

5. Asalto a la tierra: el capital financiero descubre el campo uruguayo

DIEGO E. PIÑEIRO

Introducción

LA BANDA ORIENTAL DE URUGUAY fue uno de los últimos territorios de América en ser incorporados al mundo occidental por la colonización española. La ausencia de minerales valiosos o de otras riquezas postergó durante dos siglos la exploración y la efectiva apropiación del territorio. Cuando esto fue hecho, la principal fuente de recursos era la ganadería introducida por los propios españoles en tierras del Río de la Plata, convertida en ganado cimarrón semisalvaje que por muchos años será literalmente cazado para utilizar el cuero y, posteriormente, la carne salada o “charque”, que era embarcada hacia las colonias españolas y portuguesas como alimento de los esclavos de las plantaciones. Durante los siglos XVIII y XIX, la exportación de estos dos productos era lo que proporcionaba sentido económico a la colonización española, porque el sentido político fue impedir la apropiación de estas tierras por parte del Imperio de Portugal que hizo varios intentos por lograrlo.

La tierra en este modelo puramente extractivo era de poco valor y fue otorgada en inmensas “suertes de estancia”, a conquistadores y colonizadores, por el rey de España en premio o pago por los servicios prestados a la corona. La ganadería se afirmó así, desde la Colonia, como el principal eje de la economía de la Banda Oriental. De esto también se desprende que, cuando emerge como nación independiente, después de las guerras contra la corona española, el territorio en buena parte ya estaba otorgado en propiedad bajo distintas formas legales.

Hacia la segunda mitad del siglo XIX y después de las guerras civiles que asolaron el territorio y depredaron el principal recurso ganadero, un grupo de hacendados “progresistas” con el apoyo de los gobernantes de la época propone y logra impulsar lo que se llamó el proceso de modernización de la campaña. Éste básicamente consistió en crear las condiciones para modificar la producción ganadera de tal manera que pudiese

dedicarse al creciente y demandante mercado inglés y europeo. Para ello se impulsaron y realizaron reformas institucionales (como la “medianería forzosa”), que obligaba a alambrar los campos para apropiarse definitivamente del territorio, y se expulsaba a todo aquel que no pudiese demostrar la propiedad de las tierras en las que se asentaba, o que no pudiese pagar el alambramiento de los deslindes de su establecimiento. Este mecanismo consolidó definitivamente la propiedad de la tierra, desplazó a los ocupantes fiscales y a los ganaderos de menos recursos. De este modo, aunque Uruguay fue el último país americano en ser colonizado por los españoles, fue el primero en delimitar la propiedad de la tierra y eliminar las tierras fiscales. Desde entonces, no existe en Uruguay la “frontera agrícola” (Barrán y Nahum, 1967).

Otros procesos que acompañaron aquella reforma fueron la introducción de las razas inglesas de ganado para la producción de carne, y los ovinos, lo cual llevó a que la lana se convirtiera rápidamente en la segunda fuente de riqueza del país (Morales, 2003).

De no menor importancia fue la redacción e institucionalización del Código Rural que consagró los derechos sobre la propiedad de la tierra y reguló las relaciones de trabajo de la mano de obra rural. Esto permitió el paso del “gaucho” al peón rural, proceso no exento de violencias por parte del Estado y de los patrones de las estancias ganaderas.

La distribución de la tierra durante el siglo xx

Cuando se lleva a cabo el primer Censo Agropecuario en 1908, la imagen que arroja desde el punto de vista de la propiedad y distribución de la tierra es la de un país en el cual 9% de las explotaciones con más de 1 000 hectáreas ocupaban 64% de la tierra. Las explotaciones medianas (entre 100 y 999 hectáreas) ocupaban 31% de la superficie, mientras que las explotaciones con menos de 100 hectáreas ocupaban sólo 5% de la superficie.

Esta distribución profundamente desigual ha marcado toda la historia rural de Uruguay, a pesar de muchos esfuerzos bien intencionados para modificarla. En el cuadro 5.1, se recoge la distribución de la tierra en el país recopilando la información de los principales censos agropecuarios realizados durante el siglo xx.

Cuadro 5.1. Distribución de la tierra durante el siglo xx

<i>Número de explotaciones</i>	1908	1937	1956	1970	1980	1990	2000
Grandes	3781	3485	3605	3961	3895	4030	4034
Medianas	15375	17467	18549	16963	17532	16975	17052
Pequeñas	24433	52462	66976	56239	46935	33811	36045
Total	43859	73414	89130	77163	68362	54816	57131
Distribución (porcentaje)							
Grandes	8.7	4.7	4.0	5.1	5.7	7.3	7.1
Medianas	35.2	23.8	20.9	22.0	25.6	31.0	29.8
Pequeñas	56.1	71.5	75.1	72.9	68.6	61.7	63.1
Total	100	100	100	100	99.9	100	100
Superficie (porcentaje)							
Grandes	64.2	—	55.8	58.4	56.6	57.4	59.1
Medianas	30.8	—	34.7	34.0	36.4	36.8	35.3
Pequeñas	5.0	—	9.5	7.6	7.0	5.8	5.6
Total	100	—	100	100	100	100	100

Nota: explotaciones grandes: de 1 000 hectáreas y más; explotaciones medianas: de 100 a 999 hectáreas; explotaciones pequeñas: de 1 a 99 hectáreas. En el censo de 1908 aparecen 285 explotaciones sin especificación de tamaño. Los censos registran explotaciones. Una persona o empresa puede ser propietaria de más de una explotación.

Fuente: Finch (1980:247) hasta el año 1970. Para 1980, 1990 y 2000, elaboración propia a partir de los censos agropecuarios respectivos.

La primera cuestión que sorprende de la información proporcionada es la estabilidad, durante todo el siglo, en el número de explotaciones grandes, y su capacidad de controlar la mayor proporción de tierra (alrededor de 55%) en todo el periodo. La trayectoria de los predios medianos es igualmente llamativa: un pequeño crecimiento en la primera mitad del siglo y un pequeño decrecimiento en la segunda mitad. Es la variación en las explotaciones pequeñas (de menos de 100 hectáreas) lo que explica la duplicación en la cantidad de explotaciones durante la primera mitad del siglo, y su disminución en la segunda mitad. Obsérvese que el crecimiento de las explotaciones pequeñas, sin embargo, casi no hace mella en los demás estratos. Como toda la tierra ya estaba otorgada en propiedad, el crecimiento de las explotaciones más pequeñas nece-

sariamente se lleva a cabo por la pérdida de tierras de las otras categorías. Sin embargo, dicho crecimiento sólo hace variar la superficie que poseen de 5% a 9%, con lo cual la ganancia es fácilmente absorbida por el estrato de productores más grandes, en primera instancia, y de los medianos en menor medida. Cuando en la segunda mitad del siglo xx, los pequeños productores vuelven a decrecer en número, a instancias de las políticas neoliberales que predominan en los gobiernos desde la década de 1970, la tierra perdida parece haber sido captada tanto por los grandes como por los medianos productores.

En síntesis, la distribución de la tierra en Uruguay no difiere mayormente de la distribución en los demás países de América Latina. Profundamente desigual, con un estrato de grandes productores que poseen no sólo la mayor proporción de la tierra, sino también el poder político que ella confiere, y un estrato numeroso de pequeños productores (o productores familiares, como se los denomina más frecuentemente) que detentan una pequeña proporción de la tierra.

Lo que sí es distinto en Uruguay respecto de los otros países del continente son los sujetos sociales que poseen dicha tierra. Nuestros “hacendados” no son tales, sino que son “estancieros”. Se diferencian de aquéllos en que nunca tuvieron campesinos para trabajar la tierra o para cuidar el ganado. Desde su origen, contrataron trabajo asalariado, los peones del campo que, como se dijo, tienen su origen social (pero son distintos) en los “gauchos”. Por otro lado, los campesinos uruguayos son, en realidad, productores familiares, es decir, realizan formas de producción no capitalistas, en las cuales una familia propietaria de la tierra la trabaja con predominancia de trabajo familiar, no de pago (aunque puede contratar algo de fuerza de trabajo), y está firmemente vinculada a los mercados de productos, insumos, trabajo, crédito y tierras. Además, pueden acumular excedentes económicos de un año para otro y aun capitalizarse. Significativamente, más de la mitad de los productores familiares de Uruguay son ganaderos (no son agricultores), lo que muestra cómo esta matriz colonial perdura por razones ecológicas y sociales aún en nuestros días (Piñeiro, 1991a).

Tanto la estabilidad en la distribución de la tierra como sus variaciones, pueden vincularse con los distintos periodos político-económicos por los que pasa el país. Como se dijo arriba, en la segunda mitad del siglo xix se afianza en el campo una clase propietaria de la tierra, grandes ganaderos que fueron capaces de imaginar y llevar a cabo un proyecto de desarrollo en el país con una firme inserción de sus productos en el mercado internacional. La carne, la lana y los cueros fueron la base del desarrollo del país en épocas en que entre 80 y 90% de las exportaciones estaban constituidas por estos productos. La estancia ganadera y el estanciero fueron los actores dominantes de esta modernización del país con un perfil claramente capitalista, de inserción subordinada en el mercado internacional para la colocación de productos primarios (Barrán y Nahum, 1973).

El batllismo,¹ que con altibajos y diferentes referentes, gobernó el país durante los primeros cincuenta años del siglo xx, impulsó una política con un perfil industrializador y de construcción de un mercado interno y urbanizado con menor dependencia del mercado internacional de productos primarios, en los que Uruguay se sustentaba. Esta propuesta se consolida durante el periodo conocido como el de la industrialización sustitutiva de importaciones (isi), cuando favorecido por la Segunda Guerra Mundial se desarrolla un proceso de industrialización autóctono. No fue ajeno a ello el impulso a la producción de alimentos para el mercado interno, para las clases trabajadoras, mediante el apoyo a la agricultura familiar y de pequeña escala. Es en este periodo (mediados de siglo) que la agricultura familiar crece en número, en tierras y en capacidad productiva. También se le conoce como el de la agriculturización del país, porque, además de la expansión cerealera, crecerá la superficie con oleaginosas, con remolacha y caña azucarera, con fruticultura, vides, horticultura, etcétera, en un esfuerzo consciente y planificado por llegar al autoabastecimiento alimentario en todos los rubros permitidos por las condiciones ecológicas. Sin embargo, aun en esta época, la superficie máxima plantada nunca superó el millón y medio de hectáreas sobre los 16 millones de superficie útil que posee el país. El resto siempre fue de predominio de la ganadería de carne y lana, agregándosele más recientemente la lechería (Finch, 1980).

La política de tierras en la historia de Uruguay puede ser mejor entendida si se tiene presente que siempre ha existido una tensión entre aquellos intereses políticos y económicos que veían a la tierra sólo como un medio de producción y de apropiación de ganancias, contra una visión (fuertemente enraizada en el ideario artiguista) que sostenía que la tierra debía cumplir una función social, y debía ser utilizada para dar trabajo e ingresos a los que quisiesen poblarla. Los primeros fueron hegemónicos a largo de la historia uruguaya, y se cristalizaron en el Código Rural de 1875 (Barran y Nahum, 1973).

Durante la primera mitad del siglo xx, alentada por el contexto internacional y latinoamericano proclive a las reformas agrarias, por las políticas batllistas, por la presión de los partidos de izquierda y de los movimientos sociales, se crea, luego de un arduo y áspero debate parlamentario, el Instituto Nacional de Colonización (INC) mediante la Ley 11 029 de 1948. Esta ley enfatiza la función social que debe cumplir la tierra, además de los fines productivos y comerciales. Para ello, propone la subdivisión de grandes superficies que estaban bajo explotación extensiva, otorgando la propiedad de estas

¹ Se denomina *batllismo* al periodo histórico en el que gobernó Luis Batlle y Ordóñez, en las primeras décadas del siglo xx, y posteriormente su sobrino Luis Batlle Berres, en la década de 1940. Se identifica también con las ideas progresistas, para su época, de estos políticos.

fracciones a colonos que deben radicarse en la explotación. En dicha ley se prevén las condiciones que deberán reunir los colonos, las formas de adjudicación de la tierra, el capital y los recursos con los que contará el INC y otra serie de determinaciones. El resultado de la acción colonizadora del INC no fue la esperada por sus mentores. La limitación de su acción fue una decisión política de aquellos gobiernos que no le proveyeron de suficientes recursos (Vassallo, 2001).

Este periodo, que tuvo una tendencia a la mayor democratización de la propiedad agropecuaria, terminó abruptamente con la dictadura militar instaurada en 1973 que abrazó abiertamente la ideología neoliberal. Desde ese momento, y aun durante todos los gobiernos posdictadura que prosiguieron con la misma orientación de la política económica, la concentración de la tierra aumentó.

Economía agropecuaria y sociedad rural durante el último tercio del siglo xx

A partir de la década de 1970, se imponen nuevos rumbos a la economía. En el agro significó un proceso de desregulación y desprotección que tuvo significados diferentes para los distintos subsectores, mientras las crisis espasmódicas del sistema capitalista vernáculo (como la de 1982) producían inevitables quiebras de empresas agropecuarias, ventas más o menos ruinosas de ganados y de tierras, ganancias para unos y pérdidas para otros.

Los analistas locales acuñaron para definir este periodo de la historia social agraria del país el concepto de *estancamiento dinámico* del sector agropecuario, ya que mientras el resultado económico global tenía un lento crecimiento, la ganadería se encontraba estancada cuando la agricultura contenía varios rubros de producción con mayor dinamismo. El decidido apoyo que recibieron los productores ganaderos² no fue suficiente, sin embargo, para lograr una clara reinserción de sus productos primarios en el mercado internacional, ni para lograr que los estancieros incorporasen nuevas técnicas que mejorasen la productividad ganadera, la cual durante 50 años estuvo estancada en 50 kilos de carne equivalente por hectárea (Astori, 1979).

