

El agronegocio en Uruguay: su evolución y estrategias cambiantes en el siglo XXI*

Agribusiness in Uruguay: Evolution and its Changeant Estrategies in the 20th Century

Pedro Arbeletche**

Resumen

Desde fines del siglo pasado y comienzos del actual, el agro uruguayo presenta importantes transformaciones vinculadas a la presencia de nuevos actores, capital transnacional, cambios en organización empresarial, procesos ligados a la expansión de la forestación y la agricultura. Un adecuado contexto macroeconómico, precios internacionales elevados, políticas públicas auspiciosas y valores de tierra reducidos alentaron la llegada de actores que promovieron cambios en modelos de gestión, producción, financiamiento y uso de tecnologías. Su máxima expresión está en la expansión territorial e intensificación de agricultura y forestación, actividades impulsadas por el agronegocio casi en exclusividad, y en sus consecuencias sobre la ganadería y lechería, actividades que también se transforman e intensifican. El objetivo del artículo es mostrar los principales impactos generados en Uruguay por la expansión forestal y agrícola, especialmente en concentración de la tierra y extranjerización de la producción, sobre los productores preexistentes y los cambios de estrategias de los principales operadores. La metodología se basó en el reprocesamiento de información primaria y secundaria, revisión de literatura y prensa, páginas web de empresas y entrevistas semiestructuradas a actores del sector. Hay importantes consecuencias en concentración de tierras, extranjerización de la producción, estructura productiva y control de territorios, los cuales impactan en los productores preexistentes y especialmente en agricultores familiares.

Palabras clave: agricultura, forestación, concentración, extranjerización, Uruguay.

* Trabajo presentado en el *Sexto Congreso Latinoamericano de Historia Económica (CLADHE VI)*. Universidad de Santiago, Santiago, Chile, 23 a 25 de julio de 2019.

** Universidad de la República, Montevideo, Uruguay, ORCID 0000-0001-8929-4356 arbe19@fagro.edu.uy

Abstract

Since the end of the last century and the beginning of the current one, Uruguay's agriculture has undergone important transformations, linked to the presence of new actors, transnational capital, changes in business organization, processes linked to the expansion forestry and agriculture. An appropriate macroeconomic context, high international prices, auspicious public policies and low land values encouraged the arrival of actors, who promoted changes in management models, production, financing and use of technologies. Its maximum expression is in the territorial expansion and intensification of agriculture and forestry, activities driven by agribusiness almost exclusively and its impact on livestock and dairy farming, activities which are also being transformed and intensified. The objective of this article is to show the main impacts generated in Uruguay by the forest and agricultural expansion, especially in concentration of the land, foreign production, on existing producers and changes in the strategies of the main operators. The methodology was based on the reprocessing of primary and secondary information, literature and press reviews, corporate websites and semistructured interviews with sector actors. There are major consequences in land concentration, foreign production, productive structure and control of territories and has impacted on existing producers and especially on family farmers and employment.

Keywords: agriculture, forestry, concentration, foreign production, Uruguay.

Introducción

Desde comienzos del siglo XXI desencadena en el sector agrario del Uruguay una serie de cambios asociados a un fuerte avance del modelo del agronegocio, que generaron una etapa de crecimiento productivo sin precedentes. Los mismos están asociados a la incursión y expansión de este modelo que tiene su mayor representación en la producción agrícola de granos por un lado, con la soja como objeto emblemático y en la producción forestal asociado al desarrollo de la industria celulósica por otro. Tal transformación fue gestando condiciones para su difusión y adopción por otros rubros productivos tradicionales como la ganadería de carne y de leche. Ambos procesos, que tienen en común el modelo de agronegocio, presentan diferencias muy marcadas y algunos elementos comunes, los cuales serán tratados en este trabajo. Los cambios que se verifican en la agricultura de granos y oleaginosos están estrechamente vinculados a innovaciones tecnológicas que se incorporan a la producción y a las transformaciones producidas en las formas de organización empresarial. La aparición de nuevos actores de origen extranjero, preferentemente argentinos, promovieron que la agricultura, y en especial la soja, pasara a ser uno de los principales productos de exportación del país, ocupando en el momento de mayor expansión más del 10% del área productiva nacional. Las condiciones que favorecieron este

proceso corresponden a un contexto macroeconómico nacional favorable al ingreso de capital extranjero, asociado a un clima de negocios desfavorable en Argentina para los granos y una coyuntura de precios de *commodities* agrícolas en ascenso a nivel internacional, lo cual, unido a reducidos valores de la tierra en Uruguay, propiciaron la llegada de nuevos actores a la agricultura local. La aparición de estos nuevos jugadores trajo aparejados cambios en los modelos de gestión y producción, en las modalidades de financiamiento y en el uso de tecnologías, entre otros aspectos, que se reflejaron en la extensión e intensificación de la agricultura (Arbeletche y Gutiérrez, 2011; Gras, 2013; Bisang *et al.*, 2009).

