

## **¿Hacia una nueva estructura social en el campo uruguayo? Reflexiones a partir del estudio de los empresarios de la cadena de los granos.**

**Diego E. Piñeiro<sup>1</sup> y Victoria Menéndez<sup>2</sup>.**

### **1. Introducción**

En los primeros años del siglo XXI han habido profundos cambios en la estructura agraria del campo uruguayo que han afectado, consecuentemente, la estructura social. Los primeros han sido descriptos en repetidas ocasiones y no serán de mayor desarrollo en este artículo, que en cambio, se centrará en tratar de proveer evidencia que oriente el estudio de los cambios en la estructura social rural.

En síntesis, sobre la estructura agraria se sabe que han ocurrido agudos procesos de concentración y extranjerización de la tierra (Piñeiro,2012), modificaciones profundas en muchas cadenas de valor (Bittencourt,2009; Cardeillac,2013) y en particular de los granos (Gutierrez,2009; Souto,2013; Souto y Tomassino,2011, Arbeleche y Carballo,2009; Errea et al 2011; Saveedra, 2011; Cardeillac y Menéndez,2013) en la cadena forestal (Carámbula, Piñeiro y Menéndez, 2014; Lagaxio, 2013) de la carne (Flores, 2013; Blasina,2011; Figueredo y Carámbula, 2013; Bittencourt, 2011) sumado a procesos de creciente desaparición de predios y productores familiares (CGA,2011) mientras crece la fuerza de trabajo asalariada (Tommasino y Bruno,2010; Juncal,2011) . Por otro lado también se ha descripto con cierto detalle los procesos de urbanización de los trabajadores rurales (Piñeiro, 2001; Riella, 2009), la particular forma que adquiere la migración campo-ciudad (Piñeiro y Cardeillac, 2013), la expansión de formas de tercerización de la mano de obra (Fernandez, 2012) y de los contratistas de maquinaria agrícola en sus distintas formas (Carámbula, Figueredo, y Bianco,2013).

Los estudios sobre la estructura social rural se inician con Aldo Solari (1958), se continúan con Alfredo Errandonea (1989) (posiblemente el estudio más citado) y siguen con Tabaré Fernández (2001). Todos ellos utilizaron en forma complementaria los censos de población y viviendas y los censos agropecuarios. El empleo de la misma metodología se encontraría hoy con dificultades insalvables ya que la información, por la forma en que se releva, no permitiría explicar la complejidad de la actual estructura social rural. Esperamos que esta afirmación, que no puede ser justificada en este momento, quede clara al final de este artículo.

La metodología que se empleará para acercarnos a la estructura social rural, en un programa de investigación de largo aliento, será mediante aproximaciones sucesivas al estudio de los actores de las principales cadenas de valor del campo uruguayo, habiéndose seleccionado para ello inicialmente tres cadenas: la de los granos, la de la carne y la forestal.

---

<sup>1</sup> Profesor Titular. Núcleo de Estudios Sociales Agrarios. Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. diego@fcs.edu.uy

<sup>2</sup> Ayudante. Núcleo de Estudios Sociales Agrarios. Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. victoria.menendez@hotmail.com

En este artículo, que es una primera entrega de dicha investigación, se presentarán los avances realizados en la comprensión de los distintos tipos de empresarios que intervienen en la cadena de los granos. Su elección para iniciar estos estudios no fue casual: por un lado, es en la cadena de los granos donde se han detectado las mayores innovaciones en la propiedad de los medios de producción, en la gestión, en los cambios tecnológicos, en la inserción en las cadenas globales, etc. Por otro lado, los empresarios son los que dominan y dan forma a la cadena de valor. Otros actores con capacidad de agencia en la cadena serán estudiados posteriormente.

Este artículo consta de cuatro apartados. En primer lugar una breve introducción de carácter teórico a las cadenas globales de valor para justificar el empleo de esta metodología para el caso particular. En segundo lugar una descripción de la base material de la cadena de los granos y en tercer lugar una descripción de los principales actores en la cadena de los granos. Finalmente, con los elementos anteriores se desarrollará *la tesis de que rompiendo con el enfoque tradicional sobre la estructura social agraria, se debería ampliar la mirada sobre los empresarios agropecuarios no ya desde una perspectiva sectorial sino contemplando también a los empresarios de otras “cajas” o etapas que transitan (o no) por la etapa agropecuaria.*