Para la agricultura, donde había pocos rubros con competitividad internacional, significó la casi desaparición (azúcar) o restricción de algunos de ellos (cereales, horticultura) y el crecimiento de otros, como el arroz, la cebada, los cítricos y la producción láctea, que registraron un fuerte impulso exportador, pues llegaron a representar la tercera parte de las exportaciones tradicionales de carne y lana (Piñeiro, 1998).

² Por ejemplo, con las exoneraciones y los refinanciamientos de deudas contraídas con instituciones financieras o con el propio Estado.

En paralelo, durante el último tercio del siglo xx, hubo una tendencia sostenida a la integración vertical entre el agro y la industria procesadora de materias primas, al conformar cadenas y complejos agroindustriales. En 1970, el Instituto de Economía estimaba que 65% del valor de la producción agropecuaria se vendía a la industria para su transformación. En 1985 esa proporción ya llegaba a 83%. Tanto la industria frigorífica como la industria textil fueron renovadas y redimensionadas en su capacidad. Sin embargo, además de ello, se desarrollaron fuertemente aquellas agroindustrias que producían para la exportación: molinos arroceros, plantas de industrialización láctea, cervcerías, procesadoras avícolas y plantas de procesamiento y empaclado de cítricos (Piñeiro, 1998).

El fuerte apoyo estatal a la diversificación de la producción agropecuaria e industrial con destino a las exportaciones permitió modificar el perfil histórico de las mismas, de tal manera que las exportaciones de carne y lana que históricamente habían representado entre 60% y 80% del total pasan a ser sólo 40% en la década de 1970, y 35% en la década de 1980.

El estancamiento ganadero por causas tecnológicas, de mercados y culturales mantuvo bajo el precio de la tierra durante todo el periodo, por lo menos hasta mediados de la década de 1990, como se aprecia en la gráfica 5.2. El crecimiento de algunos rubros vinculados a los complejos agroindustriales no fue suficiente para impulsar el desarrollo agropecuario y con él la ocupación más productiva del suelo. El precio de la tierra se mantuvo bajo, aun en términos comparativos con los países de la región, hasta el inicio del siglo siguiente.

A comienzos del siglo xxi son muchos los indicadores que muestran una nueva fase expansiva y ascendente de la producción y la productividad del sector agropecuario. Este proceso está motorizado por una mayor demanda de alimentos y materias primas que se experimenta en los mercados internacionales a impulsos de la modernización de muchos países con economías emergentes, especialmente en el continente asiático, aunque también en América Latina.

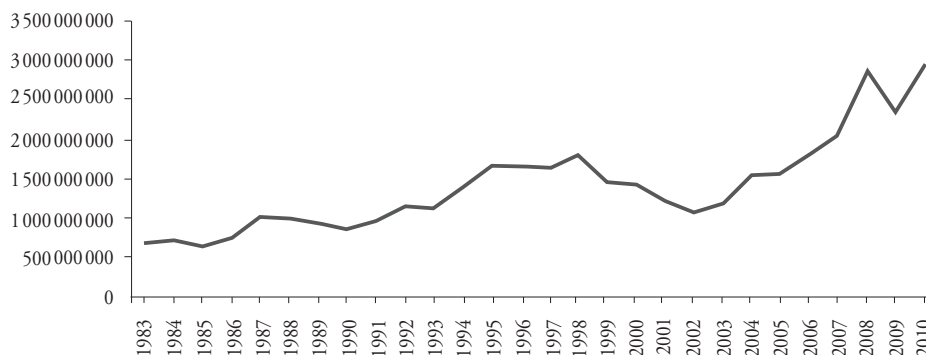
El incremento de los precios internacionales agrícolas ha provocado una expansión de la agricultura en Uruguay, en especial de la soya y en menor medida del trigo y de otros granos y oleaginosas, y llega en 2010/2011 al récord histórico de 1 800 000 hectáreas sembradas, que representa la mitad de todas las tierras sembradas y plantadas del país (MGAP, 2011). En la ganadería también ha habido importantes aumentos de la producción y de la productividad. Si bien el *stock* ganadero ha variado poco, sí se ha incrementado la velocidad de rotación del capital (y por lo tanto la ganancia), lo cual ha disminuido la edad de faena y mejorado la calidad de los productos. Adelantos técnicos, como la trazabilidad completa del *stock* ganadero, tienen nuevos efectos e impulsos sobre la productividad (Magallanes, 2008; Duran y Neffa, 2007).

Un párrafo aparte se merece la expansión de la forestación. Impulsada por una política instrumentada desde el Estado con grandes subsidios a partir de 1987, la forestación con fines comerciales ha llegado al millón de hectáreas y se espera que en los próximos años duplique esa cifra a partir de inversiones privadas. Como es sabido, no es sólo la forestación lo que crece, sino también las inversiones en toda la cadena forestal a partir de cuantiosas inversiones en fábricas para producir pasta de celulosa, aserraderos, “chipeadoras”, etcétera. Mientras estas inversiones se concretan, la cadena forestal exporta sus productos sin procesar (Ligrone y Mantero, 2009).

El ascenso de los precios del petróleo ha impulsado la búsqueda de sustitutos en los biocombustibles. Uruguay ya ha iniciado este camino a partir de la expansión de la caña de azúcar para producir alcohol, en un intento que todavía se puede calificar más como una política subsidiada que como una inversión movida por la ganancia. Sin embargo, si esta tendencia se consolida podría verse en los próximos años un fuerte empuje hacia la expansión de cultivos (maíz, caña de azúcar, oleaginosas) que sirvan como materia prima para producir energía (Errea, 2009).

Las exportaciones del sector agropecuario se han multiplicado en la década por 2.5 veces a una tasa anual de 15%. Sobresalen por su importancia relativa las exportaciones de carne que crecen a 15% anual, las de granos y derivados, 23% anual; las de madera y derivados, 19% anual; los lácteos, 16% anual, y las lanas a 5% anual (Errea *et al.*, 2011).

Gráfica 5.1. Valor Agregado Agropecuario (en dólares corrientes)



Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2012.

Las variaciones en la producción y la productividad que se han reseñado en los párrafos anteriores se reflejan en la evolución del Valor Agregado Agropecuario, medido en dólares corrientes durante los últimos 30 años representado en la gráfica 5.1. Un crecimiento lento pero sostenido durante las últimas dos décadas del siglo xx, una caída brusca entre 1998 y 2002 como consecuencia de la crisis financiera y las devaluaciones de la moneda que agitaron a Argentina, Brasil y Uruguay, y después un pronunciado crecimiento entre 2003 y 2010 en respuesta de las mejores perspectivas de los mercados agrícolas internacionales, aunque la sensible caída en 2009, como efecto de la crisis internacional, muestra la dependencia de Uruguay de los mercados externos.

La población rural

Uruguay nació a la vida independiente como un país con escasos habitantes. Con una reducidísima población de origen indígena, se pobló principalmente a partir de la inmigración de origen europeo y la afrodescendiente.³ A mediados del siglo xix, la población ascendía a unos magros 132 000 habitantes. En 1908, rondaba el millón de habitantes y a fines del siglo, la población se estimó en unos 3 200 000 habitantes. En las décadas recientes, los volúmenes totales de población crecieron lentamente, como consecuencia de las reducidas tasas de natalidad y la emigración de población joven, en un contexto en que el país ya prácticamente no atrae más inmigrantes. Por otro lado, la migración rural-urbana se agudizó a lo largo del siglo. Uruguay se convirtió en el país más urbanizado de América Latina.⁴

Las estimaciones de la población rural son menos precisas debido a la debilidad (en esta materia) de los censos de población. En la segunda mitad del siglo, el primer censo de población de 1963 releva medio millón de personas residiendo en áreas rurales (19%), mientras que el último (de 1996) sólo detecta trescientas mil personas (9%).⁵ Este descenso sostenido de la población rural tiene explicaciones multicausales: la disminución de los productores familiares, la disminución del empleo agropecuario por cambios tecnológicos, la creciente urbanización de los trabajadores facilitada por mejo-

³ Hacia 1830, la población afrodescendiente era 30% de la población de Montevideo (Frega *et al.*, 2009).

⁴ Población rural de algunos países del continente: Argentina, 13%; Bolivia, 41%; Brasil, 29%; Chile, 16%; México, 26%; Paraguay, 49%; Estados Unidos, 24%. Todos los datos son de 1995 (Instituto del Tercer Mundo, 1998).

⁵ Datos preliminares del Censo de Población 2011, realizado por el Instituto Nacional de Estadística arrojan sólo 164 840 habitantes en el medio rural, es decir, 5.07% de la población total.

res vías de comunicación, los bajos salarios de los trabajadores, la ausencia del sistema educativo secundario, etcétera.

La sociedad rural⁶

La estructura social en el campo está vinculada a la estructura agraria, es decir, a la desigual distribución de la propiedad de la tierra. Como ésta se modificó poco a lo largo del siglo xx, también hubo pocas modificaciones en la estructura social. Las variaciones en la distribución de la tierra ya se mencionaron en un apartado anterior. Como se explicará en las próximas páginas, las variaciones ocurridas a lo largo del siglo son en la cantidad o volumen de cada estrato, pero no en la existencia o ausencia de alguno de ellos. Las tres clases básicas en que se divide la sociedad rural estaban presentes tanto al inicio como al final del siglo. Si bien distintos autores (Solari, 1958; Barran y Nahum, 1977) las han denominado de diferente manera, en este texto se las mencionará como los empresarios rurales, los productores familiares y los asalariados rurales y, a su vez, dentro de cada uno de estos agrupamientos se pueden distinguir estratos diferentes.

Se entenderá por *empresarios rurales* a los propietarios o poseedores de tierra que la trabajan empleando mano de obra asalariada. Abarcan todos los rubros productivos pero tienen una fuerte presencia en la ganadería de carne y lana, y la agricultura extensiva (cereales y oleaginosas). Si en la primera mitad del siglo xx, las actividades principales eran las mencionadas, en la segunda mitad del siglo, sin abandonarlas, se le agregan otros rubros de producción empresarial como la producción arrocería, la citricultura, la lechería y, más recientemente, la forestación.

Para una mejor comprensión, se podría especificar que dentro de la categoría de empresarios rurales se pueden distinguir dos subtipos distintos. El estanciero, dedicado a la ganadería, basado en el uso extensivo de los recursos naturales, con escasa inversión en pasturas, aguadas y tecnología, baja productividad, y que basa sus ganancias en poseer mucha tierra. El estanciero fue el tipo empresarial predominante en la primera mitad del siglo, pero aún tiene presencia, porque controla una proporción muy importante de la tierra (Piñeiro, 1994).

El otro subtipo es el del empresario agrícola-ganadero, actor predominante en las últimas cuatro décadas del siglo xx. Se orienta a complementar la producción ganadera (de carne, lana o leche) con cultivos de arroz, cereales, oleaginosas, cítricos y, más recientemente, forestación. Este empresario realiza inversiones sobre la tierra, ya sea en

⁶ Este apartado está basado en el texto de Piñeiro y Moraes (2008).

mejoras permanentes como alambrados, aguadas, pasturas para su ganado como también emplea las más refinada tecnología para sus actividades agrícolas. La utilización de paquetes tecnológicos, fuertes inversiones de capital en plantaciones, riego, movimientos de tierra, empleo de maquinaria avanzada, etcétera, le permiten alcanzar una mayor productividad de la tierra. Su ganancia, entonces, está asentada en la innovación tecnológica además del trabajo asalariado. Este tipo social está vinculado al desarrollo de los complejos agroindustriales que, como se dijo, adquieren predominancia en las últimas cuatro décadas (Piñeiro, 1988). Se ubican principalmente en el litoral oeste (sobre el río Uruguay) y en el sur del país, a excepción de los empresarios arroceros que se encuentran en los departamentos del este del país.

Los *productores familiares* son aquéllos que, teniendo extensiones más reducidas de tierra, producen utilizando predominantemente la mano de obra que proporciona el mismo grupo familiar. Aunque son distintos, también se los conoce como pequeños productores, minifundistas, campesinos, etcétera. Los productores familiares se encuentran en todos los rubros de producción: son muy importantes en número en la ganadería, así como también en la lechería, la horticultura, la fruticultura, la producción de aves y cerdos, etcétera (Piñeiro, 1991b; Figari, Rossi y González, 2008; Astori, 1982).

Dentro de los productores familiares también se pueden identificar varios subtipos: desde el productor familiar capitalizado, que tiene inversiones en maquinaria, en plantaciones (por ejemplo de frutales), en pasturas y alambrados, y obtiene ganancias anuales razonables que le permiten reinvertir en su establecimiento, hasta aquel productor que porque tiene poca tierra o capital, debe salir a trabajar fuera de su establecimiento una parte del año para poder mejorar sus ingresos. Estos últimos también se conocen como “pluriactivos” (Piñeiro y Cardeillac, 2009; Riella y Mascheroni, 2006).

Los productores familiares se encuentran diseminados por todo el país, pero la mayor concentración está en los departamentos del sur y en los alrededores de las ciudades capitales departamentales. Esta ubicación está vinculada a una de sus tareas fundamentales, que es la de producir para abastecer el mercado interno.

La tercera clase social sobre la que es preciso detenerse es la formada por los trabajadores *asalariados rurales*. Los censos de población contaron 84 000 trabajadores rurales en 1975, 95 000 en 1985 y 74 000 en 1996. La proporción de trabajadores asalariados hacia fines del siglo xx llegó a 56% del total de la fuerza de trabajo, con lo cual superó a la cantidad de trabajadores familiares. Además, las tendencias han sido opuestas: una disminución gradual de los trabajadores familiares y un crecimiento gradual de los trabajadores asalariados,⁷ lo cual habla de una extensión y profundización de las relacio-

⁷ Sólo el Censo de Población de 1996, en el cual se registró una disminución de los asalariados rurales, contradice esta tendencia.

nes capitalistas en el campo, posiblemente como consecuencia de los grandes cambios tecnológicos que se relataron al inicio de este artículo (Piñeiro y Moraes, 2008; Carám-bula, 2008).