Las transformaciones en los modelos de gestión se producen como respuesta a las innovaciones tecnológicas, que suponen o requieren de mayores escalas de producción y mayor productividad, asociadas a costos de gestión más elevados. Las principales innovaciones tecnológicas refieren al uso y desarrollo de la biotecnología y las tecnologías de la información y la comunicación (TICs); estas tecnologías, que llegan asociadas a la presencia de inversores argentinos, son adaptadas a las condiciones locales y en esa implementación las grandes empresas juegan un rol preponderante (Gras y Hernández, 2013; Gras, 2013; Gras y Sosa, 2013; Errea *et al.*, 2011; Guibert, 2017). Más allá de estas apreciaciones, se puede señalar que no hay una relación lineal entre los factores que llevaron a las transformaciones de las formas organizacionales en el agro uruguayo. En este sentido, referentes del sector sostienen que las innovaciones tecnológicas aportan un rol clave, pero están en buena medida relacionadas con el contexto internacional de precios favorables para los granos y con la evolución del agro a nivel regional (Vasallo *et al.*, 2013). Las posibilidades dispares de incorporación y adaptación a las innovaciones tecnológicas va cediendo lugar a la coexistencia de diferentes grupos de productores, en función de su capacidad de generar modelos de gestión adaptados al nuevo modo de producción (Errea *et al.*, 2011).

Trabajos de investigación realizados por Arbeletche *et al.* (2012), Arbeletche y Gutiérrez (2011) y Arbeletche y Carballo (2006) identificaron dos grandes formas de representación de la agricultura empresarial en la producción agrícola, los “viejos” y “nuevos” agricultores. Los primeros corresponden a la tradicional agricultura empresarial capitalista, que ya desarrollaban la actividad en sí y es sobre quienes repercute la transformación de la agricultura, obligándoles a adaptarse a las nuevas condiciones. Los “nuevos” agricultores son los que se conocen como agricultura en red y cuya aparición está ligada a los cambios en la producción agrícola, siendo en muchos casos los impulsores de los mismos. Estas empresas presentan una tendencia a verticalizar e integrar la cadena productiva, generando redes de negocio que involucran a proveedores de insumos, productores agrarios, proveedores de servicios y comercializadores y exportadores de la producción (Bisang *et al.*, 2009; Gras y Sosa, 2013).

En el sector forestal, por su parte, se nutre básicamente de cuatro pilares: la implementación de políticas públicas que lo promueven; las condiciones favorables del país, representadas en un bajo costo de la tierra y de la mano de obra; el rápido crecimiento de

las especies, y por último, una baja exigencia inicial de las normativas ambientales (Uruguay XXI, 2019). Tales condiciones fueron favorables para que grandes empresas transnacionales se instalaran en el país a realizar la producción silvícola con importantes inversiones en tierras y en la implantación de montes que posteriormente culminaron con la instalación de plantas procesadoras de madera, cuya producción de celulosa está destinada al mercado internacional.

El avance del agronegocio en estas dos producciones generaron focos de competencia con otros rubros, como la ganadería de carne y leche, que los obligó a transformarse, implicando transformaciones ambientales, productivas, y del régimen de tenencia y propiedad de la tierra, que tuvo como consecuencia el desplazamiento de numerosos productores, principalmente de tipo familiar, que se encontraban en una situación precaria de tenencia de la tierra.

El objetivo de este trabajo es mostrar los principales impactos generados en Uruguay por la expansión forestal y agrícola, especialmente en concentración de la tierra y extranjerización de la producción en los productores preexistentes y los cambios de estrategia de conducción del negocio por parte de los principales operadores.