## **2.-Las Cadenas Globales de Valor en la agricultura.**

Las cadenas globales de valor, son el conjunto de actividades que integran, a nivel global, a diferentes agentes, espacios y unidades económicas que tienen como resultado último proveer una mercancía o servicio. A diferencia de los tradicionales enfoques de corte sectorial, cuya lógica analítica supone un conjunto de agentes independientes, homogéneos, indiferenciados y vinculados a través de un sistema de precio, el enfoque de las cadenas globales de valor identifica *“un conjunto de actividades interrelacionadas donde participan una amplia gama de agentes económicos con uno o varios centros (“nodos”) de coordinación, ubicados en diversos espacios físicos, lo cual se traduce en una creciente redefinición de la especialización mundial de esas actividades”* Bisang et al,2008:5).

## **3.- El caso de la Cadena Global de Valor de la agricultura de granos.**

En este apartado siguiendo la propuesta de las Cadenas Globales de Valor y su segmentación en dos espacios articulados, se analizara en primer lugar muy resumidamente, la Cadena Global de Valor de los granos a nivel mundial y en segundo lugar, los principales elementos de la misma cadena a nivel local.

### **3.1 .-La Cadena Global de Valor de granos a nivel mundial.**

La expansión agrícola ocurrida en la última década en nuestro país ha encontrado en los mercados externos un impulso fundamental, a partir del desarrollo del comercio y la tonificación de los precios de los productos básicos –los alimentos en particular- que han caracterizado el escenario global. La tendencia alcista de los precios no solo ha sido prolongada en su duración, sino que también se destaca por su amplitud, al alcanzar prácticamente a todos los productos agropecuarios, siendo en particular los granos los que han mostrado subas de mayor intensidad, alterando a su favor los precios relativos.

Los granos son productos con escasas posibilidades de diferenciación (commodities) que se comercializan en grandes volúmenes, siendo muy difícil la segmentación de los mercados. El comercio se lleva a cabo con una diferenciación por grados de calidad del producto que indican sus calidades industriales, sanitarias o de inocuidad. Estas características facilitan la concentración del comercio en unas pocas empresas de carácter multinacional (traders) que desde inicios del siglo XX han dominado el comercio mundial. Cuatro multinacionales llegaron a dominar el 80% del comercio mundial de granos: Archer Daniels Midland (ADM)(EE.UU), Bunge (Holanda), Cargill (EE.UU) y Louis Dreyfus Commodities (LDC) (Francia) popularmente conocidas como ABCD o “las cuatro hermanas”(Oyantcabal y Narbondo, 2009).

Según Souto (2013:17)

*“A ese grupo se agregan otras firmas importantes como Glencore, Nidera y Noble Group también con presencia consolidada en el comercio de granos y derivados, y un conjunto de firmas de más reciente incorporación en el negocio –en su mayoría de origen asiático– como Marubeni u Olam.”*

Estas empresas actúan en el comercio mundial de granos, fibras y alimentos a través de filiales que establecen en los países de origen de las materias primas (originación) y en los países consumidores donde frecuentemente también industrializan la producción a través de subsidiarias. Intervienen en las Bolsas de Valores que operan con granos siendo las firmas que, por el volumen de sus operaciones, más pueden influir en las mismas.

### 3.2.-La Cadena Global de Valor de la agricultura de granos a nivel local.

Entre los años 2000 y 2010 crecieron en nuestro país las exportaciones de todas las cadenas sectoriales, con la única excepción de la carne y derivados. Los granos y derivados son el conjunto más dinámico, desplazando a partir de 2009 a los productos cárnicos de su histórico liderazgo. (Errea et al, 2011).

Uruguay desde el inicio de la década del 2000 viene registrando un intenso proceso de avance de la superficie destinada a la agricultura del secano. En la campaña 2001/2 la superficie sembrada fue de 461.000 hectáreas. Once años más tarde el área sembrada alcanzó a 1.652.000 hectáreas en 2151 explotaciones agropecuarias. El crecimiento se explica casi enteramente por el trigo y la soja siendo que los restantes granos (cebada, maíz, girasol, sorgo) caen o se estancan. (Figueredo, S. y Menéndez, V. ,2013).