La categoría de los trabajadores asalariados rurales puede ser descompuesta en diversos tipos sociales. Si la mirada es histórica se advierte que estos trabajadores fueron primero gauchos, luego peones y en la actualidad posiblemente, changadores. Si la mirada está vinculada al tipo de trabajo que realiza el trabajador rural es conveniente distinguir el peón permanente de la estancia ganadera, relacionado a las faenas con el ganado, que generalmente trabaja de a caballo, del peón más calificado de los establecimientos que hacen agricultura, maneja un tractor, prepara una siembra, dosifica y aplica un plaguicida, lleva registros, etcétera. Asimismo, se debe distinguir a los asalariados que realizan tareas de supervisión de otros: administradores, capataces, jefes de cuadrilla, etcétera. Si la perspectiva es el tipo de contrato de empleo, los peones se pueden clasificar en permanentes, cuando el contrato es indefinido en el tiempo, o en trabajadores precarios, eventuales, zafrales o changadores, cuando se los contrata por día y se les paga por jornal, o cuando se los contrata para una tarea y se les paga a destajo (Piñeiro, 2008).

Las tareas que llevan a cabo los trabajadores evolucionaron tanto a lo largo del siglo xx como lo hizo la tecnificación en los establecimientos rurales. Los cambios tecnológicos han producido un desdoblamiento del tipo de trabajador rural que se contrata: en los establecimientos agrícolas, la tendencia es contratar a pocos trabajadores permanentes altamente calificados, y después recurrir a la contratación de trabajadores sin calificación, por jornales, en forma eventual para atender los picos de demanda de trabajo.

Por último, si se analiza a los trabajadores asalariados rurales desde la perspectiva de la residencia, se advierte una tendencia ya consolidada. Si a principios de siglo los trabajadores rurales también residían en las áreas rurales, a fin de siglo se aprecia una tendencia creciente y estable a residir en pequeños pueblos y ciudades del interior. Es así como en los últimos censos del siglo xx se advierte que 38% de los trabajadores rurales tienen residencia urbana, pero en algunos departamentos más de la mitad de los trabajadores que realizan faenas rurales residen en el medio urbano (Piñeiro, 2001).

Los procesos de concentración y extranjerización de la tierra a inicios del siglo xxi

Recién se había iniciado el nuevo siglo, cuando los países del Mercosur comienzan a atravesar una profunda crisis económica y social. En 1999, Brasil provoca la devaluación de su moneda al buscar reposicionarse como un fuerte exportador y, de esa manera,

evitando la crisis propia, se la transmite a sus vecinos. Argentina sufre el colapso en su sistema financiero a fines de 2000, el cual provoca fuertes protestas públicas y asonadas en las calles que terminan con la renuncia del presidente y un estado de conmoción interna. Uruguay, profundamente dependiente de sus dos grandes vecinos, no puede escapar a la recesión generalizada y devalúa su moneda en 2002, en medio de una amplia crisis financiera, económica y social. El desempleo y la pobreza trepan a 16% y a 40%, respectivamente, ante la sorpresa e indignación de la mayoría de la población (Mides, 2011).

El gobierno del Partido Colorado electo en el año 2000 apenas se sostiene frente al descalabro y sólo logra hacerlo por la gobernabilidad que le aportan los partidos de oposición. Posiblemente esta situación extrema a la que es llevada la población es lo que ambienta y facilita que, por primera vez en la historia del país, la coalición de izquierdas, el Frente Amplio (FA), acceda al gobierno del país en las elecciones de 2005, con el doctor Tabaré Vázquez como presidente de la República.

El sector agropecuario no escapa a la crisis. Con el endeudamiento de sus empresas, que supera a un año del Producto Bruto Interno (PBI) agropecuario, muchas de ellas quiebran, y deben dejar sus activos en manos de los acreedores, principalmente bancos y prestamistas. Sin embargo, ya en 2003 se comienzan a advertir signos de recuperación, como consecuencia de una tonificación de los precios en los mercados internacionales de los productos exportables de Uruguay.

La mejora en los precios empuja la expansión de las áreas sembradas de los principales cultivos de exportación, a la par que provoca aumentos en la productividad de la ganadería de carne y leche. En ese momento comienza la expansión de la soya y, aunque con menos fuerza, de las áreas sembradas con otros cereales (trigo, sorgo, cebada) y oleaginosas (girasol). Se debe recordar además que a impulsos de la Ley de Promoción Forestal, mencionada más arriba, la industria de la celulosa había comenzado a comprar vastas extensiones de tierra a partir de la década de 1990. Es en estos momentos, cuando el precio de la tierra baja como consecuencia de la crisis, que la agroindustria forestal se expande aún más al comprar tierras en diversas partes del país, de tal manera que el área forestada llega en 2010 al millón de hectáreas (MGAP, 2011).

Es conveniente detenerse ahora en las diferentes variables que impulsaron los procesos de cambio en la posesión de la tierra en Uruguay. Como todo proceso complejo muchas son las variables intervinientes. No será posible más que mencionar brevemente a cada una de ellas.

1. La subida de precios de los productos agropecuarios en los mercados internacionales como consecuencia de la demanda de los países emergentes.

2. El incremento en los precios del petróleo ha tenido efectos contradictorios. Por un lado, ha hecho subir los costos de producción, pero por otro ha impulsado la producción de biocombustibles, al incorporar otro nuevo mercado a la demanda de productos agrícolas.
3. El agotamiento de los bosques boreales nativos en el hemisferio norte y las políticas ambientales y laborales más restrictivas que han impulsado a las industrias forestales, papeleras y madereras a instalarse en los países del hemisferio sur.
4. Los precios de la tierra en Uruguay, más bajos que en los países limítrofes, han impulsado un movimiento de capitales hacia el mismo.
5. Las nuevas modalidades de expansión del capital global, el protagonismo del capital financiero liderado por los fondos de inversión, los fondos de pensión, los bancos, etcétera, para quienes resulta atractiva la inversión en tierra y producción de alimentos.
6. El costo de la mano de obra rural en Uruguay ha sido, a lo largo de muchos años, muy bajo en comparación con el costo de la mano de obra no rural.
7. Los cambios técnicos contribuyen a explicar la razón por la cual hay nuevos capitales invirtiéndose en la tierra para las capturar las ganancias que generan. Sólo para mencionar los principales: las semillas transgénicas que permiten aplicar el paquete de la siembra directa con sustancial abatimiento de los costos; las nuevas maquinarias que, por ejemplo en la forestación, permiten eliminar las cuadrillas de cosecha forestal, disminuyendo riesgos, complicaciones en el manejo de personal y en definitiva, costos en la forestación; la obtención local de clones de plantas precoces que han permitido bajar los turnos de corta de eucaliptos a sólo 10 años, y un largo etcétera.

En resumen, en los últimos 15 años una serie de procesos ha mejorado la rentabilidad de los negocios agropecuarios. En Uruguay, debido a orientaciones políticas definidas, se ha transferido buena parte de dichas ganancias a los poseedores de la tierra, lo que ha mejorado la rentabilidad del negocio y ha hecho subir el precio de ésta.

Sin embargo, la mayor rentabilidad de los negocios agropecuarios no puede ser la única explicación para el aumento en el precio de la tierra. La razón para sostener esta idea es que los precios de los principales productos agropecuarios de Uruguay se han incrementado pero a una tasa menor que el precio de la tierra.⁸ Por lo tanto, es necesario concluir que hay otros factores (además del aumento de la rentabilidad) que inducen al incremento en el precio de la tierra. Hipotéticamente, se puede sugerir: *a*) como el precio de la tierra en Uruguay es aún menor que en los países vecinos (con igual calidad),

⁸ Véase Anuario DIEA MGAP, Gráfico III-20 [www.mgap.gub.uy].

puede haber compras impulsadas por la expectativa de toma de ganancias posteriores, a medida que los precios se nivelen en la región (algo similar puede ocurrir con inversores europeos); *b*) la inversión en tierras como forma de proteger el valor de los activos frente a las turbulencias financieras que están ocurriendo desde 2006 en los países desarrollados (la tierra siempre fue un buen refugio para los capitales en situaciones de inestabilidad), y *c*) la territorialización de ganancias que provienen de actividades ilícitas o de capitales que emigran de las economías vecinas.

Antecedentes legales e institucionales sobre la tenencia de la tierra

El proceso de compra-venta de tierra y de arrendamientos que se ha vivido en Uruguay durante la primera década del siglo XXI puede explicarse mejor si se repara en una serie de modificaciones a las normas que regían el uso y la posesión de la tierra, que ocurrieron durante la última parte de la década de 1980 y durante la de 1990. No son ajenas a estas modificaciones las orientaciones políticas definitivamente neoliberales de los gobiernos de esa época.

Cuatro leyes impulsan el proceso. La Ley Forestal (1987) concedió subsidios por hasta la mitad del costo de implantación de las plantaciones forestales de rendimiento y amplias exoneraciones impositivas a las empresas forestales para la importación de maquinarias, herramientas, vehículos y otros insumos. A su influjo, empresarios locales y grandes empresas multinacionales, acogidos a sus beneficios, comienzan a desarrollar cultivos de pinos y eucaliptos con destino a la producción de madera para la exportación (Alvarado, 2007). Gradualmente, las multinacionales concretan sus proyectos de instalación de dos gigantescas fábricas productoras de celulosa a partir de la pulpa de madera. En otro movimiento, con el fin de asegurarse el abastecimiento de madera para dichas fábricas, compran plantaciones forestales a empresarios locales, con lo cual se convierten en los más grandes propietarios de tierras de Uruguay.

Le siguió, en 1991, la modificación la Ley de Arrendamientos de 1975. En su origen esta norma aseguraba al que tomaba las tierras en arrendamiento la estabilidad en su posesión por el término de seis años con opción a cuatro más. La modificación consistió en eliminar esta restricción, dejando el periodo del contrato al acuerdo de las partes, disposición que provocará una importante demanda de tierras para arrendar y el predominio de contratos por hasta tres años de usufructo.

Por último, la norma de 1999, que derogó una disposición anterior que inhibía a las Sociedades Anónimas ser propietarias de tierras. La norma original consideraba que la

tierra era un bien social sujeto a la posibilidad de deterioro por malas prácticas de manejo y, por lo tanto, convenía que personas físicas identificables fuesen los propietarios. Al levantarse dicha prohibición, se producirá en los años siguientes una fuerte corriente compradora de tierras por parte de estas sociedades.

La última norma que se debe comentar es la ley que promueve la inversión extranjera directa. Por ella, el Estado se obliga a eximir del cobro de diversos impuestos a los proyectos de inversión de capital extranjero (o nacional) que cumplan con ciertos requisitos, entre los cuales el más importante es la provisión de empleos. Esta norma y su aplicación derivan capitales hacia la industria para la agricultura y la agroindustria, estimulando el desarrollo agropecuario. Se estima que, entre 2008 y 2009, un tercio de las exenciones impositivas otorgadas fueron para inversiones de carácter agroindustrial (Salgado *et al.*, 2009).

En síntesis, en la década de 1990 se dispuso una serie de disposiciones normativas que contribuya a que, en la década siguiente cuando se elevó el precio de las *commodities*, el país estaba preparado para constituirse en un receptor de inversiones destinadas a producirlas.

Cambios en la propiedad y la posesión de la tierra⁹

Durante la primera década del siglo XXI se producen profundos cambios en la propiedad y la posesión de la tierra que son sólo comparables a los que ocurrieron durante 1870-1880, periodo fundacional del Uruguay del siglo XX.

Dichos cambios serán mejor evaluados cuando se disponga de la información que proveerá el Censo Agropecuario realizado en 2011. Sin embargo, se dispone de la información de compras y ventas de tierras, de los contratos de arrendamientos de tierras y de los precios pactados en dichas transacciones, que a su vez se pueden cruzar por localización, tamaño y otras variables. Esta información es provista por fuentes oficiales (Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, MGAP) y, por su relevancia y confiabilidad, es la que se manejará en las páginas siguientes para demostrar los procesos en marcha de concentración y extranjerización de la tierra. En primer lugar, se presentará la información relativa a las compras y ventas de tierra y, en segundo lugar, la información sobre los arrendamientos de tierra. En un tercer movimiento, se elaborará sobre los impactos

⁹ Se hará la distinción entre aquellos productores agropecuarios que son propietarios de la tierra que trabajan, de aquellos otros que la poseen por contratos de arrendamiento, aparcería, medianería u otras formas sin ser propietarios.

y las consecuencias de los procesos de cambios en la propiedad y la posesión de la tierra en el periodo estudiado.

Operaciones de compra-venta de tierras

Las operaciones de compra-venta de tierras en el territorio nacional experimentaron un pronunciado incremento a lo largo de la década, teniendo su punto máximo en el año 2007 para disminuir en los años posteriores, posiblemente como consecuencia de la crisis financiera que aqueja a los países desarrollados e indujo a una mayor cautela en las transacciones. De la misma manera se incrementó la superficie transada y los precios pagados por la misma.

Cuadro 5.2. Operaciones de compra-venta de tierras (2000-2010)

<i>Año</i>	<i>Número de operaciones</i>	<i>Superficie (hectáreas)</i>	<i>Valor total (millones de dólares)</i>	<i>Precio promedio dólares/ha</i>
2000	1517	308007	138	448
2001	1966	530092	219	413
2002	1598	365210	141	385
2003	2156	740845	311	420
2004	2746	757684	503	664
2005	2872	845893	613	725
2006	3245	858745	972	1132
2007	3277	675826	968	1432
2008	2959	684000	1260	1844
2009	1847	323000	753	2329
2010	2093	336164	885	2633
Total	26276	6425466	6754	1051

Fuente: MGAP, 2011.