Metodología

La metodología se basa en el análisis y reprocesamiento de información primaria y secundaria, revisión de literatura y prensa, páginas web de las empresas y entrevistas semiestructuradas a distintos actores del sector agropecuario. En el caso de la información estadística se tuvo a disposición los microdatos de los Censos Agropecuarios del año 2000 y 2011 y de las Encuestas Agrícolas que realiza todos los años el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, a una muestra de aproximadamente unos 800 productores (de un total de 2.000 agricultores aproximadamente) y que tiene la característica de ser estratificada realizando una cobertura total de los productores de más de 2.000 hectáreas de cultivo. En trabajos previos se realizó, en base a esta información, una tipología de los productores vinculados a la agricultura, la cual fue actualizada en al menos dos oportunidades, permitiendo entonces analizar las etapas y estrategias de los distintos tipos de empresas en el periodo (Arbeletche y Carballo, 2006 y 2010; Arbeletche y Gutiérrez, 2011; Arbeletche *et al.*, 2012; Arbeletche, 2016). A su vez se realizaron aproximadamente unas doce entrevistas a técnicos y directivos de las principales empresas agrícolas y forestales, técnicos del sector público y operadores del sector, mediante el seguimiento de una pauta abierta de preguntas sobre la operativa propia de la empresa y de su visualización acerca de la evolución de la actividad a la que se dedicaban. En la guía de entrevistas se incluyó conocer la historia de la empresa, su evolución en los últimos años, la logística y términos contractuales utilizados en el periodo, rubros productivos, entre otros aspectos.

Resultados y discusión

Expansión sojera y sus principales dinámicas: las condicionantes que generaron los cambios y características de la soja en Uruguay

A partir de los años setenta, en toda la Cuenca del Plata, se da un intenso crecimiento de la agricultura extensiva de cereales y oleaginosas, producto de la expansión y posterior predominio de la producción de soja en detrimento de otras producciones agropecuarias (Arbeletche, 2016). El proceso, también conocido como “sojización”, comienza tempranamente en Argentina y Brasil, acompañado con la liberación al mercado de la semilla de soja transgénica por parte de Monsanto, que unido a la introducción y posterior generalización de la siembra directa produce un desplazamiento de otros cultivos y producciones. Posteriormente y al comienzo de los 2000, un proceso semejante se desarrolla en otros tres países (Uruguay, Bolivia y Paraguay) con características muy similares a las de Argentina, pero también con tendencias propias. Hay factores externos e internos que posibilitaron el proceso, entre los que se puede mencionar la liberalización del comercio agrícola y moderación de los subsidios —especialmente en países desarrollados—; un aumento en la demanda de alimentos, en un marco de dinamismo de la economía mundial, especialmente concentrado en los países emergentes de Asia; políticas de apoyo a la producción de biocombustibles, provocando aumentos adicionales de demanda de materias primas agrícolas; una creciente interrelación entre los mercados mundiales de productos básicos y los mercados financieros en la búsqueda de rentabilidad y reserva de valor, y un acelerado crecimiento de la oferta de innovaciones tecnológicas (siembra directa, uso de materiales transgénicos, etc.), favorecido por disposiciones legales que lo permitieron (Arbeletche, 2016). Asociadas a estos factores aparecen nuevas técnicas de organización y gestión de los agronegocios, con aparición de nuevos actores, con una logística y forma de funcionamiento bastante diferente a la agricultura preexistente, generando así un nuevo modelo: el de las empresas en red, donde predominan las empresas sin activos fijos, con solamente utilización de capital circulante y que desplazan a la agricultura familiar de antaño (Bisang *et al*, 2009).

En el caso de Uruguay, a nivel interno y en especial a partir del 2002-2003 y 2003-2004, se suman factores que impulsaron el crecimiento de la actividad, como la existencia de una importante dotación de recursos naturales subutilizados y la persistencia y aplicación de políticas de largo plazo de apoyo a la competitividad de la economía. Coyunturalmente la devaluación doméstica de la moneda, con la consiguiente mejora de la competitividad, generó una recuperación de los mercados externos y ventajas para la inversión argentina en nuestro país. Asimetrías existentes entre las políticas públicas (especialmente la tributaria) de Argentina y Uruguay, junto a un fuerte endeudamiento de los agricultores locales que se mostraban propensos a vender o arrendar sus tierras, estimularon la radicación de agricultores argentinos en Uruguay, dotando un impulso adicional para la expansión de la actividad.

Una de las producciones emblemáticas de todo este crecimiento generado en Uruguay resultó ser la producción sojera, la cual en cierta medida fue la que introduce los cambios y genera todas las transformaciones del agro nacional. Según estadísticas oficiales, la soja pasó de ser un cultivo que prácticamente no registraba superficie sembrada en Uruguay, con menos de 10 mil hectáreas en el año 2000, a ser el principal cultivo agrícola llegando a superar los 1,3 millones de hectáreas en el año 2014 (MGAP-DIEA, 2014). En todo este periodo, que va desde el año 2000 a la actualidad, el crecimiento de la agricultura de secano no fue homogéneo, registrándose la presencia de distintos actores y estrategias, según surge de las entrevistas realizadas y del análisis de los microdatos de las encuestas agrícolas. Este análisis, más la revisión de trabajos previos nos permite dividirlo en tres subperiodos, los cuales son desarrollados a continuación.