Este proceso expansivo de la agricultura ha generado un aumento de los índices de concentración agrícola a nivel global y por cultivo acompañado por el desplazamiento de productores pequeños y medianos que no pueden competir en las nuevas condiciones del negocio agrícola y deben salir de la producción (Arbeletche y Carballo, 2009)

Este escenario también incluye la aparición de nuevos actores en el agro uruguayo con lógicas de funcionamiento y estrategias productivas diferentes a las del productor agrícola tradicional. (Souto, 2011). Hacia fines de la primera década del siglo XXI “*las principales empresas... [que se dedican a la producción de granos son]... Tafilar (El Tejar, Argentina)*

con más de 150.000 ha, Crop Uruguay (Cargill, EUA) con 100.000 ha, Agronegocios del Plata (Los Grobo, Argentina, asociada con el uruguayo Marcos Guigou) con 90.000 ha, Barraca Erro (Uruguay) con 60.000 ha, MSU (Argentina) con 55.000 ha, COPAGRAN (Uruguay) con 50.000 ha y Garmet (Perez Companc, Argentina) y AdecoAgro (de Argentina) con 45.000 ha cada una y Kilafen (Argentina) con 25.000 ha y Cosechas del Uruguay (Argentina) con 20.000 ha.”.(Santos, Oyhantcabal y Narbondo, 2013). Sin embargo estos datos deben ser vistos como sólo orientativos ya que el área sembrada por cada empresa varía año a año. Todos los entrevistados (durante el año 2013) coinciden además en que los grandes pools de siembra argentinos están en un proceso de achicamiento del área sembrada en Uruguay como consecuencia de resultados económicos adversos que experimentaron en años recientes registrándose por el contrario, una expansión de las empresas uruguayas.

El escenario aquí presentado, ha generado un vertiginoso dinamismo en las exportaciones de estos cultivos, también lideradas por la soja. La concentración que se pudo observar en la fase agraria de la cadena de valor, también se percibe en la comercialización de la producción. Al respecto, de acuerdo a los datos presentados por Uruguay XXI (2011), el 86% del valor de las exportaciones de soja (u\$ 858.850.000) está concentrada en 10 empresas: las cinco primeras a su vez reúnen el 65% de las exportaciones: Barraca Erro S.A. (empresa de capitales uruguayos) con el 18%, Crop Uruguay S.A. ( que es propiedad de Cargill, multinacional de origen estadounidense) el 13%, Cereoil Uruguay S. A (capitales uruguayos) 13%, Louis Dreyfus Corporation Uruguay S.A. (empresa multinacional de origen francés) el 11% y Garmet S.A. (propiedad del grupo argentino Perez Companc) el 10%. Estas empresas “originadoras” que controlan una porción muy significativa de la industria del acopio, el procesamiento y comercialización de granos de cereales y de soja en particular, son actores con una incidencia sustantiva sobre el funcionamiento de la cadena.

En la fase pre-agrícola, encargada de la provisión de insumos para la agricultura, se registra igual tendencia. Un estudio hecho en el 2008 señalaba que “*cinco empresas... concentraban el 74% de las importaciones de herbicidas; otras tres...concentraban alrededor del 90% de las importaciones de [fertilizantes]; finalmente otras cinco...concentraban el 82% de las importaciones de tractores*”. (Urunet, 2008, citado en Oyantcabal y Narbondo, 2009: 59). La misma fuente señalaba que la provisión de semillas de soja estaba en manos de tres empresas: Nidera, Crop Uruguay (Cargill) y Barraca Erro.

Los datos presentados son claramente sugerentes respecto a la dimensión que ha tenido la expansión de la agricultura en la última década. Tanto en la fase agraria, como en las fases adyacentes, existen dinámicas tendientes a una fuerte concentración y transnacionalización de las empresas que lideran los procesos productivos.

#### **4.- Los actores en la Cadena Global de Valor.**

##### **4.1. Los empresarios agrícolas**

El Uruguay ha tenido históricamente, una cadena de producción de granos que estuvo centrada en el trigo y en menor medida en el maíz, el girasol, la cebada y el sorgo. La soja era casi inexistente. Localizada preferentemente en las tierras fértiles de los departamentos

del litoral oeste del país, la agricultura de granos solía combinarse con la producción ganadera ya sea en forma de rotaciones de forrajeras sobre cultivos de granos o destinando en el mismo establecimiento las tierras más fértiles a los granos y las de menor potencial a las ganadería.

Arbeleche y Carballo (2007) en un temprano y minucioso estudio, construyen una tipología de los productores agrícolas que operaban en el año 2.000 es decir en la etapa inmediatamente previa al proceso de expansión. Esta permite ver que ya entonces había un pequeño grupo de productores muy grandes que lideraban la cadena, mientras había productores pequeños y medianos (propietarios y medianeros) que eran actores secundarios.