Las operaciones de compra-venta en el periodo totalizan 26276. Si bien dichas operaciones no son exactamente comparables a los establecimientos (porque un establecimiento puede ser vendido sólo en parte o porque puede ser vendido más de una vez en el periodo), el significado de estos procesos puede ser mejor aquilatado si se tiene en

cuenta que el número total de establecimientos agropecuarios en el censo de 2000 era de 57 131 explotaciones.

La superficie transada anualmente llegó a su punto máximo en 2006. El total de la superficie transada en el periodo fue de 6 425 466, equivalente a 39% de la superficie total agropecuaria del país (16 419 683 hectáreas), lo cual da cuenta de la profundidad de estos procesos. Sin embargo, como se dijo antes, un establecimiento pudo haber sido vendido más de una vez en los 10 años y la transacción será contada cada vez. La información permite saber cuántos son los establecimientos que han cambiado de mano más de una vez en el periodo. Si se practica esta depuración, la superficie de tierra que cambió de propietario por lo menos una vez entre 2000 y 2010 fue de 5 327 800 hectáreas, es decir, 32% de la superficie agropecuaria del país.

El cuadro 5.2 también ilustra el incremento que sufrieron los precios de la tierra en el mismo periodo. El precio promedio ha subido consistentemente, multiplicándose por seis, y llega a su precio máximo en el último año. Como consecuencia de la superficie transada y los precios promedio obtenidos es posible estimar que el monto global de las transacciones en la década sumó 6 754 millones de dólares. Esta cifra es el doble del PBI agropecuario de 2008, lo cual da una idea de la enorme masa de dinero que ha sido volcada al mercado financiero a través de estas operaciones.

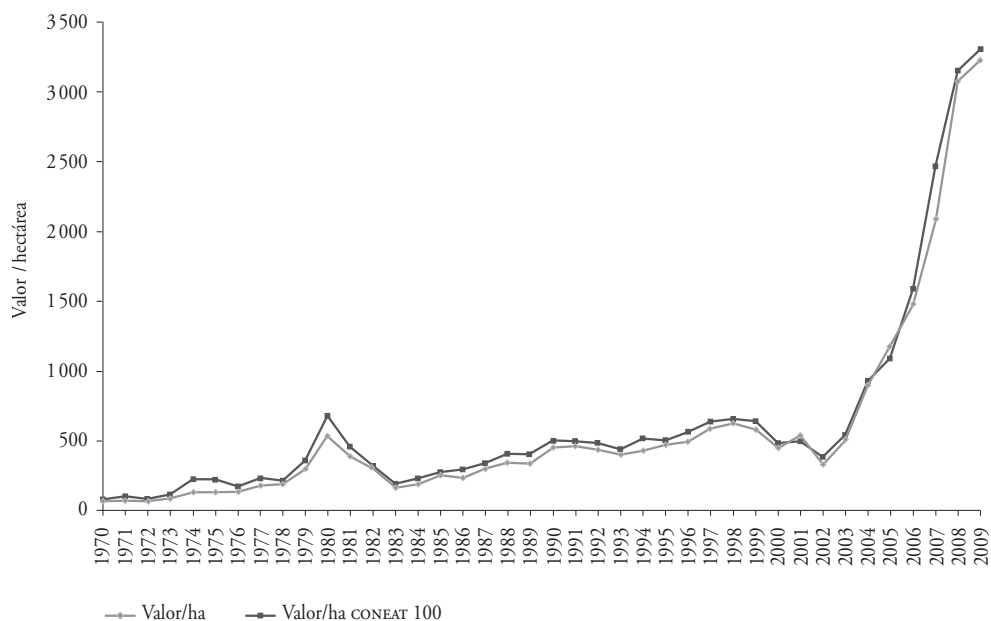
La información proporcionada por el MGAP también permite saber las escalas de superficie de los establecimientos transados. De las operaciones de compra-venta de tierras, 60% fueron en el estrato de menos de 100 hectáreas, a pesar de lo cual éstas sólo representan 9% de la superficie transada. Las operaciones en el estrato de más de 2 000 hectáreas, representan sólo 1.6% de las transacciones, pero involucran 25% de la tierra transada. De la tierra transada, el 64% lo ha sido en lotes de más de 500 hectáreas, es decir, se ha privilegiado la compra de establecimientos medianos y grandes (Piñeiro, 2012).

La afirmación anterior puede ser corroborada por el análisis de los precios pagados por la tierra según las escalas de tamaño de los establecimientos transados. En el estrato de 10 a 200 hectáreas el precio se multiplica por 3.8 veces. Esta razón crece a medida que se aumenta el estrato de tamaño de las operaciones: 4.1 veces para el estrato de 200 a 500 hectáreas; 5.5 veces para el estrato de 500 a 1 000 hectáreas; 7.3 veces para el estrato de 1 000 a 2 000 hectáreas; y 12 veces para el estrato de más de 2 000 hectáreas. Por lo tanto, el incremento de los precios refleja una mayor demanda por las operaciones de mayor tamaño. Dicho de otro modo, a lo largo del periodo, los compradores han estado dispuestos a pagar un precio unitario mayor, cuanto más grande sea la superficie de campo que está siendo transada (Piñeiro, 2012).

Es posible recurrir a otra fuente para comprender la magnitud del proceso que se está estudiando. Por disposiciones estatutarias, el Instituto Nacional de Colonización lleva

un registro detallado de las ventas de tierra de más de 1 000 hectáreas. Si bien esto deja afuera las ventas menores, tiene la ventaja de que la serie comienza en 1970, constituyéndose así en la serie de transacciones de tierra de más larga data con que cuenta el país. La gráfica 5.2 confirma las tendencias en el precio de la tierra en los últimos 40 años.

Gráfica 5.2. Comportamiento venal en dólares del precio de la tierra (1970-2010)



Fuente: INC, 2010. Comportamiento histórico del precio de la tierra hasta el segundo semestre de 2009, [www.colonizacion.com.uy/index2.php].

Como se advierte, los precios de la tierra tuvieron un moderado crecimiento hasta la primera década del siglo XXI. En esta década se registra primeramente una fuerte caída en el precio como consecuencia de la crisis financiera que se desencadenó en el país, contagiada por la crisis previa ocurrida en Argentina y por la devaluación del real en 1999 en Brasil. A partir de 2003, comienza un proceso de incremento en el valor de la tierra sin recaídas.

El arrendamiento de tierras a nivel nacional

El arrendamiento de tierras ha crecido fuertemente en el periodo por el influjo de la demanda, empujada por la valorización de los precios de las *commodities* agropecuarias y facilitada por la modificación a la ley de arrendamientos introducida en la primera década del siglo xx, como se explicara más arriba. Se podría estimar que en un año cualquiera del periodo, la superficie arrendada oscila entre 1.5 y 2 millones de hectáreas. La mayor demanda de tierras para arrendar se refleja en los precios pagados que se comportan también en forma similar con un pico en el mismo año 2010 que llega en promedio a los 128 dólares por hectárea (MGAP, 2011).

Cuando se analiza la superficie arrendada por el destino declarado que se le dará a la tierra, se aprecia que el mayor número de contratos y la mayor superficie corresponden a la ganadería; le siguen los contratos agrícola/ganaderos. Esto tiene su lógica para un país en el que la ganadería ocupa 80% de la superficie del territorio como actividad predominante. Le siguen en tercer lugar los arrendamientos para agricultura de secano con 18% de los contratos, 20% de la superficie arrendada pero, debido al precio que se paga por ellos, representa 50% del valor total transado por los arrendamientos del periodo (Piñeiro, 2012).

El análisis del valor pagado por hectárea arrendada dice mucho acerca de las características del proceso. El alto precio pagado por las tierras que se dedicaron a la agricultura de secano está vinculado a que posiblemente se hayan dedicado a la siembra de soya, trigo y, en menor medida, maíz y girasol. Sólo los precios que tienen estos granos en el mercado internacional pueden explicar el valor de estas rentas asociadas a las tierras de mejor calidad que tiene el país. Por otro lado, están los valores pagados por los arrendamientos destinados a la ganadería. En estos casos, el bajo valor (33 dólares por hectárea) están vinculados a la menor rentabilidad de la ganadería, pero también a que ocupa las tierras de menor calidad y de más difícil acceso (Piñeiro, 2012).

¿Extranjerización de la tierra? La nacionalidad y la condición jurídica de quienes intervienen en las transacciones de tierra

La información proporcionada por el MGAP para el periodo 2000/2008 sobre la nacionalidad de aquéllos que venden y que compran tierras en Uruguay muestra que los propietarios de nacionalidad uruguaya perdieron 1 810 000 hectáreas. Los propietarios argentinos en cambio, en el balance, ganan 40 000 hectáreas y los brasileños pierden 105 000 hectáreas. Esos resultados difieren de la percepción que tienen las personas y

entidades entrevistadas y lo que dice el sentido común. La información muestra que la situación es más compleja: las tierras perdidas por los uruguayos es ganada por “adquirientes que no son personas físicas”, es decir, que son Sociedades Anónimas de diverso tipo, cuya nacionalidad no es posible conocer. Éstas han ganado 96% de las tierras que han perdido las personas físicas. El fuerte impulso hacia las compras de tierra ha sido liderado, en el balance, por este tipo de compradores.¹⁰

Ante la ausencia de información estadística se realizó un relevamiento de las principales empresas a partir de las páginas corporativas e información de prensa. Según éste, ocho empresas forestales son propietarias de 720 000 hectáreas de tierras forestadas sobre un total de un millón. Una de ellas es la mayor propietaria del país: Montes del Plata, asociación entre Stora Enso (sueco-finlandesa) y Arauco (chilena) detenta 234 000 hectáreas, mientras que UPM (finlandesa) es propietaria de 200 000 hectáreas forestadas (Pou *et al.*, 2007). Otra fuente señala que en 2008 nueve empresas agrícolas sembraron 600 000 hectáreas de cultivos de secano (soya, trigo maíz, etcétera) sobre un total de 1.6 millones de hectáreas sembradas en ese año. La mayoría de ellas eran de capitales argentinos (Errea *et al.*, 2011).

Los impactos: ¿quiénes perdieron la tierra?

Como se dijo más arriba, en la segunda mitad del siglo xx la disminución en el número de productores se explicaba por la desaparición de los productores familiares de menos de 100 hectáreas. En cambio, la información disponible sugeriría que las operaciones de compra-venta de tierra en la primera década del siglo xxi han afectado a los productores de todos los estratos de tamaño. El cuadro 5.3 compara la superficie vendida por estrato de tamaño con la superficie explotada por estrato de tamaño en 2000. Allí se aprecia que, en la categoría de productores con menos de 200 hectáreas, la superficie transada equivale a 54% de la tierra que esa categoría tenía en 2000. Pero lo distinto al proceso de las décadas anteriores es que también representa una proporción importante de los estratos de productores medianos y grandes. En particular es de notar que en el estrato de productores de 1 000 a 5 000 hectáreas, si bien las ventas equivalieron a 27% de la superficie que tenía el estrato en ese año, es el estrato que más tierra vendió, representando 34% de toda la tierra vendida. En síntesis, si hay un proceso de concentración de la tierra, como es posible inferir a partir de varios indicadores, éste estaría

¹⁰ Motivado por esta situación, el gobierno promulgó la Ley 18.092/07, que obliga a las sociedades que poseen tierras a hacer nominativas sus acciones a partir de junio de 2011.

afectando también a los productores medianos y grandes. Por lo tanto, será necesario emplear en Uruguay, a partir de este proceso, una nueva categoría de productores: los “muy grandes”.

En resumen, en los últimos 30 años, Uruguay ha transitado por dos escenarios muy diferentes en cuanto al proceso de propiedad y usos de la tierra. Durante las dos últimas décadas del siglo xx, con precios deprimidos de los productos agropecuarios en los mercados internacionales, precios bajos de la tierra y crisis espasmódicas del capitalismo (en 1982 y en 1999), el sector agropecuario uruguayo crecía muy lentamente. En el marco de políticas neoliberales que comenzaron a instrumentarse durante la dictadura militar y se continuaron en los gobiernos posteriores, la tierra comenzó a concentrarse, por un movimiento de desposesión de los productores pequeños (productores familiares) y de concentración en los productores medianos y grandes. Este proceso se llevó a cabo por intermedio de los mercados. La ecuación económica adversa y la falta o el retiro de apoyos estatales para la producción familiar los forzó gradualmente a la venta de sus tierras con posterior emigración a los centros urbanos. De esa manera, desaparecieron la mitad de los productores familiares que había al inicio del periodo. La tierra que perdieron, sin embargo, fue poca (un 4% de la tierra total) porque poca era la que tenían. La acción del Instituto Nacional de Colonización fue insuficiente para revertir el proceso.

Cuadro 5.3. Incidencia de las operaciones de compra-venta de tierra por estrato de tamaño de los establecimientos (en miles de hectáreas)

<i>Hectáreas</i>	<i>Superficie explotada año 2000 (a)</i>	<i>Superficie vendida 2000-2008 (b) (porcentaje)</i>	<i>Proporción b/a x 100 (porcentaje)</i>
Hasta 200	1766	948 (16)	54
201 - 500	2163	1069 (19)	49
501 - 1000	2726	1285 (22)	47
1001 -5 000	7278	1949 (34)	27
Más de 5000	2421	514 (9)	21
Total	16354	5765 (100)	

Nota: se reitera que la columna (b) recoge la información disponible sobre ventas de establecimientos. Un establecimiento pudo ser vendido más de una vez.

Fuente: Elaboración propia a partir de información del Censo General Agropecuario (MGAP, 2000).

