anual</b>	<b>11%</b>	<b>5%</b>	<b>6%</b>	<b>8%</b>	<b>-11%</b>	<b>55%</b>	<b>14%</b>	<b>-1%</b>

# Las empresas en red...

- Pocos activos (tierra y maquinaria).
- Predominio de tierras arrendadas y a plazos cortos.
- Diversificación de riesgos.
- Redes de negocios con proveedores de servicios e insumos y con acopiadores y comercializadoras de granos.
- Uso de instrumentos financieros(bolsa o fondos de inversión) para capitalizarse.
- Ventas anticipadas y contratos a futuro.

## El área de “chacra” esta concentrada

- 3.479 productores (78% del total) tienen menos de 100 hectáreas de chacra y detentan menos del 5% de la chacra total.
- 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.
- 54% de la tierra de chacra se hace en tierras arrendadas.

# Los empresarios de servicios

- Son empresarios generalmente sin tierra (pero algunos tb. son productores) que se especializan en prestar servicios de maquinaria para siembra, fumigación (con “mosquitos”), cosecha.
- Maquinarias gigantescas que valen medio millón de dólares.
- El mas grande tiene 10 equipos. Emplea 100 personas.
- La media ronda en 2 o 3 equipos.
- Cobran en dinero o en especie (mediería). Hay muchas combinaciones distintas según como se reparte el riesgo entre productor y empresa de servicios.



# Las empresas proveedoras de insumos

- Proveen de insumos: semillas, fertilizantes, agroquímicos, herramientas, maquinarias, etc.
- Son muy variadas: grandes empresas especializadas: venta maquinaria (John Deere), de semillas (Monsanto-Nidera), de fertilizantes (Isusa); pasando por grandes empresas multi-ventas (Barraca Erro) hasta las distribuidoras “agropecuarias” locales.
- Financian las ventas en dinero y en especie. Por ello tienden a entrar en rubro acopio. Aceptan documentos de ventas a futuro.

# Los acopiadores

- Su función es acopiar el grano en silos, silos-bolsas, galpones y exportarlo.
- Proveen logística: transporte chacra-silo; silo-puerto. Ventas FOB. Contratan barcos graneleros. Secado del grano.
- Financian los insumos a cambio de la entrega del grano. Compiten con proveedores de insumos.
- Aseguran precio. Ventas a futuro.

# Los acopiadores

- El 86% de la venta de soja está concentrada en 10 empresas, siendo las principales: Barraca Erro S.A. (uruguaya), Crop Uruguay (Cargil, multinacional), Cereoil (uruguaya), Louis Dreyfus Comp. (multinacional), Garmet (Perez Companc) (argentina), Kilafén (argentina), ADM Archers, Daniels, Midland (multinacional).
- El principal destino exportado es China que pasó de representar el 20% de las exportaciones en el 2010 al 43% en el 2011

# Las firmas que controlan la CGV granos

- Nodos locales:
- 1. Los acopiadores locales y multinacionales. Dura competencia. Presencia creciente de las empresas multinacionales de acopio y comercialización de granos. Las A,B,C,D.
- 2.-Los propietarios del par semilla transgénica-agroquímico: Nidera-Monsanto.

# Las empresas de integración vertical

- UPM Uy es sólo 11% de UPM Global.
- UPM Uy invirtió u\$1.500.000.000 en la Planta de Celulosa. Tiene 200.000ha o sea entre 200 y 400 millones de dólares en tierra. Para asegurarse el abastecimiento de su Planta.
- UPM controla todo el proceso en Uy.
- Se vende a si misma o a otros clientes en el mundo.
- El modelo adoptado es distinto al de Finlandia.