Hacia fines de la década del 90 los empresarios de la agricultura de granos en el Uruguay estaban en dificultades. Una serie de eventos (endeudamiento, baja productividad, altos costos de producción, la crisis general de la economía uruguaya en 2002, etc.) llevaron a la desarticulación de la cadena, que se vio reflejada en la disminución del área sembrada a su mínima expresión, la desaparición de agricultores, la baja relativa del precio de la tierra, etc. Estas condiciones fueron percibidas como una ventaja por algunas grandes empresas agrícolas argentinas que habiéndose expandido en la pampa húmeda con su modelo productivo pretendían diversificar la producción a otras áreas geográficas para disminuir riesgos climáticos y evitar las retenciones a la exportación impuestas por su gobierno. De esa manera a partir del 2002 comienzan a llegar a la zona agrícola del litoral oeste (frontera con Argentina) con sus equipos, sus técnicas de producción, sus conocimientos, sus formas de organizar los negocios, etc.

*“Entraron a venir los productores argentinos, para hacer una actividad que acá no se hacía, como era la agricultura continua, con un modelo empresarial tremendamente aceitado, que acá no existía...el modelo pool de siembra, el modelo del inversor que no tiene nada y viene y contrata todo, los servicios, las personas, y lo que el aporta es el know how, con mucha protocolización de procesos, con un salto que en Uruguay fue muy grande, de la concepción del negocio, donde el agricultor buscaba margen bruto por hectárea, a un agricultor que busca rentabilidad y ese cambio en la cabeza es tremendo...”* (Entrevista S.A. Informante calificado 13/8/13)

Gradualmente (y como se detalló más arriba) se expande el área sembrada de soja y con ella la de otros granos en especial el trigo. Es necesario decir que esta expansión estuvo basada, en el caso de la soja, en el paquete tecnológico desarrollado por Monsanto hace veinte años que combinaba la soja genéticamente modificada con el herbicida glifosato (Roundup) y la maquinaria de siembra directa.

*“desde el 2002 hasta el 2008 2009, por ahí, las seis empresas más grandes representaban entre el 40 y el 60% del área total sembrada, cuando en Uruguay se sembraban 800 mil has. El Tejar solo sembraba 180 mil, solo una empresa era el 20% del área sembrada del país...”* (Entrevista S.A. 13/8/13).

Estas empresas que Arbeleche y Carballo (2007) llamaron “gerenciadores agrícolas” mientras otros llaman “empresas corporativas” o “pools de siembra” operan con el modelo siguiente. El capital proviene del sector financiero generalmente a través de la modalidad

de fideicomisos o de la emisión de acciones. Tiene un origen variado: desde pequeños ahorristas (generalmente el piso mínimo de una inversión es de u\$10.000) hasta grandes inversores como fondos de pensión o fondos de capitales, muchas veces de origen extranjero. La propiedad del capital se escinde de la gestión: ésta es llevada cabo por un profesional con una alta idoneidad que rinde cuentas al Directorio de la empresa. La empresa puede tener tierras propias pero generalmente la mayor cantidad de tierras se obtiene por arrendamiento u otros arreglos contractuales: compartir ganancias (aparcería o medianería); repartir ganancias en función de la contribución de cada socio, etc. Las empresas suelen subcontratar tareas como la preparación del suelo, la siembra, el cuidado del cultivo (fumigaciones), la cosecha, y el transporte de la chacra al acopio con empresas de servicios de maquinaria agrícola y con transportistas. También se subcontrata el acopio. La provisión de insumos la realiza la propia empresa (si tiene volumen suficiente como para realizar la importación de los mismos) o se abastece en las proveedoras de insumos locales. Hay una serie muy grande de arreglos distintos tanto en la provisión como en las formas de pago: éste suele ser al momento de la cosecha comprometiéndose la empresa agrícola a entregar parte de su producción al proveedor de insumos como pago. Esto significa dos cosas; por un lado que la empresa agrícola no precisa del capital para la compra de los insumos y por otro lado, que las empresas proveedoras de insumos pueden estar en el negocio del acopio de granos y aún en su exportación posterior. Estas empresas contratan la venta a futuro de los granos antes de comenzar la siembra, teniendo como base los precios en la Bolsa de Cereales de Chicago, reduciendo el riesgo de la variación de precios. A su vez, estos contratos de venta a futuro sirven de garantía para obtener los préstamos de los insumos y otras operaciones comerciales (Errea, et al.2011; Gutierrez, 2009).