En la primera década del siglo XXI profundos cambios conmueven la estructura agraria. La acción combinada de varios factores producen una masiva entrada de capitales, que se dirige a la compra de grandes extensiones de tierras y al arriendo de otras con el fin de incorporarlas a la producción de *commodities* a gran escala. Este proceso ocurre también en otros países de la región, en especial los que comparten las grandes y fértiles planicies de la Cuenca del Plata, espacio ecológico ideal para la producción agropecuaria por su superficie plana o moderadamente ondulada, que implica menores costos de energía. Al impulso de esta demanda los precios de la tierra se multiplican por seis, la tierra transada representa un tercio de la superficie agropecuaria del país, y la tierra arrendada cada año se estima que representa una décima parte del territorio nacional. Se consolidan enormes establecimientos agropecuarios, la mayor parte ahora en manos de Sociedades Anónimas de capitales extranjeros. Los productores uruguayos tanto pequeños como medianos y grandes serán ahora los desplazados, en esta etapa de avance del capital financiero sobre la tierra.

Cambios en la sociedad rural en la primera década del siglo XXI

En la primera década del siglo XXI, los intensos procesos de concentración y extranjerización de la tierra modifican la estructura agraria y consecuentemente, también comienzan a producir modificaciones en la estructura social. De los diversos cambios sociales y culturales que están ocurriendo se quiere destacar dos. Por un lado, aparecen dos nuevos tipos de empresarios. Uno es la empresa multinacional que compra o construye una planta agroindustrial y compra o arrienda tierras, con el fin de producir la materia prima para su agroindustria (por ejemplo, la fábrica de pasta de celulosa de UPM en Fray Bentos, el nuevo frigorífico de Breeders & Packers en Durazno, el molino arrocerero de Glencore, etcétera). Otra es la aparición de las “empresas en red”, que replican un modelo creado en Argentina para la producción de granos en la Pampa húmeda. Este modelo consiste en empresas cuyo capital principal es el conocimiento (técnico, de producción, de los canales de comercialización, etcétera) y los vínculos comerciales en los mercados internacionales. Sobre esta base reúnen capital de varias fuentes, arriendan tierra, definen el paquete tecnológico a emplear, contratan todas las maquinarias y las tareas agrícolas, contratan la cosecha y el almacenamiento de los granos y venden a través de sus conexiones comerciales. Utilizan los mercados a futuro y diversifican la producción en distintas regiones ecológicas y aun en distintos países con el fin de disminuir el riesgo (Errea *et al.*, 2011; Arbeleche y Carballo, 2007; Bisang, Anlló y Campi, 2008). Estos dos nuevos tipos de empresas conviven con los anteriores, pero parecen

ser un modelo que posiblemente se extenderá en aquellos rubros de producción que lo admitan.

Por otro lado, es preciso destacar el crecimiento de los trabajadores rurales asalariados y su creciente formalización, medida por la cual la información que proporciona el Banco de Previsión Social (BPS).¹¹ El cuadro 5.4 muestra el sostenido crecimiento de los trabajadores asalariados formalizados. Esto puede deberse tanto a un crecimiento en el número de trabajadores como a la formalización de trabajadores que antes trabajaban informalmente (en “negro”). Lamentablemente, la información no permite diferenciar entre estas dos causales, pero la información sí permite mostrar cómo el empleo en algunos rubros crece más rápidamente que en otros. Nótese, por ejemplo, el caso de los trabajadores de la forestación, cuyo crecimiento acompaña el desarrollo de la agroindustria forestal.

**Cuadro 5.4. Trabajadores rurales inscritos
en el Banco de Previsión Social según rubro (2000-2009)**

<i>Año/actividad</i>	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Agricultura y ganadería	47 194	52 228	55 877	58 856	60 056	62 298	64 338
Granja	14 837	18 918	20 151	19 947	20 220	18 614	18 089
Tambos	5 101	5 450	5 825	6 306	6 313	6 494	6 231
Forestación	983	4 155	5 271	7 200	8 879	10 707	8 032
Total	68 115	80 731	87 124	92 309	95 468	98 113	96 680

Fuente: Bruno (2008); Tommasino y Bruno (2010).

El cuadro 5.4 también nos muestra la distribución de los trabajadores rurales para los principales rubros de producción. En 2009, 67% de los trabajadores estaban ocupados en la ganadería¹² y la agricultura extensiva. La granja¹³ muestra su importancia como proveedora de empleo, pues ocupa 19% de los trabajadores. Le sigue en impor-

¹¹ El Banco de Previsión Social es el organismo estatal que se ocupa de recaudar las contribuciones de empresas y trabajadores para sostener jubilaciones, pensiones y otras asignaciones sociales.

¹² Se estima que la ganadería extensiva ocupa un trabajador por cada 300 hectáreas. La forestación ocuparía un trabajador por cada 125 hectáreas.

¹³ Por “granja” se entienden diversas producciones intensivas: horticultura, fruticultura, floricultura, producción de aves y cerdos, apicultura, etcétera.

tancia una actividad recién llegada a nuestro sector agropecuario: la forestación, con 8% del empleo; finalmente, la lechería ocupa el restante seis por ciento.

No ha sido ajeno este crecimiento y formalización a la política laboral impulsada desde 2005 por el gobierno del FA. Aquí mencionamos sólo dos medidas: *a)* la norma que obliga a las empresas que subcontratan a contratistas de mano de obra a responsabilizarse por eventuales incumplimientos de éstos y *b)* la creación de Consejos Tripartitos Rurales para la negociación de salarios y condiciones de trabajo entre los empresarios rurales y los trabajadores rurales con la mediación del Estado.

La lucha por la tierra y los mercados

En las páginas anteriores se ha tratado de dejar en claro que el capitalismo agrario se desarrolló muy tempranamente en Uruguay. Posiblemente, el proceso se inició a fines del siglo XIX, cuando la clase propietaria de la tierra percibió que su futuro estaba ligado a la producción de alimentos y fibras para los países europeos, en especial para Inglaterra. Pusieron en marcha, entonces, un proceso de modernización que desplazó a aquéllos sin títulos firmes sobre la propiedad de la tierra, e introdujeron cambios técnicos que le permitieron ser uno de los principales abastecedores de carne, lana y cueros a los mercados europeos. Desde la perspectiva de las clases propietarias, la historia agraria del siglo XX se podría sintetizar como la de las alegrías y desdichas que viven por los vaivenes de esta relación.

En la primera mitad del siglo XX, sin embargo, el influjo de políticas de desarrollo industrial también se estimuló y se logró consolidar a las capas medias del campo, al desarrollar lo que después sería conocida como la producción familiar. Su objetivo principal fue la producción de alimentos para el mercado interno. Además de esto, las estancias ganaderas y agrícolas ganaderas, desde el origen, contrataron mano de obra: el peón asalariado rural es así tan antiguo como la estancia que lo contrató. Aunque, como se verá, fue por muchos años invisible para la sociedad.

Un análisis de la acción social colectiva que se focalice en la lucha por la tierra, no puede desprenderse de los reclamos de las organizaciones de productores por los otros mercados a los que concurrían: de productos, de insumos, de trabajo y de dinero. Tampoco puede separarse de la lucha por mejores condiciones de trabajo y de ingresos que llevaron a cabo los asalariados del campo. Es éste el enfoque con el cual se tratará de dar cuenta del tema a continuación.

El campo uruguayo está surcado por una gran cantidad de organizaciones que representan los intereses más diversos: organizaciones de estancieros, de productores familiares, organizaciones que concentran a los productores de un rubro (del arroz, por

ejemplo), organizaciones de productores orgánicos, organizaciones de mujeres rurales, cooperativas, sociedades de fomento rural, organizaciones para el adelanto de la caminería rural, de apoyo a las escuelas rurales, de beneficencia, organizaciones deportivas, organizaciones sindicales y gremiales de los trabajadores, entre otras.

Con el fin de aportar al conocimiento de la acción colectiva en torno al problema de la tierra y de los mercados, lo más apropiado es centrarse en las principales organizaciones que han tenido protagonismo en este tema. Se ha elegido referirse a la institución que representa los intereses de los grandes propietarios del campo, principalmente ganaderos, la Asociación Rural de Uruguay; a una organización que representa los intereses de los productores familiares, la Comisión Nacional de Fomento Rural, y a uno de los sindicatos de asalariados rurales, que además de focalizarse, en reivindicaciones laborales, también ha reclamado por la redistribución de la tierra.

Las organizaciones de representación de los productores rurales

La Asociación Rural del Uruguay (ARU) es la organización más antigua del país. Fundada en 1871 por el impulso de las fracciones modernizantes de los ganaderos, cumplió un papel fundamental en la difusión del alambramiento y mejoramiento del ganado mediante la incorporación de las razas inglesas. Desde entonces, cumple una función importante en el mejoramiento de las razas, lleva los registros genealógicos y anualmente efectúa exposiciones ganaderas, cuyos discursos inaugurales proporcionan importantes definiciones de política agropecuaria. Representa a los productores más grandes, estancieros, cabañeros e invernadores, el cual es el grupo social más aristocrático y concentrado del país, vinculado con el sector comercial exportador y el financiero (Riella, 2004). De acuerdo con el relevamiento realizado en la década de 1980, la ARU tenía representación institucional en 26 organismos de diferente tipo, de los cuales 17 eran públicos. Asimismo, tenía una gran capacidad para estar presente en la opinión pública, a través de la prensa escrita cotidiana, y de llegar hasta los más altos niveles de decisión política. La forma de influir era por medio de contactos directos, entrevistas “cara a cara” con los más altos funcionarios gubernamentales. Como Berenson (1975) sugería, ésta no era una prerrogativa de la que disponían las demás gremiales rurales (Piñeiro, 1991a).

La Comisión Nacional de Fomento Rural (CNFR) se fundó en 1915 y es la más antigua y la más grande de las organizaciones que representan a los productores familiares. Esta institución tuvo su origen como instrumento de acción gremial rural del batllismo. Fue creada como organización rural de productores granjeros y agrícolas para oponerse a la acción gremial de la ARU, representante de los ganaderos.

Como organización de segundo grado, tiene afiliadas a las sociedades de fomento rural y un conjunto de cooperativas agropecuarias, como instituciones de primer grado. Si bien cubre todo el país, su presencia destaca en las áreas sur y oeste del país, donde hay más productores de este tipo. En ella están representados principalmente los productores familiares de la horticultura, la fruticultura, los lácteos, los granos, etcétera, aunque su ámbito de representación también incluye a los productores familiares capitalizados que utilizan trabajo asalariado.

El objeto de este apartado es relatar y explicar la posición de las gremiales de productores agropecuarios en relación con el proceso de concentración y extranjerización de la tierra ocurrido en la primera década del siglo XXI, basado en un estudio empírico recientemente realizado, el cual recoge las opiniones de estos gremios (Piñeiro, 2012). Se sostendrá que sus posiciones son coherentes con aquéllas que han tomado en otros momentos de la historia reciente. El primero de ellos a la salida de la dictadura con la redemocratización del país (1985-1988) (Piñeiro, 1991a), y el segundo con los movimientos de protesta rural que ocurren durante la crisis económica y financiera que agita las aguas de los países del cono sur (1999-2002) (Piñeiro, 2004).

En 1982, la crisis financiera duplica las deudas de los productores rurales de un día para otro. Se sucederán las quiebras y las ventas de patrimonio para saldarlas, mientras que otros las renegocian con los bancos. Tras la dictadura (1985), las gremiales de los ganaderos reclaman por un refinanciamiento del endeudamiento interno sin mencionar los problemas de inequidad en la distribución de la tierra. En cambio, las gremiales que representaban a los productores familiares (CNFR) y a los productores de rubros intensivos (arroceros, cañeros, fruticultores, etcétera), además de solicitar una reconsideración del endeudamiento, proponen políticas diferenciales para defender a los pequeños productores, insisten en la necesidad de mejorar los salarios de los trabajadores para activar el mercado interno, la intervención estatal en la regulación de los mercados, la exoneración impositiva a los insumos necesarios para la agricultura, etcétera. Finalmente, también se pronuncian contra el Impuesto a la Renta Agropecuaria, solicitando en cambio un impuesto a la tierra y a su productividad potencial, en una posición que contrasta con la de la gremial de los grandes productores ganaderos.

Un ejemplo de las acciones de las gremiales rurales ocurrió el 13 de abril de 1999, cuando se llevó a cabo una movilización de productores del campo uruguayo que reunió a 15 000 personas en torno al Palacio Legislativo en Montevideo. La marcha había sido convocada por una organización creada *ad hoc*, la Mesa Coordinadora de Gremiales Agropecuarias (MCGA), que consiguió reunir por primera vez en la historia política del país a todas las gremiales de productores en un mismo evento.

Las circunstancias que dieron origen a esta movilización de protesta tuvieron que ver con una conjunción de acontecimientos: la subida en las tasas de interés, el encarecimiento del petróleo, la devaluación del real brasileño, la crisis económica y política de Argentina, y la caída de los precios de casi todos los productos agropecuarios exportables, lo cual colocó a los productores rurales uruguayos en una difícil situación económica.

En la proclama leída durante la marcha frente al Palacio Legislativo se solicita aplazar los vencimientos bancarios, prorrogar los vencimientos impositivos, reestructurar los endeudamientos, adecuar y disminuir la presión impositiva, eliminar algunos impuestos, etcétera; es decir, se identificaba al Estado como uno de los causantes de sus dificultades y le reclamaban apoyo en dos direcciones: el alivio del endeudamiento con la banca y la readecuación de la carga tributaria.