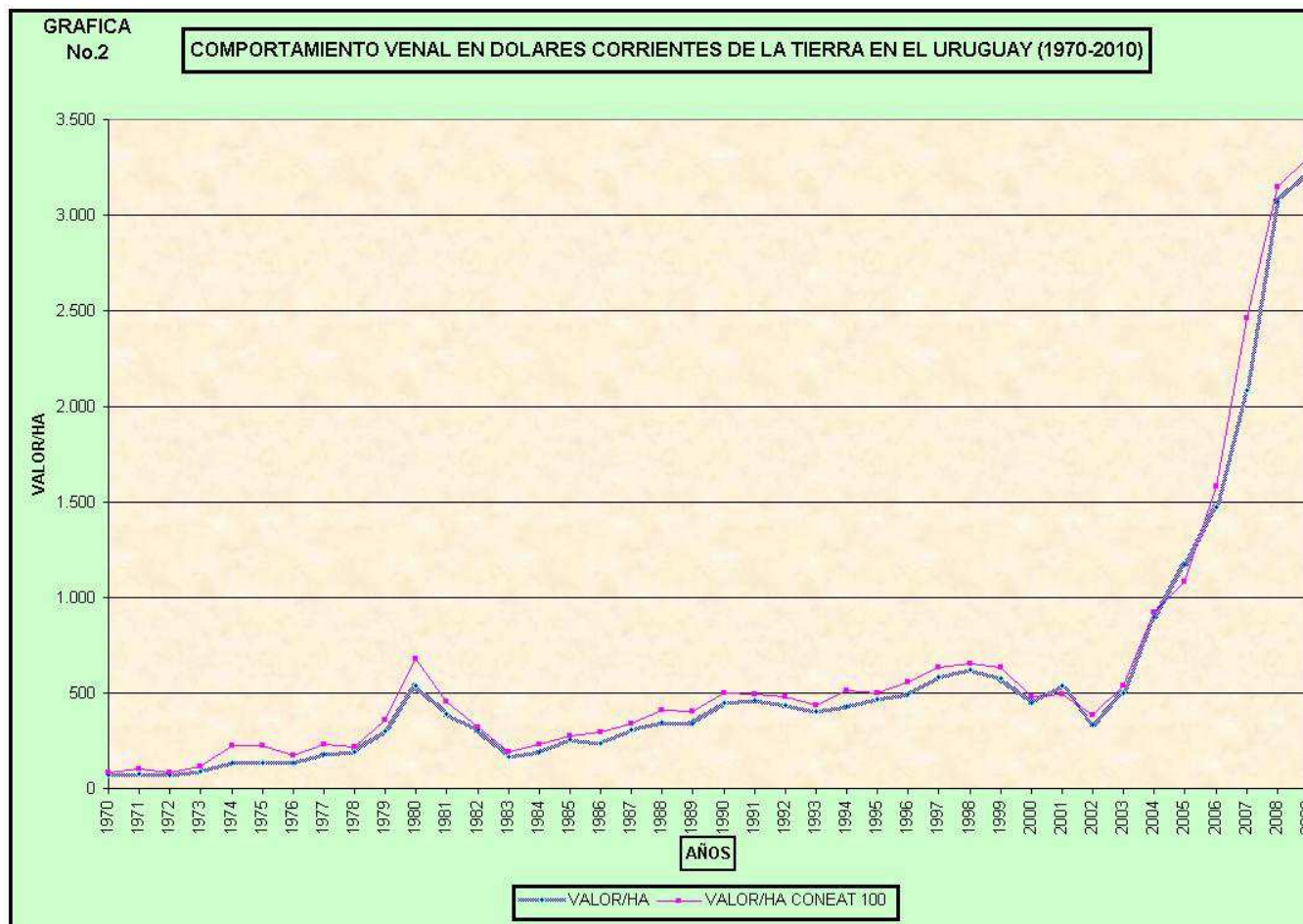
# Cambios en la Estructura Agraria

- Por la combinación de dos situaciones:
- Un proceso de concentración de la tierra.
- Un proceso de extranjerización de la propiedad de la tierra.

# La presión sobre la tierra

- A principios de la primera década del S. XXI (2002) se desata una fuerte presión compradora sobre la tierra de los campos uruguayos.
- La demanda empuja los precios al alza multiplicando por seis su valor.
- La demanda prioriza las tierras agrícolas para la siembra de soja, y de otros cultivos de secano (trigo, maíz, cebada, girasol, sorgo, etc.) y de riego (arroz). Y tierras para la forestación con eucalyptus y pinos.