Otro elemento, central para que este modelo empresarial funcione, son los contratos de palabra (basados en la confianza entre los agentes) o por escrito. Estos últimos son la regla para los contratos de arrendamiento de campos que especifican con minuciosidad los acuerdos alcanzados entre el propietario y el arrendatario estando protocolizados por escribano (Gutierrez, 2009).

Otro tipo de productores grandes de granos proviene de un núcleo de productores agrícola-ganaderos grandes que se caracterizaban por ser mejores agricultores y por no haber tenido dificultades financieras tan irreversibles en el período anterior. Errea et al. (2010) coinciden en señalar que este grupo ha logrado afianzarse y que se distinguen por un buen manejo tecnológico y por el cuidado del suelo, absorbiendo algunas de las innovaciones en la gestión del modelo de los productores argentinos. Estos productores están generalmente organizados como empresas familiares (porque pertenecen a una familia con arraigo y trayectoria en la tierra) que combinan la agricultura con la ganadería. De acuerdo a estos autores, con el tiempo, los modelos argentino y nacional van convergiendo en sistemas con grandes similitudes.

#### 4.2. Los contratistas de servicios.

Los contratistas de maquinaria agrícola o “contratistas de servicios” suelen ser empresarios sin tierra que se dedican a prestar servicios a los productores agropecuarios que poseen tierra. Son una figura de antigua data en el campo uruguayo. Cuando las empresas agrícolas

argentinas desembarcaron en el Uruguay, los contratistas eran pocos y escasamente capitalizados y con maquinaria inapropiada para las tareas que se requerían. Por ello facilitaron la compra de maquinarias a ciertos contratistas a cambio de asegurarse sus servicios. Sin embargo como las empresas definían todas las actividades de los contratistas y el monto de remuneración por las tareas, el proceso a veces generaba diferencias entre las partes:

*“los contratistas cuando terminaban de comprar los equipos trataban de salir de esas grandes empresas, porque las condiciones eran de patrón a empleado, y no de empresario a empresario”* Entrevista RF. Informante calificado. 16/9/13

Pero también había otros caminos para llegar a ser contratista de maquinaria:

*“había una base de contratistas histórica, muy chica, los que arrancaron con eso eran chicos, después son ganaderos que venían saliendo de la crisis, salen de su mundo, de gente que la crisis [los] golpeó mucho, y algún encargado de chacra de grandes establecimientos que ascendió a empresario...”* Entrevista RF. 16/9/13

La figura del contratista en la agricultura de granos también crece por la aversión de la empresa agropecuaria a invertir capital en maquinarias que tendrán un uso limitado en el tiempo en la medida que las tareas son de corta duración

*P: Y entonces a las empresas grandes, ¿porqué les conviene tener un contratista o hacer el trabajo con ustedes?, ¿porqué no compran sus propias máquinas?*

*R: Ahí tenés que entender varios temas. Primero cuando llegan no saben cuánto tiempo van a estar, comprar fierros... sabiendo los riesgos de depreciación y todos los riesgos que implica, no tenía sentido cuando la plata le conviene ponerla en otro lado...Número dos, en la agricultura, la ventanas de siembra y de cosecha son muy chicas, ...por otro lado, el famoso know how...las grandes empresas ..no quieren los [problemas] de la maquinaria, son negocios aparte...”* Entrevista RF. 16/9/13

Las relaciones entre los contratistas de maquinaria agrícola y las empresas agropecuarias no han estado exentas de conflicto. La relación de completa dependencia por parte de los noveles empresarios contratistas de las grandes empresas agrícolas generó tensiones que estuvieron en el origen de la creación de la Cámara Uruguaya de Servicios Agrícolas (CUSA) como intento de los contratistas de regular estas relaciones, tanto de los aranceles por las diversas tareas (siembra, fumigaciones, cosechas, etc.) como de las condiciones de pago y otras condiciones del negocio.