La MCGA logró reunir entidades patronales y de productores familiares que estuvieron tradicionalmente distanciadas en materia de reivindicaciones políticas. La coalición que se formó estuvo liderada por sectores de las clases medias rurales con el apoyo reticente de los grandes productores que nuevamente se habían endeudado con el sistema bancario. Para asegurar la unidad, la MCGA recurrió a estructurar un programa mínimo con el cual todos pudiesen estar de acuerdo. Por ello, no hubo reclamos de carácter estructural ni críticas al sistema capitalista globalizado, aceptándose las reglas del juego impuestas por el modelo económico; no se denunciaron los procesos regresivos en la distribución de la tierra, los procesos de concentración de los activos físicos o los procesos de extranjerización creciente; no estuvo planteada la pregunta de si los productores familiares realmente tienen un lugar en el modelo económico; no se reclamó por políticas diferenciadas para la producción familiar. Sin embargo, sí se reclamó por los precios de los productos, las deudas y los impuestos que afligían a todos los productores. En síntesis, la amplitud de la base social convocada obligó a tener una base mínima de acuerdo, que se centró en los aspectos más superficiales de la crisis, y dejó sin resolver sus aspectos más estructurales (Piñeiro, 2004).

Con estos antecedentes ahora se tienen mejores condiciones para comprender las posiciones de los distintos actores sociales del campo frente al proceso de concentración y extranjerización de la tierra de la primera década del siglo XXI. Para ello, se realizaron entrevistas y se recopiló la prensa escrita sobre el tema de los años 2008 a 2010 (Piñeiro, 2012). Se resumirá aquí la posición de las dos gremiales de productores más representativas y de carácter universalista sobre las que ya se ha tratado en páginas anteriores.

La postura de la ARU se muestra favorable a los procesos de cambio que ocurren en la estructura agraria. Dicha gremial se proclama defensora del libre mercado y, en este sentido, no cree en la necesidad de establecer restricciones a la libre circulación de capitales en el negocio agropecuario. Si bien no excluye al Estado en la regulación del mercado

de tierras, mira con desconfianza la posibilidad de establecer restricciones que, desde su perspectiva, podrían terminar inhibiendo y desalentando la inversión extranjera en el país. En esta postura, la gremial considera que las inversiones extranjeras han sido un factor determinante en el proceso de crecimiento del negocio agropecuario, por lo que estima que es necesario plantear reglas claras y estables a aquéllos que deciden invertir en tierras uruguayas.

En cambio, la CNFR manifiesta una posición crítica sobre el proceso de concentración y extranjerización de la tierra, y ubica dicho fenómeno en el seno del debate sobre su proyecto de país.

¿Qué modelo de país productivo queremos?, ¿el modelo de la gran empresa, concentrador (en muchos casos extranjerizante) y excluyente, o el de la agricultura familiar que supone equilibrio demográfico, generación de más empleo y productividad por unidad de superficie, respetuoso de los recursos naturales y como garantía de la soberanía alimentaria? (Noticiero, 14 de agosto de 2008).

Respecto al papel del Estado, la gremial considera impostergable legislar para frenar el proceso de concentración y extranjerización impulsado por la expansión de la gran agricultura y la forestación, con el consecuente desplazamiento de los productores familiares. Considera que es fundamental que se instrumenten mecanismos legales para impedir que las Sociedades Anónimas sigan comprando tierras en el país, y se establezca un marco regulatorio que garantice la preservación de las tierras.

La dirección de la intervención del Estado debe orientarse en el siguiente sentido:

Establecer políticas activas con instrumentos como cargas fiscales diferenciadas, acompañadas de políticas de arraigo, inclusión y colonización que permitan fortalecer y consolidar un modelo de desarrollo rural y de Uruguay Productivo, basado en la producción familiar como instrumento de lucha contra la pobreza y de un verdadero desarrollo sustentable desde el punto de vista económico, social y de los Recursos Naturales (Noticiero, 14 de agosto de 2008).

Las organizaciones sindicales de los trabajadores asalariados rurales

Al ser Uruguay un país con un temprano desarrollo de las relaciones capitalistas en el agro, tiene desde fines del siglo XIX y principios del siglo siguiente una importante presencia de trabajadores asalariados. Desde el inicio del siglo XIX, pero con mayor intensidad desde mediados del siglo XX, los complejos agroindustriales vinculados a productos

más intensivos en capital y trabajo cobran cada vez mayor presencia y relevancia, y con ellos el trabajo rural asalariado. De esta manera, hacia finales del siglo la cantidad de trabajo asalariado supera el aporte del trabajo familiar. Además de esto, las nuevas producciones (a diferencia de la ganadería) favorecieron la concentración de los trabajadores y su creciente residencia urbana. Con ello se crean las condiciones para el surgimiento de las organizaciones sindicales de los trabajadores rurales.

Los autores que han estudiado la historia del movimiento sindical rural uruguayo coinciden en que ésta se puede dividir para su mejor comprensión en dos periodos distintos (Latorre, 1991; Rocha, 1991 y 2008; González Sierra, 1994). Un primer periodo se inicia en la década de 1940 hasta 1973, cuando la dictadura militar suprimió por la fuerza toda organización sindical. Un segundo periodo inicia después de la dictadura, a partir de 1985, con la reorganización del movimiento sindical, en general, y del rural, en particular, hasta el momento actual, pero contiene dos subperiodos: el que va de 1985 hasta 2004, con neto predominio de gobiernos que implementaron políticas neoliberales y desalentaron la organización de los trabajadores rurales; y el subperiodo que comienza con la victoria del FA en 2005 y continúa hasta la actualidad, con un gobierno que estimula y apoya (no sin contradicciones), mediante distintas medidas, la organización de los trabajadores rurales.

Entre los primeros intentos de organización estuvieron los de los trabajadores del arroz a comienzos de la década de 1950, cuando reclamaron ante las patronales las duras condiciones de trabajo y la escasa paga. En esta etapa se advierte la presencia de militantes sindicales de origen urbano que conviven con los trabajadores rurales, colaborando con su experiencia y formación en la organización de las protestas (González Sierra, 1994). Una forma de lucha ampliamente utilizada en este periodo fue organizar marchas de trabajadores hacia la capital, como medio de visibilizar en la ciudad y, principalmente, ante el Poder Legislativo las condiciones de trabajo miserables a las que estaban sometidos. De este modo, durante las décadas de 1950 y 1960, las marchas de los trabajadores de la caña de azúcar y del arroz inauguran una forma de lucha inédita y la aparición de un actor social hasta entonces amordazado. Éstas marcarán el punto más alto de la organización del proletariado rural. Se crean varios sindicatos y gremios que reúnen a los trabajadores rurales según el rubro en que trabajan. Reclaman mejores salarios y condiciones de trabajo, la posibilidad de organizarse, la eliminación de “listas negras”, etcétera. Algunos partidos políticos de izquierda tendrán fuerte presencia entre sus dirigentes. En la década siguiente, los sindicatos serán duramente perseguidos y finalmente disueltos por directivas del gobierno militar (Piñeiro, 2002).

Es conveniente insistir en que esta organización estuvo restringida a los trabajadores de ciertos cultivos (azúcar, arroz, los tambos, entre otros), pero nunca se logró una orga-

nización de los trabajadores de la ganadería que eran la amplia mayoría. Esto se explica, como se dijo antes, por la cerrada oposición patronal concentrada en la ARU, la cual se opuso vehementemente no sólo a la formación de organizaciones laborales, sino a cualquier tipo de acción que implicase el reconocimiento de su posible existencia como grupo social diferenciado y con derechos propios.¹⁴

Después de la dictadura, a partir de 1985, los trabajadores rurales liderados por los viejos militantes sindicales emprenden un lento y trabajoso proceso de reorganización. De esta manera, se reconstruyen los sindicatos que habían sido disueltos y se crean nuevos. Hacia mediados de la década de 1990, sin embargo, no eran más de una docena y nucleaban a un cinco por ciento de los trabajadores rurales. A pesar de ello, logran construir la Federación Nacional de Trabajadores Rurales (Fenaru) que los representará en la central única de trabajadores del país (PIT-CNT). Las enormes dificultades organizativas, la falta de logros concretos a nivel de políticas públicas que contemplasen la situación de los trabajadores rurales (formalización del empleo, seguro de paro, ley de ocho horas, etcétera), y homologara su situación con la protección de la que gozaban los trabajadores urbanos, hizo languidecer a los sindicatos rurales entre 1995 y 2005.

A partir de 2005, el gobierno del FA establece los Consejos de Salarios para los trabajadores rurales. La negociación consiguiente de salarios y condiciones de trabajo en el campo revitaliza a los sindicatos rurales, se reorganizan los existentes y se crean nuevos. La ley de ocho horas, votada en 2010, le da un nuevo impulso a los derechos de los trabajadores rurales. Las organizaciones gremiales rurales patronales lideradas por la ARU se oponen firmemente a estos avances del derecho, pero dada la nueva correlación de fuerzas políticas se sientan a la mesa de negociación desde donde intentan frenar los avances de los derechos laborales (Juncal, 2012; Mascheroni, 2011; Rocha, 2008).

En términos generales, las reivindicaciones de los sindicatos rurales han estado centradas principalmente en los salarios y las condiciones de trabajo. Son muy contadas las veces en que se hace referencia a la cuestión de la tierra, salvo dos excepciones: las posiciones de la central de trabajadores del país (PIT-CNT) y la posición de la Unión de Trabajadores Azucareros de Artigas (UTAA).

¹⁴ Un ejemplo fue el conflicto que se suscitó en torno a la posibilidad de que existiesen Consejos de Salarios para el Agro, entre el ministro de Trabajo y Seguridad Social, licenciado Hugo Fernández Faingold (del Partido Colorado), y la ARU en 1987. Ante una invitación del ministro para que concurriesen ambas partes a una reunión para constituir una Comisión Paritaria, las organizaciones patronales se negaron a concurrir y montaron una fuerte ofensiva periodística en contra de la iniciativa, y acusaron al ministro de profesar ideas marxistas. La iniciativa fue rápidamente abandonada. Hasta 2005, los salarios rurales se fijaron administrativamente por parte del Estado (Ministerio de Trabajo) y el salario real siguió disminuyendo.

La central única de trabajadores del país (PIT-CNT) presenta un discurso crítico respecto al proceso de concentración y extranjerización de la tierra. Dichos fenómenos son discutidos en el marco de un modelo de desarrollo al cual se oponen, y esgrimen la necesidad de impulsar una reforma agraria como vehículo para lanzar un proceso de desarrollo agrario, fundamentalmente sustentado en la producción familiar y en los asalariados rurales, así transversalizan todas las cadenas productivas y disputan el espacio ganado por las empresas multinacionales en los eslabones centrales de las mismas.

La central de trabajadores considera necesario impulsar leyes que limiten la compra de tierras por parte de extranjeros y detengan el avance de los capitales multinacionales, las cuales se insertan en cadenas productivas, en el entendido de que dichos procesos atentan contra la soberanía nacional y contra un modelo de desarrollo productivo sustentable. La opinión de la central sindical es radicalmente opuesta al proceso de concentración y extranjerización de la tierra, pero más allá de lo declarativo no se perciben acciones que hicieran efectivas sus demandas.

Para los fines de este artículo se distinguirá a la UTAA, creada en 1961, porque a diferencia de los otros sindicatos incluyó la lucha por la tierra. Este sindicato peleó por condiciones de trabajo y salarios dignos en las plantaciones de caña de azúcar del norte uruguayo, en la localidad de Bella Unión, cerca de la triple frontera de Uruguay con Brasil y Argentina. La caña de azúcar había sido introducida en la década de 1940, y el primer ingenio azucarero se construyó en 1944. Las condiciones de vida y de trabajo de los trabajadores cañeros (los “peludos”), constatadas por los inspectores de trabajo que llegaron al lugar, daban cuenta de severos incumplimientos de las leyes laborales y de las más elementales condiciones de trabajo.

El proceso organizativo de la UTAA contó, desde el inicio, con el apoyo y el compromiso militante de Raúl Sendic, quien años más tarde fuera fundador del Movimiento de Liberación Nacional Tupamaros. Como explica González Sierra, es muy difícil trazar una historia de este sindicato sin vincularla, al mismo tiempo, con la historia de Sendic y del movimiento que ayudó a construir.

La historia de la UTAA, entre su fundación y su ilegalización tras el golpe de Estado de 1973, puede resumirse así: fue el proceso de un gradual despertar de los trabajadores a la realidad de su explotación, de una creciente organización sindical que se templea al calor de huelgas, paros, ocupación de los ingenios, negociaciones con la patronal, inspecciones del Ministerio de Trabajo, marchas hacia Montevideo, negociaciones con los legisladores, construcción de apoyos y vínculos con el resto del movimiento sindical urbano, algunas victorias y muchas frustraciones, especialmente con la clase política y la patronal. En un contexto de creciente radicalización de las luchas populares contra un gobierno que mostraba cada vez más su cara represora, la UTAA también radicaliza

su discurso mientras algunos militantes se incorporan a la lucha armada (González Sierra, 1994). En ese pasaje, los “peludos” que habían comenzado reivindicando aspectos salariales y condiciones de trabajo en los cañaverales, profundizan su comprensión de los problemas del campo uruguayo y los de sus trabajadores, e inician la demanda por la expropiación de latifundios de la zona para repartir la tierra entre los trabajadores. La consigna más repetida en sus movilizaciones fue: “Por la Tierra y con Sendic”.

Después de la dictadura, la UTAA se reorganiza y recibe a los militantes que habían pasado por circunstancias muy diversas en sus vidas. La etapa de reorganización fue difícil, ya que el sindicato debe hacer frente a las dificultades propias de la reorganización, la creación de otro sindicato que compite por sus bases y una política económica que proclama la inviabilidad de la producción azucarera en Uruguay.

El sindicato nunca dejó de reclamar el reparto de tierras entre los trabajadores a través del Instituto Nacional de Colonización. Sin embargo, como críticamente manifiestan Oyhançabal y Carámbula: “El acceso a la tierra va perdiendo en lo discursivo su carácter antisistémico ligado a la Reforma Agraria y al Socialismo y pasa a ser cada vez más una estrategia de trabajadores signados por la desocupación, la zafralidad y la pobreza” (2011:295).