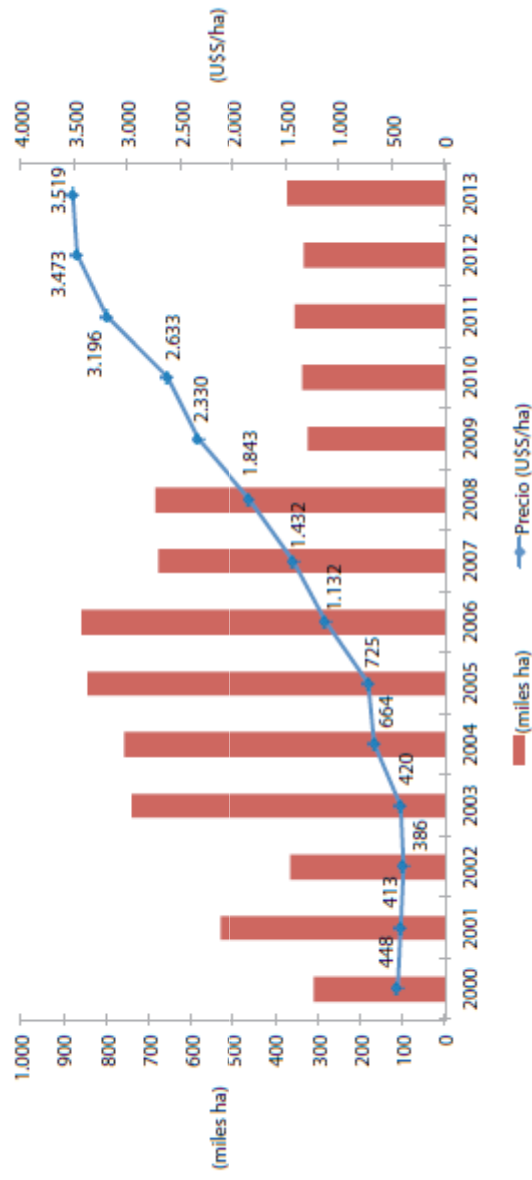
# Uruguay. Valor de la tierra (en dólares)





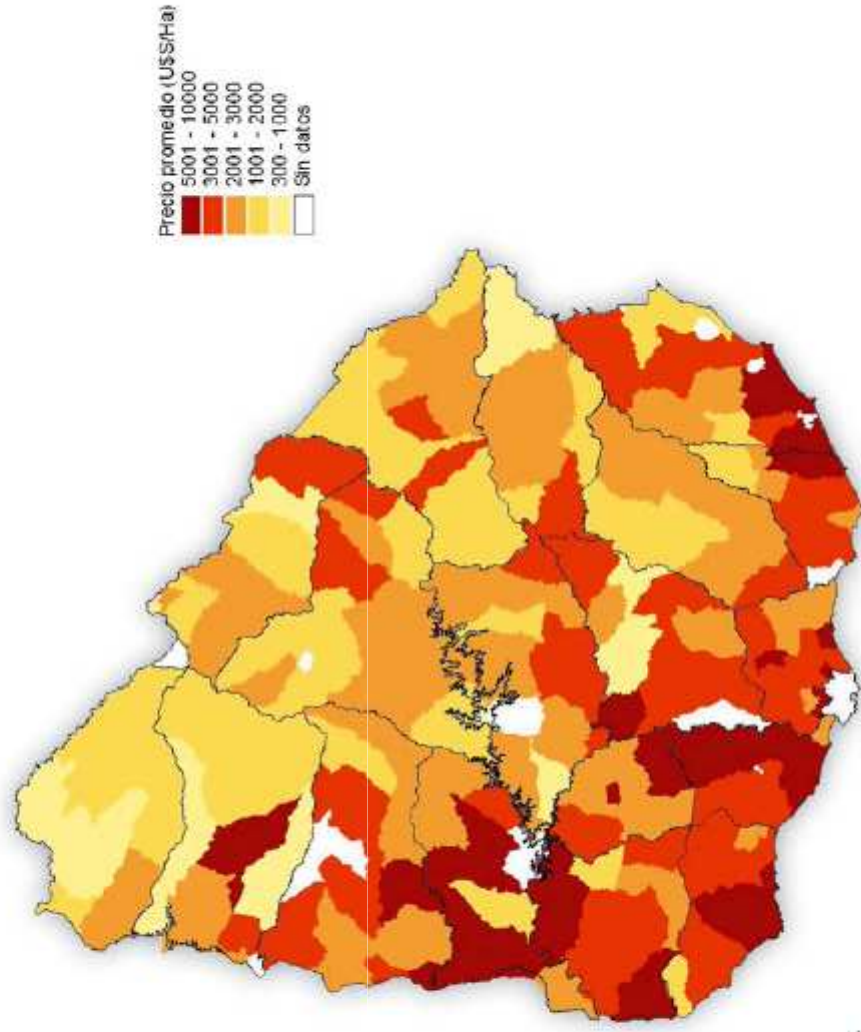
### Gráfico III - 14

Evolución de la superficie de tierra vendida/año y precio promedio en dólares corrientes por hectárea. Período 2000 a 2013