*...en el 2007 se funda la Cámara, ...que en su primer periodo, tiene un fuerte componente de pelea contra los “pools”, no querían que existiera una institución. Lo primero que hizo[la Cámara] fue sacar un precio de referencia que era el 20% superior a lo que pagaban estas empresas. [En la actualidad] las empresas...pagan lo que quieren, pero la referencia la miran, nosotros terminamos poniendo un techo de valor, de referencia semestral, y hay un valor que manejan 3 o 4 “pools” grandes que es el piso, y entre eso se da [el precio, según el cliente.* Entrevista RF. 16/9/13

En un artículo reciente Carámbula, Figueredo y Bianco (2013) estudian en profundidad las características de los contratistas de la agricultura y de la forestación. En el mismo apuntan a la constitución de esta figura en el campo uruguayo no sólo como un empresario que

invierte en maquinaria, combina distintos factores y tiene una relación contractual con los empresarios agropecuarios, sino que también articula la mano de obra, descargando a la empresa agropecuaria de la tarea de reclutar, coordinar, capacitar y controlar a los trabajadores.

La búsqueda de trabajadores capacitados para la tarea y que sean dóciles y dispuestos a cumplir con las tareas en condiciones exigentes (zafralidad, nocturnidad, vivir por largos períodos en las casillas rodantes, etc.) se convierte en uno de los cuellos de botella de todo el sistema:

*P: ¿qué características tiene que tener además de cumplir ese horario que decías?*

*R: ...primero tiene que cuidar el fierro que maneja, segundo tiene un sueldo fijo y tiene un plus por hectárea realizada, entonces balanceás, el cuidado de la máquina, las hectáreas que haces, el cuidado del cliente... No tengo problemas de plata, digo problema sindical alguno habrá, pero es muy simple porque si yo no le pago lo que quiere ganar, se va a ir a la competencia, por ese lado hay muy buenos sueldos". Entrevista RF. 16/9/13*

En síntesis, los contratistas de maquinaria agrícola en la cadena de valor de los granos son empresarios que prestan servicios a otras empresas generalmente más grandes, suelen tener un pasado como productores, tienen un capital invertido en maquinarias, tienen un conocimiento aprendido en el trabajo que reúne conocimientos de mecánica, de informática, de los cultivos, de organización del trabajo y de gestión de recursos. Son también empleadores de mano de obra calificada y no calificada, permanente y zafral. Por todas estas razones reúnen las condiciones de empresario y en la medida que están insertos en la etapa agrícola de la cadena de valor de los granos son empresarios agropecuarios sin tierra. En cuanto empresarios tienen relaciones de conflicto con otros empresarios del mismo eslabón de la cadena y también con los trabajadores.

#### 4.3. Originadores y proveedores de insumos

En las paginas siguientes se enfocará en aquellos empresarios que están colocados en la etapa previa a la etapa agrícola (provisión de insumos- producción de insumos-industria para la agricultura) y en la etapa posterior del acopio de granos para su posterior exportación e industrialización. Aunque en sentido estricto, lo que estos análisis demuestran es que tales etapas en realidad están muchas veces superpuestas y mas que etapas debería pensarse en modalidades de funcionamiento reticulares en las que un agente (una empresa) actúa y está presente en más de una de estas etapas.

Con la ruptura del sistema financiero en el 2002 y la ausencia de créditos bancarios aquellas empresas que se dedicaban a la provisión de insumos agrícolas (semillas, fertilizantes, agroquímicos, maquinarias) comenzaron a actuar como financiadoras de los insumos que vendían a los productores. Pero también gradualmente, esto las llevó a convertirse en acopiadoras de granos (originadores) cobrando en producto los insumos prestados. Inversamente empresas que estaban en el comercio de granos, con el fin de asegurarse y atraer clientes comenzaron a financiar los insumos y a hacerse cargo de la logística (transporte chacra-silo, acopio, traslado silo-puerto) proporcionando así al productor una amplia gama de servicios. (Gutierrez, 2009).

Uno de los ejes del análisis de las CGV es la existencia de asimetrías de poder entre los actores, que se materializan a través de las operaciones comerciales intra-etapa e inter-



etapa. Los autores que estudian las relaciones en las CGV mencionan la existencia de “nodos” de poder. Bisang et al (2008) a su vez hace mención a la posible existencia de más de un “nodo”. Particularmente en la agricultura de granos es posible pensar que existe un “nodo” en la cadena local y otro “nodo” en la cadena global. Es posible sugerir a partir tanto de la bibliografía existente como de las entrevistas realizadas, que en el caso de la cadena de valor de los granos en el Uruguay el “nodo” de poder se encuentra localizado en los “originadores” de granos, es decir en las empresas que controlan el acopio y la logística de los granos.