A partir de 2005, cuando la izquierda progresista llega al gobierno por medio del FA, cambian las condiciones para el sindicato. Por un lado, el gobierno emprende un programa de reconversión en el marco de la diversificación energética con el fin de producir biocombustible. Los cañaverales y el ingenio vuelven a ser una fuente de trabajo para la población de Bella Unión. Por otro lado, desde el gobierno, por primera vez en la historia, se convoca a los Consejos de Salarios para todos los trabajadores rurales tal como existen en las demás ramas. La patronal no tiene más remedio que sentarse a negociar con los sindicatos de trabajadores rurales, que de esta manera recobran fuerza y legitimidad. La UTAA participa en los Consejos de Salarios, aunque desde una posición muy crítica (Juncal, 2012).

Como consecuencia de una metodología que lleva a la ocupación de tierras en las proximidades de Bella Unión y a una posterior negociación con el Instituto Nacional de Colonización y con la empresa estatal azucarera ALUR, la UTAA consigue, a partir de 2005, que se le adjudiquen en arrendamiento como colonos del INC un total de 3 000 hectáreas aproximadamente en cuatro diferentes ubicaciones en las que participarán alrededor de 90 familias de trabajadores. Sin embargo, el acceso a la tierra por parte de los ex asalariados cañeros, ahora transformados en pequeños productores, no deja de generar contradicciones, las cuales son de dos tipos: por un lado, de éstos con sus antiguos compañeros asalariados al interior del sindicato; por otro, si su relación contradictoria antes era con la patronal ahora, como pequeños productores de caña, será con el ingenio al cual abastece y del cual recibe créditos, insumos, asistencia técnica, etcétera.

En resumen, es posible afirmar que la Unión de Trabajadores Azucareros de Artigas es el único sindicato (para el caso, casi la única organización social) que reclamó y reclama tierras para trabajar y para distribuir entre sus asociados. En la turbulenta década de 1960, lo hacía como producto de la lucha sindical por salarios y mejores condiciones de trabajo, que la llevó gradualmente a incorporar reivindicaciones de carácter político y de cambios en las estructuras de poder. A principios del siglo XXI, su lucha por la tierra (tal vez porque es más moderada) ha sido más exitosa en la medida en que ha logrado que el gobierno del FA le haya cedido en arriendo parte de las tierras reclamadas a través del Instituto Nacional de Colonización.

En conclusión, debe quedar claro que más allá del valor testimonial de la lucha por la tierra por parte de la UTAA, muy poco es lo que incide en el proceso de concentración y extranjerización de la tierra que abarca los últimos diez años.

Reflexiones finales

El asalto a la tierra que se produce en los últimos 10 años no es más que una manifestación (conmovedora por cierto) de un proceso mucho más profundo y con consecuencias a mucho más largo plazo: el “descubrimiento” por parte del capital financiero internacional de las bondades de Uruguay para invertir. Este cambio se aprecia en varios ámbitos y no sólo en la compra de tierras: dentro del sector agropecuario, en la compra de agroindustrias ya instaladas, como la cervecera (total), la láctea (parcial), la arrocería (casi total), la frigorífica (casi total), etcétera; o en la decidida entrada de las industrias para la agricultura pertenecientes a multinacionales (semillas, agroquímicos, maquinarias), o en el control de los canales de comercialización internacionales de los productos en expansión (el caso de la soya y otros granos). También dentro del sector, el posesionamiento definitivo y casi total de una nueva cadena, con creciente importancia, como la agroindustria forestal. Fuera del sector agropecuario, Uruguay ha captado muchas inversiones extranjeras en otros ámbitos, como el sector turístico, la logística, los puertos, la intermediación financiera, la industria, entre otros.

Si bien este embate es relativamente nuevo en Uruguay (o al menos lo es por la escala que adquiere), no es así en el resto del mundo. Éste es sólo la manifestación local del proceso de globalización de la agroindustria alimentaria y de la industria para la agricultura que ya hace varias décadas ocurre en las regiones más variadas del globo, y generalmente tiene localizada la casa matriz en los países desarrollados (Goodman, Sorj y Wilkinson, 1987; McMichael, 1998; Teubal, 1999).

Como en Uruguay la frontera agrícola se cerró tan temprano, a fines del siglo XIX, la entrada del capital financiero transnacional (en sus diversas formas) sólo puede llevarse a cabo desposesionando a otros de la tierra. En el marco de un estado de derecho como el que hoy rige en Uruguay (que, salvo la etapa de la dictadura 1973-1985, tiene más de 130 años de historia), dicho proceso sólo se pudo hacer mediante la compra de tierras a sus propietarios, es decir, siguiendo las reglas del mercado y del capitalismo que se afirman sobre el derecho a la propiedad privada de la tierra. Esa cuestión es importante porque, para aquéllos que vendieron sus tierras (también para quienes las compraron), esta transacción no necesariamente es vista como una “desposesión”, sino como una operación en la cual quien cede la tierra lo hace voluntariamente y por diversas razones: deudas, tener una edad avanzada y no tener descendientes que se interesen por el establecimiento, no poder mantenerse en el negocio, etcétera. Lo importante aquí es que, para el que vende, la necesidad de vender surge como una cuestión individual, ocultándose la construcción social que hay detrás de este proceso: la predominancia de un modelo de producción, el agronegocio que opera sobre la base de condiciones cada vez de mayor escala, camino que a la larga privará de tierra a la mayoría de los propietarios chicos, medianos y grandes, y favorecerá a los muy grandes. Como toda construcción social, no es inevitable y depende de la voluntad de los humanos que conviven en esa sociedad y en el mundo global.

Con esta clave también se debe entender la variante del arrendamiento de tierras. El propietario retiene la propiedad, pero cede el usufructo de la misma a otra persona o sociedad de personas. La transacción está naturalizada por las leyes del mercado, más aún cuando el propietario retiene la propiedad. Sin embargo, queda en el aire si también cede o retiene la capacidad productiva de los suelos que cede en usufructo. Si quien arrienda es cuidadoso, le devolverán la propiedad íntegra cuando venza el plazo del arrendamiento, si no lo es, le será devuelta sólo una parte de ella: la estructura física pero no las capacidades materiales de producir.

La propiedad de la tierra es lo que permite apropiarse de la renta. Cuando se arrienda, la renta se comparte entre el propietario y el arrendatario. En el discurso tradicional con el cual durante buena parte del siglo XX se analizó la cuestión de la tierra en América Latina, los propietarios de la tierra cedían parte de ella a los campesinos, quienes, a cambio del derecho a trabajarlas y de producir en ellas productos para el consumo propio y excedentes para el mercado, pagaban un canon de arrendamiento en dinero, en especie o en trabajo. Los propietarios de la tierra (los terratenientes) eran el obstáculo para el desarrollo capitalista (o socialista) de la sociedad, y contra ellos se llevaron a cabo las reformas agrarias. Las ironías de la historia hacen que hoy los papeles estén invertidos: pequeños, medianos y algunos grandes propietarios arriendan sus tierras a

empresarios agrícolas que deben pagarles un canon de arrendamiento. Estos empresarios agrícolas son la síntesis de lo que debe ser un empresario capitalista, tal como los describía Kautsky (1983) en 1870: no inmovilizan capital en la tierra, emplean mucha maquinaria, adelantos tecnológicos, trabajadores asalariados firmemente vinculados a los mercados, etcétera. ¿Son los propietarios que ceden sus tierras a los nuevos “terratenedores”?

Otro debate de la historia agraria tiene que ver con la nacionalidad de quienes poseían la tierra. El debate tiene que ver con el origen del capital que controla la propiedad de la tierra. En el siglo XIX, muchos países latinoamericanos estimularon la inmigración europea otorgando la tierra a quienes quisiesen cultivarla, en procesos de colonización públicos y privados. Está claro que la nacionalidad de quienes poseían la tierra en estos casos no era vista como un obstáculo para el desarrollo, pero sí era cuestionada la propiedad de la tierra por extranjeros cuando el origen del capital y el volumen del mismo era tal que podía provocar disrupciones en el desarrollo independiente de una nación.

Las economías de plantación, como las desarrolladas para el cultivo de caña de azúcar, algodón o bananas en varios países de Latinoamérica, constituían un enclave dentro de una nación, con sus propias normas, sus guardias armadas, a veces con su propia moneda, intervenían en las decisiones políticas y afectaban seriamente la soberanía nacional. Ejemplos de este comportamiento, lamentablemente, sobran en América Latina. Por otro lado, la renta agraria era captada y reenviada al país de origen del capital. Poco o nada era reinvertido o captado por el Estado nacional gracias a las amplias exoneraciones tributarias y fiscales. En ese sentido, las economías de plantación fueron un obstáculo para el desarrollo nacional. Algunos de los rasgos de las economías de plantación se repiten con las inversiones de las empresas multinacionales en la agricultura actual. El caso del complejo forestal-celulósico es uno de ellos. Las circunstancias son distintas, pero algunos mecanismos son similares. ¿Cómo analizar estos nuevos actores sin quedar atrapados en las lógicas del pasado?

En el siglo XXI, podemos agregar una nueva faceta al problema de la concentración y extranjerización de la tierra: el vínculo entre desarrollo y medio ambiente. Como ha hecho notar Robert Goodland (1997), en el transcurso del siglo XX, hemos pasado de una economía de un mundo vacío a una economía de un mundo lleno. En los siglos XIX y XX, América Latina tenía vastas extensiones de su territorio inexplorado y las inversiones de capital sobre la tierra (aun extranjero) o las inversiones en trabajo (que favorecían la inmigración) podían ser bienvenidas para poner en producción tierras que los propios habitantes no tenían capacidad de trabajar. Actualmente, la situación es muy diferente: ya no hay frontera agrícola y más bien se está en una situación en que el capital natural de América Latina está siendo severamente agredido por los avances del capitalismo agrario. El desarrollo de una sociedad no puede hacerse a costa de su capital natural.

Esta premisa debería emplearse como una nueva variable en el estudio de los procesos que se están analizando. Más aún, sobre este tema, es preciso preguntarse si los nuevos propietarios de la tierra buscan hacerse de ella o en realidad buscan “comprar ecosistemas”. Hoy es la tierra por lo que ellos se asientan para producir alimentos y fibras, pero mañana puede ser de interés para producir energía, por el agua o por la biodiversidad que contienen.

En los inicios del nuevo siglo, el aumento de la demanda de alimentos y la elevación de sus precios en los mercados mundiales han inaugurado una nueva forma de relación con la tierra. Países en crecimiento, que dependen de compras para asegurar la alimentación de su población, están haciendo acuerdos de inversión, principalmente con gobiernos de países africanos. Empresas públicas o empresas paraestatales compran o arriendan hasta varios millones de hectáreas para producir alimentos en gran escala y exportarlos ellos mismos. El Instituto Internacional de Investigación y Política Alimentaria (IFPRI, por sus siglas en inglés) estima que, desde 2006, entre 15 y 20 millones de hectáreas de tierras agrícolas de países pobres han sido objeto de estas transacciones. En la jerga internacional se conoce a estas operaciones como *landgrabbing*. Algunos países árabes, con renta petrolera, Corea del Sur, India y China han sido los impulsores de este nuevo tipo de acuerdos de inversión que podrían transformarse en una nueva forma de colonialismo.

La somera revisión que se ha realizado sobre la historia agrícola y de sus actores durante el siglo xx y los inicios del XXI muestra la debilidad de la lucha por la tierra en Uruguay. En América Latina, los campesinos (comunitarios o individuales) han sido quienes han disputado la tierra a los hacendados y a los empresarios capitalistas. En un país en el que (por distintas razones) no ha habido campesinos, necesariamente la historia sería distinta. En la primera década del siglo xx, desde el Estado se impulsa la distribución de tierras entre productores familiares. No fue suficiente para la demanda, pero lo fue para abastecer el mercado interno con alimentos, lo cual era el objetivo estatal. Esta capa de pequeños productores o productores familiares, por su origen y su constitución, no fue un elemento de presión suficiente para ampliar la distribución de tierras, como tampoco lo fue la clase más amplia de los trabajadores asalariados rurales, que sin organización o con escasa organización, apenas pudieron construir sus reclamos y generar acciones para reivindicar la tierra (algunos), y, la mayoría, sólo salarios y condiciones de trabajo.

La clase dominante no perdonó esta actitud. Que sus “colaboradores” se identificasen como trabajadores y reclamasen, cubiertos con la fiesta de los patrones, no fue de su agrado. A lo largo del siglo, las patronales combinaron ideología, “ninguneo”, desvalorización, “listas negras” y abierta represión policial para evitar la organización sindical.

Y tuvieron éxito. Los sindicatos rurales, aunque pudieron cumplir el mismo papel que los campesinos en el resto del continente, quedaron amordazados por la fuerza de las patronales y la aquiescencia o la ignorancia de la mayoría de la sociedad.

Una última reflexión para expresar otra ironía. Después de 35 años de lucha política, la coalición de izquierdas FA llega al gobierno nacional en 2005. El FA, único partido que mantuvo coherentemente la reivindicación de una reforma agraria, se ve enfrentado a la peor concentración y extranjerización de tierras de toda la historia del país. Es cierto que los gobiernos derechistas previos habían construido algunas normas que luego facilitaron este proceso, pero el proceso en sí se desarrolla desde 2003 hasta la actualidad. En un primer momento no hubo información suficiente. En 2007, el tema comienza a discutirse a partir de la información que producía el propio ministerio del ramo. Primero hubo una cierta incredulidad, después, asombro y tal vez pocas ganas de discutir sobre un tema difícil, pero finalmente surgió una clara diferencia dentro del equipo de gobierno y de los partidos que componen el FA. Aquellos sectores que tienen un mayor control sobre las áreas económicas del gobierno son remisos a discutir el tema.