Fuente: DIEA en base a DGR

Mapa 8. Precio promedio de venta de tierras (US\$/ha), por Sección Judicial. Año 2011



Fuente: elaborado por DICEA en base a la DGR.

### Gráfico III - 15

Mercado de tierras. Superficie vendida por departamento. Período 2000 - 2013



Fuente: DIEA en base a DGR

## En resumen, las transacciones con tierras durante la primera década del S. XXI

- La superficie agropecuaria del Uruguay es de 16.000.000 has.
- Las operaciones de compra-venta entre 2000-2012, sumaron 7.000.000 hectáreas **es decir el 44% de la superficie agropecuaria del país.**
- Se estima que anualmente se arriendan un millón y medio de hectáreas.
- Los Censos Agropecuarios 2000-2011, muestran que hubo concentración de la tierra.

## Evolución 2000 - 2011 de las explotaciones según estrato de tamaño.

Tamaño de la explotación	Total Nacional			
	Años		Explotaciones	
	2000	2011	Diferencia Absoluta	Relativa %
<b>Total</b>	<b>57.131</b>	<b>44.890</b>	<b>-12.241</b>	<b>78,6</b>
1 a 19	20.464	12.274	-8.190	60,0
20 a 99	15.581	12.657	-2.924	81,2
100 a 199	6.382	5.540	-842	86,8
200 a 499	6.783	6.473	-310	95,4
500 a 999	3.887	3.808	-79	98,0
1000 a 2499	2.912	2.970	58	102,0
De 2500 y más	1.122	1.168	46	104,1

• 91% de la disminución son explotaciones menores de 100 ha

# Los uruguayos perdieron mucha tierra

- En el año 2000 los propietarios uruguayos tenían el 90% de las tierras.
- En el año 2011 tienen el 54%. 7.000.000ha.
- Las ganaron propietarios que no son personas físicas, mayormente Sociedades Anónimas. (y por lo tanto no conocemos su nacionalidad!!)

**Cuadro 15. Superficie vendida y adquirida, según condición jurídica.**

Período 2000-2013

Condición jurídica	Superficie transada (miles ha)	
	Vendida	Adquirida
<b>TOTAL</b>	<b>7.485</b>	<b>7.485</b>
Persona física	5.462	3.370
Sociedad Anónima	1.678	3.661
Otras sociedades	263	343
Estado	39	54
Otras situaciones (*)	43	56

Fuente: MGAP-DIEA, en base a la Dirección General de Registros.

(\*) Incluye entidades religiosas, previsionales (vg. Caja Notarial), agentes financieros, etc.