En el caso de la Cadena *Global* de Valor de los granos parecería que si bien en su origen el “nodo” estaba en las cuatro grandes empresas (ABCD) dedicadas a la comercialización mundial de los granos (que también están presentes en Uruguay) hoy ha surgido otro “nodo” que disputa el control de la cadena que son las empresas dedicadas a la biogenética y a la bioquímica ubicadas en la primera etapa de la cadena global. El paradigma de esta situación es la empresa Monsanto que con el “paquete” de la soja transgénica y el glifosato ha revolucionado la agricultura de granos teniendo una posición dominante en la cadena. En el Uruguay una posición similar la podría ocupar Nidera que mediante acuerdos con Monsanto controla una parte sustancial del mercado local de las semillas transgénicas de soja y ocupa una posición importante en las semillas de otros granos.

## **5. Conclusiones**

El análisis de la cadena global de valor de los granos nos ha permitido comprender aspectos que contribuyen a una más afinada comprensión de la estructura social rural y de sus transformaciones actuales, que no hubiese sido posible aprehender con un análisis de la estructura social a través de la rigidez de los datos censales, como en su momento hicieron Solari (1958), Errandonea (1989) y Fernández (2001).

Por un lado, el primer quiebre con las definiciones anteriores proviene de qué se considera un empresario agropecuario. En las clasificaciones anteriores la posesión de la tierra en alguna de sus formas (propiedad, arrendamiento, aparcería, medianería, etc.) era un componente ineludible. Hoy esa restricción debería ser levantada para dar lugar a una categoría de empresarios de servicios que sin poseer tierra, legítimamente deberían ser considerados empresarios agropecuarios.

Por otro lado, aún dentro de la categoría de los empresarios de la cadena de los granos que poseen tierra un análisis más refinado permite advertir que dentro de ellos existen situaciones distintas determinadas por el origen del capital (capital propio o capital financiero que se aplica a la agricultura); por la separación o no de la propiedad y la gestión; por situarse sólo en esa etapa o también participar en otras etapas, etc. Asimismo hay que reconsiderar una figura de vieja data en la estructura social rural que son los propietarios rentistas, figura que hoy ha cobrado un nuevo relieve al incluir a propietarios pequeños y medianos.

El segundo quiebre en la concepción original de la clase que controla los medios de producción y su vínculo con la tierra, proviene de advertir que (como se dijo más arriba) tanto en las etapas de provisión de insumos como en la etapa del acopio y comercialización de los granos hay empresas multinacionales que son actores de mucho peso e importancia que controlan (dominan) el conjunto de la cadena global. Cabría preguntarse si los

empresarios locales asociados o dependientes de aquellas empresas multinacionales o sus competidores locales de tamaño y capacidad económica variable no deberían ser incorporados a la nueva estructura social rural. Lo cual implicaría no solo flexibilizar los límites entre la estructura rural y su correlato urbano, sino también desplazar a la tierra como dimensión transversal al empresariado rural.