El país está pasando por un momento de crecimiento económico inédito; la tasa de desempleo está en el mínimo histórico; la pobreza y la indigencia han bajado notoriamente; las exportaciones han crecido velozmente; la recaudación impositiva también, con lo cual el gobierno puede sostener ambiciosos planes de desarrollo e inclusión social. El país en pocos años ha logrado recuperarse de la brutal crisis de 2002 y aun superar holgadamente los indicadores de crecimiento y redistribución de las últimas décadas. Buena parte de este crecimiento se le atribuye a la inversión extranjera. Medidas que atenten o desalienten la inversión extranjera en el campo —se arguye— también ahuyentarán a otros inversores. Por otro lado, otros sectores del FA reclaman medidas para controlar o regular la concentración y extranjerización de la tierra, pero, por sí mismos, sin el apoyo de otros partidos del FA y con toda la oposición en contra, no han podido frenar ni revertir el proceso. Si las condiciones internacionales se mantienen será posible que este proceso continúe. ¿Cómo seguirá esta historia? ¿Hasta dónde llegará? Si bien nunca se vuelve al mismo lugar desde dónde se partió (ni falta hace), ¿cómo se podrá llegar a un país donde la tierra contribuya al desarrollo sustentable de toda la sociedad y no sólo a la riqueza de algunos?

Bibliografía

- Alvarado, Raquel (2007), “Política forestal, plantas de celulosa y debate ambiental. Uruguay tras un nuevo modelo de desarrollo”, en Vicente Palermo y Carlos Reboratti (comps.), *Del otro lado del río. Ambientalismo y política entre uruguayos y argentinos*, Edhasa, Buenos Aires, pp. 57-92.
- Astori, Danilo (1979), *La evolución tecnológica de la ganadería uruguaya 1930-1977*, Banda Oriental, Montevideo.
- ____ (1982), *Neoliberalismo y crisis en la agricultura familiar uruguaya*, Fundación de Cultura Universitaria (Colección Temas Nacionales, 10), Montevideo.
- Arbeleche, Pedro y Carolina Carballo (2007), *Los cambios en la agricultura de secano del nuevo siglo en Uruguay y sus consecuencias*, Universidad de la República, Facultad de Agronomía, Montevideo.
- Barrán, José P. y Benjamín Nahum (1967), *Historia rural del Uruguay moderno (1851-1885)*, vol. 1, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.
- ____ (1973), *Historia rural del Uruguay moderno (1895-1904). Recuperación y dependencia*, vol. 3, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.
- ____ (1977), *Historia rural del Uruguay moderno. La civilización ganadera bajo Batlle (1905-1914)*, vol. 4, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.
- Berenson, William (1975), *Group Politics in Uruguay: The Development, Political Activity and Effectiveness of Uruguayan Trade Associations*, vol. I y II, tesis, Vanderbilt University, Nashville.
- Bisang, Roberto, Guillermo Anlló y Mercedes Campi (2008), “Una revolución (no tan silenciosa. Claves para repensar el agro en la Argentina”, *Desarrollo Económico*, vol. 48, núms. 190-191, julio-diciembre, pp. 165-207.
- Bruno, Yanil (2008), “BPS: empresas y trabajadores agropecuarios en el período 2004-2008”, *Anuario 2008*, pp. 411-416.
- Butler Flora, Cornelia y Mónica Bendini (2003), “Globalización en cadenas de valor agroalimentarias”, en Mónica Bendini *et al.* (comps.), *El campo en la sociología actual. Una perspectiva latinoamericana*, La Colmena, Buenos Aires, pp. 341-366.
- Cancela, Walter y Alicia Melgar (2004), *El Uruguay rural: cuarenta años de evolución, cambios y permanencia*, Centro Latinoamericano de Economía Humana, Montevideo.
- Carámbula, Matías (2008), “Los asalariados rurales”, en Marta Chiappe *et al.* (comps.), *El campo uruguayo: una mirada desde la sociología rural*, Universidad de la República, Facultad de Agronomía, Montevideo, pp. 103-126.
- Chonchol, Jacques (1994), *Sistemas agrarios en América Latina*, FCE, Santiago de Chile.

- CINAM-CLAEH (1962), *Situación económica y social del Uruguay rural*, Centro Latinoamericano de Economía Humana, Montevideo.
- Errea, Eduardo (2009), “Producción y comercio de azúcar”, *Anuario 2009*, pp. 171-178.
- Errea, Eduardo *et al.* (2011), *Transformaciones en el agro uruguayo. Nuevas instituciones y modelos de organización empresarial*, Universidad Católica / Facultad de Ciencias Empresariales, Montevideo.
- Duran Fernández, Verónica y Mayid Sader Neffa (2007), “Evolución y perspectivas de las cadenas agropecuarias 2007-2008”, *Anuario OPYPA 2007*, pp. 21-38.
- Finch, Henry (1980), *Historia económica del Uruguay*, Editorial de la Banda Oriental, Montevideo.
- Fernández, Tabaré (2001), *La estructura agraria en el Uruguay entre 1951 y el 2000*, El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos, México.
- Figari, Mercedes, Virginia Rossi y Rosario González (2008), “Los agricultores familiares”, en Marta Chiappe *et al.* (comps.), *El campo uruguayo: una mirada desde la sociología rural*, Universidad de la República, Facultad de Agronomía, Montevideo, pp. 83-102.
- Frega, Ana *et al.* (2009), “Breve historia de los afro-descendientes en el Uruguay”, en Lucía Scuro Somma (coord.), *Población afro-descendiente y desigualdades étnico-raciales en Uruguay*, PNUD, Montevideo, pp. 5-102.
- Goodland, Robert (1997), “La tesis de que el mundo está en sus límites”, en R. Goodland *et al.* (comps.), *Medio ambiente y desarrollo sostenible*, Trotta, Madrid, pp. 19-36.
- Goodman, David, Bernardo Sorj y John Wilkinson (1987), *From Farming to Biotechnology: A Theory of Agroindustrial Development*, Basil and Blackwell, Londres.
- González Sierra, Yamandú (1994), *Los olvidados de la tierra. Vida, organización y luchas de los sindicatos rurales*, Nordan (Colección Sin Fronteras, 292), Montevideo.
- Jacob, Raúl (1984), “Los principales modelos históricos”, *La cuestión agraria en el Uruguay*, 13, pp. 7-24.
- Juncal, Agustín (2012), *Detrás del alambrado. La sindicalización rural (2005-2011): el caso del grupo 22 de Consejos de Salarios*, Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Sociología, Informe del Taller Central en Sociología Económica, Montevideo.
- INC (Instituto Nacional de Colonización) (2010), *Comportamiento histórico del precio de la tierra hasta el segundo semestre del año 2010*, [www.colonizacion.com.uy/index2.php].
- Instituto del Tercer Mundo (1998), *Guía del Mundo. El Mundo visto desde el Sur*, ITEM / Mosca Editores, Montevideo.

- Kautsky, Karl (1983), *La cuestión agraria*, Siglo XXI, México.
- Latorre, Raul (1991), *Los asalariados rurales en el Uruguay*, Universidad de la República, Facultad de Agronomía, Montevideo.
- Ligrone, Atilio y Carlos Mantero (2009), “Desempeño del sector forestal en el año 2009”, *Anuario 2009*, pp. 233-241.
- Magallanes, Juan Antonio (2008), “El sistema de identificación y registro animal”, *Anuario 2008*, pp. 355-361.
- Mascheroni, Paola (2011), *Democracia y ciudadanía en el campo. Los primeros Consejos de Salarios Rurales en el Uruguay*, Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Sociología, Montevideo.
- McMichael, Philip (1998), “Globalización monetaria y estatal: reestructuración agroalimentaria al fin del siglo”, en ALASRU, *Globalización, crisis y desarrollo rural en América Latina*, Memorias de las Sesiones Plenarias, V Congreso Latinoamericano de Sociología Rural, Universidad Autónoma de Chapingo, México, pp. 125-158.
- Mides (Ministerio de Desarrollo Social) (2011), *Reporte Social 2011. Principales características del Uruguay social*, Presidencia de la República, Oficina de Planeamiento y Presupuesto / Ministerio de Desarrollo Social, Montevideo.
- MGAP (Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca) (2009), “Oficina Programación y Política Agropecuaria”, *Anuario 2009*, [www.mgap.gub.uy/opypa].
- ____ (2000), “Dirección de Estadísticas Agropecuarias”, *Censo General Agropecuario*, vol. 1, 2000.
- ____ (2011), “Dirección de Estadísticas Agropecuarias”, *Anuario Estadístico Agropecuario*, [www.mgap.gub.uy/DIEA].
- Moraes, María Inés (2003), “La producción de lanas en el Uruguay contemporáneo: una visión de largo plazo”, en Diego Piñeiro (comp.), *Trabajadores de la esquila. Pasado y presente de un oficio rural*, Secretariado Uruguayo de la Lana / Universidad de la República / Comisión Sectorial de Investigación Científica, Montevideo, pp. 15-30.
- Oyhantçabal, Gabriel y Matías Carámbula (2011), “Luchas por la tierra en el norte de Uruguay”, *Astrolabio*, núm. 7, pp. 284-312.
- Picerno, Alfredo (1998), “Informe sobre el endeudamiento bancario del sector agropecuario”, *Anuario 1998*, pp. 213-40.
- Piñeiro, Diego E. (1988), *Actores sociales, Estado y complejos agroindustriales*, CIESU DT 143/88, Montevideo.
- ____ (1991a), “Cuando el Estado viene aplanando. El Estado en la visión de los empresarios ganaderos”, en Diego E. Piñeiro (ed.), *Nuevos y no tanto. Los actores sociales para la modernización del agro uruguayo*, CIESU / Editorial de la Banda Oriental, Montevideo.

- ____ (1991b), “La agricultura familiar: el fin de una época”, en Diego E. Piñeiro (ed.), *Nuevos y no tanto. Los actores sociales para la modernización del agro uruguayo*, CIESU / Editorial de la Banda Oriental, Montevideo.
- ____ (1994), *Tipos sociales agrarios y racionalidad productiva: un ensayo de interpretación*, Serie Documentos Técnicos de Apoyo, Montevideo.
- ____ (1998), “Cambios y permanencias en el agro uruguayo: tendencias y coyuntura”, en Norma Giarracca y Silvia Cloquell (comps.), *Las agriculturas del Mercosur. El papel de los actores sociales*, La Colmena / Clacso, Buenos Aires, pp. 47-84.
- ____ (2001), “Población y trabajadores rurales en el contexto de transformaciones agrarias”, en Norma Giarracca (comp.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, Grupo de Trabajo Desarrollo Rural / Clacso, Buenos Aires, pp. 269-288.
- ____ (2002), “Violencia, conflicto e integración en el agro uruguayo”, *Sociologías*, 8, pp. 206-218.
- ____ (2004), *En busca de la identidad: la acción colectiva en los conflictos agrarios de América Latina*, Clacso, Buenos Aires.
- ____ (2008), *El trabajo precario en el campo uruguayo*, Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales / Comisión Sectorial de Investigación Científica, Montevideo.
- ____ (2012), “El caso de Uruguay”, en Fernando Soto Baquero y Sergio Gómez (eds.), *Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y extranjerización*, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Roma.
- ____ y Joaquín Cardeillac (2009), “Influencia de la composición del grupo familiar en la pluriactividad”, ponencia presentada en el Congreso de la Latin American Studies Association, junio, Río de Janeiro.
- ____ y María Inés Moraes (2008), “Los cambios en la sociedad rural durante el siglo xx”, en *El Uruguay del siglo xx*, tomo III, Editorial de la Banda Oriental, Montevideo, pp. 105-136.
- Pou, Rosario *et al.* (2007), *Agenda Forestal 2007*, Montevideo.
- Noticiero (2008), Órgano oficial de la Comisión Nacional de Fomento Rural, núm. 14, agosto, [www.cnfr.org.uy].
- Riella, Alberto (2004), “Poder, luchas simbólicas y democracia. Las gremiales ganaderas en el Uruguay (1985-2000)”, en Enrique Mazzei (ed.), *El Uruguay desde la sociología II*, Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Sociología, Montevideo, pp. 184-218.
- ____ y Paola Mascheroni (2006), “La pluriactividad en el medio rural uruguayo”, en Alberto Riella (comp.), *Globalización, desarrollo y territorios menos favorecidos*, Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo, pp. 64-76.

- Rocha, Ángel (1991), *La sindicalización rural: los estímulos y las limitaciones para su desarrollo*, núm. 43, CIEDUR, Serie Seminarios y Talleres, Montevideo.
- ____ (2008), *Construyendo ciudadanía junto a los trabajadores rurales. Representación de los trabajadores en la Junta Nacional de Empleo*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Montevideo.
- Salgado, Lucía *et al.* (2009), “Avances en la promoción de inversiones (COMAP)”, *Anuario 2009*, pp. 319-327.
- Schneider, Sergio *et al.* (2006), “A pluriatividade e as condições de vida dos agricultores familiares do Rio Grande do Sul”, en Sergio Schneider (coord.), *A diversidade da agricultura familiar*, UFRGS, Porto Alegre, pp. 137-164.
- Solari, Aldo (1958), *Sociología rural nacional*, Universidad de Montevideo, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Montevideo.
- Teubal, Miguel (1999), “Complejos y sistemas agroalimentarios”, en Norma Giarracca (comp.), *Estudios rurales: teorías, problemas y estrategias metodológicas*, La Colmena, Buenos Aires, pp. 97-122.
- Tommasino, Humberto y Yanil Bruno (2010), “Empresas y trabajadores agropecuarios en el periodo 2000-2009”, *Anuario 2010*.
- Vassallo, Miguel (2001), *Desarrollo rural. Teoría, enfoques y problemas nacionales*, Universidad de Montevideo, Facultad de Agronomía, Montevideo.