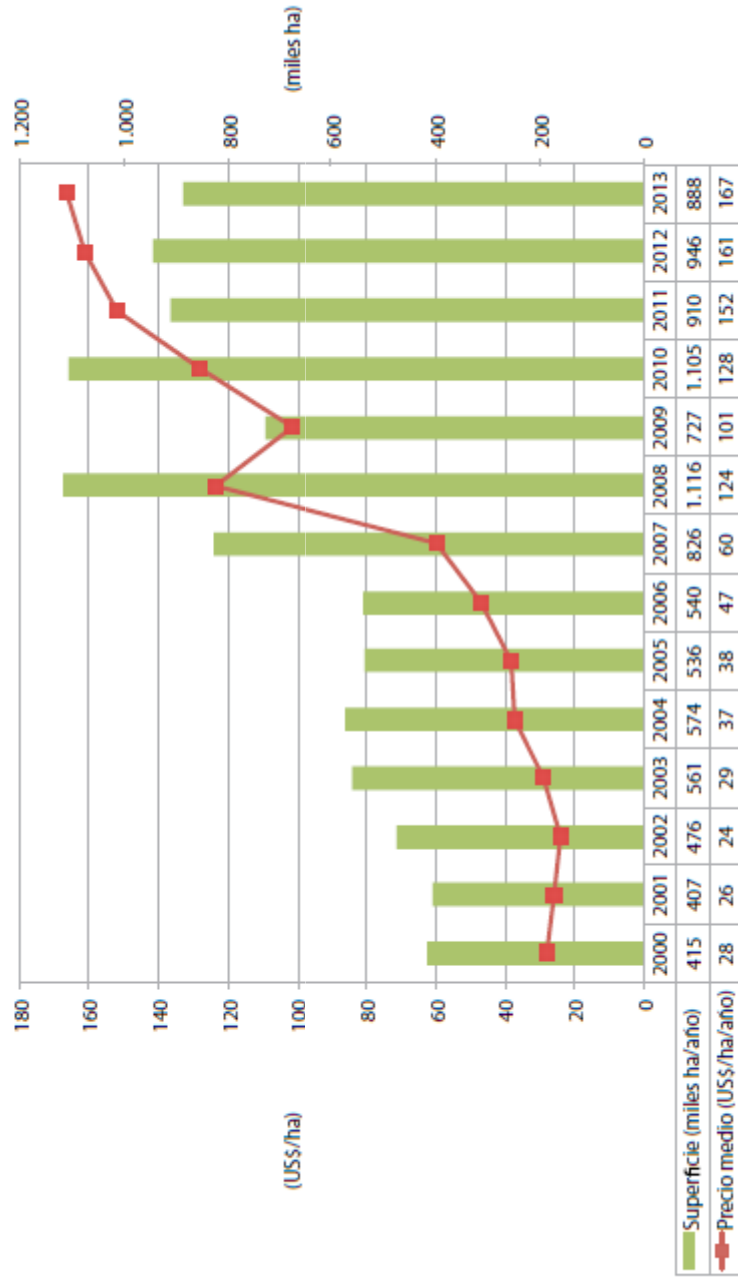
# Los arrendamientos de tierra.

- A influjos de los cambios en la ley de arrendamientos estos pasan a ser de un mecanismo de asentamiento en la tierra y de capitalización de productores sin tierra a un instrumento de obtención de renta.
- Se estima que anualmente un millón y medio de hectáreas están arrendadas.
- Lo más frecuente son arrendamientos por dos o tres años.