## 6. REFERENCIAS

- Arbeletche, P. y Carballo, C. (2009) La expansión de la agricultura en Uruguay. Algunas de sus principales consecuencias. Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo.
- Arbeleche, Pedro y Carolina Carballo 2007. Los cambios en la agricultura de secano del nuevo siglo en el Uruguay y sus consecuencias. Facultad de Agronomía. UdelaR
- Bisang, R., et al. 2008. Una Revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en la Argentina. In: Desarrollo Económico, N°190-191 Vol. 48 Julio-Diciembre 2008.
- Bittencourt, G. (Coord.).2009. Oficina de Planeamiento y Presupuesto. Serie EUIIS 02. Estrategia Uruguay III Siglo. Aspectos Productivos.
- Blasina, E. (2011) Análisis y perspectivas de la cadena cárnica uruguaya. <http://blasinayasociados.com/conexion-tecnologica/analisis-y-perspectivas-de-la-cadena-carnica-uruguaya/>
- Carámbula, M., Figueredo S. y Bianco, M. Resolviendo las necesidades del capital. Del intermediario laboral a la empresa de servicios agrícolas. In: Revista de Ciencias Sociales N°32. DS. FCS. UdelaR. Montevideo. Pp: 35-52
- Carambula, M. Piñeiro,D. y Menéndez,V. 2014. La expansión forestal. Su trayecto hasta el escenario actual. In: Almanaque del Labrador. Edición Especial del Almanaque BSE. .pp: 136-141.
- Cardeillac, J., (2013) Sobre Cadenas Globales de Valor. Documento de trabajo N° 88 del DS.
- Cardeillac, J., Menendez, V., (2013) Informe Cadenas Globales de Valor. Los casos de la soja y el trigo. Documento de trabajo N° 89 .NESA. Departamento de Sociología. FCS.Udelar.
- Errandonea, A. 1989. Las clases sociales en el Uruguay. Colección Argumentos N° 13. Centro Latinoamericano de Economía Humana. Montevideo.
- Errea, E. (et al) (2011) Nuevas instituciones y modelos de organización empresarial. Universidad Católica. Montevideo.Pp. 35-66
- Fernández, E. El Maquinista de Esquila. ¿Empresa u oficio? La tercerización laboral en el medio rural. FCS.CSIC.FAGRO. Colección Biblioteca Plural. 2009.
- Fernández T. (2001) La estructura agraria en el Uruguay entre 1951 y el 2000. El Colegio de México. Centro de Estudios Sociológicos.
- Flores, M., (2013) Mercado mundial y cadena de valor de la carne bovina. Documento de trabajo N° 90 del NESA, Departamento de Sociología. FCS.UdelaR
- Figueredo,S. y Carambula, M. 2014. Descripción de la Cadena de Carne Bovina en Uruguay. Informe de Investigación del Núcleo de Estudios Sociales Agrarios. DS.FCS.
- Figueredo,S. y Menéndez,V. 2013. El agronegocio agrícola en el campo uruguayo: la expansión de nuevas formas de capital agrario y su incidencia en la composición del entramado social rural. Ponencia presentada en Jornadas CIEA-PIEA. Buenos Aires. 2013.

Gutierrez, G. 2009. Análisis de las cadenas basadas en la producción de granos de secano para la definición de lineamientos de política específicos. FAO-URU/TCP-3103.

Juncal, A. 2011. La Sindicalización Rural (2005-2011): El caso del grupo número 22 de Consejos de Salarios. Informe de Taller Central de Investigación.

Lagaxio, L. 2013. La cadena global de valor foresto industrial. Informe de Investigación del Núcleo de Estudios Sociales Agrarios. DS.FCS. 21 pags.

Oyhantcabal, G. y Narbondo, I. 2008. Radiografía del negocio sojero. Redes-AT. Montevideo. 120 pags.

Piñeiro D. 2001. Población y trabajadores rurales en el contexto de transformaciones agrarias. In: N. Giarracca (comp.). ¿Una nueva ruralidad en América Latina?. CLACSO. Grupo de Trabajo Desarrollo Rural. Buenos Aires, 382 pags. Pp: 269-288

Piñeiro, D. 2012. El Caso de Uruguay. In: Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y extranjerización. Editores: F. Soto Baquero y S. Gómez. FAO. Roma. ISBN 978-92-5-307117-3. pp.: 521-552

Piñeiro y Cardeillac. 2013. Repensando el concepto de ruralidad en Brasil: Implicancias para las políticas públicas. El caso de Uruguay. Estudio preparado para el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. 12 pags

Riella, A, y Mascheroni, P. (2009). Población, Ingresos y Hogares Agrodependientes. MGAP-OPYPA. pp.461-468.

Solari, A. Sociología Rural Nacional. (1958). Edición de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Montevideo. 585 pags

Saavedra, C. (2011) Un siglo de agricultura. DIEA-MGAP.

Souto y Tommasino (2011) La expansión de la agricultura y su relación con la aptitud agrícola de los suelos. OPYPA.

Souto, G., (2013) Mercado internacional de granos: características principales, trayectoria reciente y articulación con el mercado local. Documento de trabajo N° 91 del NESA. Departamento de Sociología. FCS.UdelaR

Saavedra, C. (2011) Un siglo de agricultura. DIEA-MGAP. Pp: 46-49

Santos, C., Oyhantcabal G. y Narbondo I. 2013. La expansión del agronegocio agrícola en Uruguay: impactos, disputas y discursos. Ponencia presentada en Jornadas CIEA-PIEA. Buenos Aires. 2013.

Tommasino, H. y Bruno, Y. 2010. Empresas y trabajadores agropecuarios en el período 2000-2009. Anuario Opya-MGAP.

Uruguay XXI Promoción de inversiones y exportaciones (2011) Trigo y oleaginosos. [www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2011/11/Informe-de-Comercio-Exterior-de-Uruguay-Año-2011.pdf](http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2011/11/Informe-de-Comercio-Exterior-de-Uruguay-Año-2011.pdf)