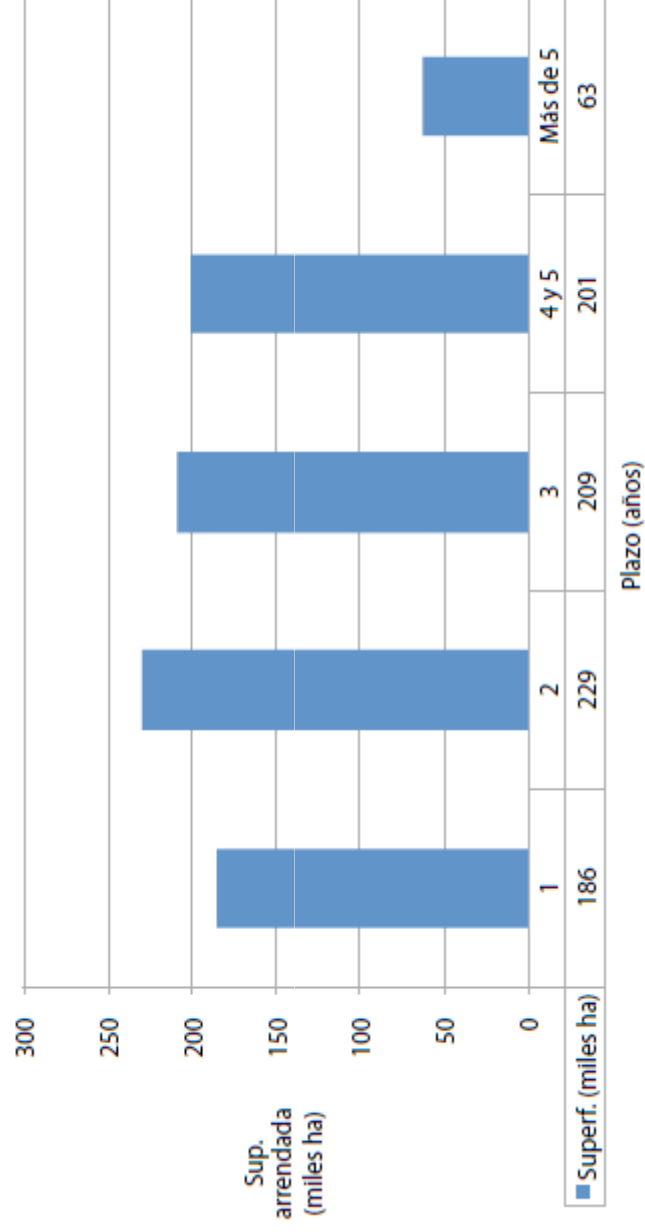
## Gráfico III - 16

Arrendamientos. Evolución de la superficie arrendada y precio promedio. (Período 2000 - 2013)



### Gráfico III - 17

Superficie arrendada, según plazo de los contratos. Año 2013



PRECIOS

**Cuadro 17.** Arrendamiento de tierras para uso agropecuario. Número de contratos, superficie arrendada y precio pagado, según año. Período 2000-2013

Año	Nº de contratos	Superficie arrendada		Precio pagado	
		Total (miles ha)	Promedio (ha)	Total (mil US\$)	Promedio (US\$/ha/año)
<b>TOTAL</b>	<b>27.862</b>	<b>10.027</b>	<b>360</b>	<b>958.649</b>	<b>96</b>
2000	1.131	415	367	11.724	28
2001	1.166	407	349	10.770	26
2002	1.287	476	370	11.204	24
2003	1.440	561	390	16.297	29
2004	1.577	574	364	21.199	37
2005	1.423	536	377	20.163	38
2006	1.547	540	349	25.509	47
2007	2.222	826	372	49.904	60
2008	2.820	1.116	396	137.867	124
2009	2.091	727	348	73.733	101
2010	3.125	1.105	353	141.539	128
2011	2.672	910	340	138.368	152
2012	2.657	946	356	152.472	161
2013	2.704	888	328	147.901	167

Fuente: MGAP-DIEA, en base a la Dirección General de Registros.

**Cuadro 18.** Arrendamientos de tierras para uso agropecuario: contratos realizados, superficie arrendada y valor de los arrendamientos, según destino productivo. Año 2013<sup>(1)</sup>

Destino productivo	Número de contratos	Superficie arrendada		Valor	
		Total (ha)	Promedio (ha)	Total (miles US\$)	Promedio (US\$/ha)
<b>TOTAL</b>	<b>2.704</b>	<b>887.603</b>	<b>328</b>	<b>147.901</b>	<b>167</b>
<b>1. Agricultura</b>					
Agricultura secoana	756	211.289	279	73.321	347
Aroz	78	29.683	381	4.210	142
<b>2. Agricultura y ganado</b>					
Agrícola/ganadero	542	172.109	318	30.177	175
Agrícola/lechero	42	4.021	96	1.001	249
Arozeto/ganadero	16	14.263	891	1.523	107
<b>3. Ganadería</b>					
Ganadería de carne	1.054	416.805	395	31.451	75
Lechería	106	11.001	104	1.978	180
Lechero/ganadero	21	3.196	152	560	175
<b>4. Forestación</b>	<b>82</b>	<b>22.792</b>	<b>278</b>	<b>3.230</b>	<b>142</b>
<b>5. Otros<sup>(1)</sup></b>	<b>7</b>	<b>2.445</b>	<b>349</b>	<b>449</b>	<b>184</b>

Fuente: MGAP-DIEA en base a la Dirección General de Registros.

(1) Citricultura, viticultura, horticultura y otros.



### Gráfico III - 22

Evolución del valor de la tierra y del arrendamiento.  
Cociente del arrendamiento y el valor de las tierras de uso agropecuario (en %)



## Relevamiento parcial de capitales extranjeros que operan en el agro uruguayo

- Ocho empresas forestales poseen 720.000 hectáreas entre las cuales Montes del Plata 250.000 has y UPM-Kymene 200.000 has.
- Seis empresas (cinco argentinas y una brasileña) poseen 357.000 has dedicadas a la agricultura de secano (soja, trigo, maíz, girasol, etc) y la ganadería.