Un primer subperiodo que va desde comienzos del siglo hasta el año 2005-2006, aproximadamente, el cual se corresponde con la llegada al país de empresas principalmente de origen argentino (*pool* de siembra y empresas en red) que, mediante una estrategia de arrendamiento de tierras y tercerización de servicios de maquinaria, comienzan a expandir, captar y acapar las tierras de mejor aptitud agrícola y desplazan a los productores nacionales. Estos grupos empresariales, en base a una estrategia de escala, buscan optimizar el negocio agrícola mediante un uso intensivo del capital, principalmente de tipo financiero, apoyados en la alta flexibilidad que otorga la utilización de altos niveles de capital circulante y el hecho de prácticamente no disponer de activos fijos. Los activos sobre los que realizan la producción (tierra, maquinaria, etc.) surgen a partir de contratos de arrendamiento o medianería con los dueños de la tierra, y con la utilización de los acuerdos requeridos para disponer de los servicios de maquinaria e insumos y poder llevar adelante los cultivos siguiendo un plan de producción previamente determinado. Operativamente funcionan como una unidad de gerencia llevada adelante por profesionales que poseen la formación e información necesaria para concretar el negocio y realizar acuerdos a nivel local. De esta manera logra apropiarse de las economías de escala que el negocio posee. En esta primera etapa muestran y desarrollan una estrategia agresiva y competitiva que desplaza al productor local y donde la clave consistió en pagar renta de la tierra en forma adelantada (hasta tres años), de monto fijo y en dólares americanos. Según el reprocesamiento de las encuestas agrícolas, ya en el año 2005 controlaban el 45% del área agrícola total del país, lo cual tenía como consecuencia el desplazamiento de las empresas que tradicionalmente realizaban agricultura, con una disminución del 41% del total de productores dedicados al rubro agrícola, tratándose principalmente de productores familiares (Arbeletche y Gutiérrez, 2011). El sistema productivo, basado históricamente en la rotación de agricultura y pasturas, fue sustituido por uno de agricultura continua, donde la sucesión de cultivos de trigo y soja pasó a ser la predominante. Los agricultores locales que venían de sufrir las consecuencias de una importante crisis económica del país a comienzos de siglo, con niveles relativamente importantes de endeudamiento y que trabajaban sobre la base de pago de renta al fin de cada cultivo; se vieron desplazados y se transformaron, muchos de ellos, en vendedores de servicios de maquinaria y/o en “rentistas”, dejando de producir

directamente para arrendar sus mejores tierras a estas “nuevas” empresas. Conservaban para sí las áreas no cultivables del predio o las que tenían menor aptitud, para seguir desarrollando producción ganadera. De esta manera muchos agricultores logran sanear parte de sus deudas que provenían de la crisis económica financiera que sufrió el Uruguay en el 2002, y de las malas cosechas agrícolas de los años 2000 y 2001 causadas por problemas sanitarios (fusariosis) de los principales cultivos, en especial la cebada y el trigo. En definitiva, se puede decir que esta etapa fue marcada como de “llegada” al nuevo escenario, “eliminación” de la competencia mediante rentas muy altas y anticipadas, y cambio del sistema de cultivo.

El segundo subperiodo va desde la finalización del anterior hasta aproximadamente la zafra 2010-2011, marcado por un cambio de estrategias y adaptación a la nueva realidad de las empresas que estaban dominando la producción. Por un lado, cambia la estrategia de pagar rentas adelantadas para pasar al pago de renta vencida, pasando a pactarse en kilos de producto, lo que permitía el traslado de parte del riesgo (el relacionado a las fluctuaciones del precio) hacia el dueño de la tierra. Paralelamente, muchos de los agricultores llegados en la primera época se retiran, principalmente los de tamaño medio y con menor disponibilidad de capital fijo, ya que se encuentran con que Uruguay no es la pampa húmeda de Argentina. Un conjunto de zafras de bajo rendimientos, principalmente en soja, por problemas climáticos y dificultades para realizar el doble cultivo en forma tan intensa como preveían, provoca su retirada. Por otro lado, muchos productores uruguayos (sobre todo los de tamaño medio), encuentran que una vez que han logrado sanear sus deudas ellos también pueden incorporar un sistema similar al de los empresarios que les habían arrendado la tierra y optan por retomarlas, pero con un sistema productivo basado en la agricultura continua y con separación física de la agricultura de la ganadería. Ambas producciones comparten el mismo establecimiento, pero como dos unidades de negocio totalmente separadas y que no se interrelacionan. En esta etapa, grandes empresas transnacionales (Dreyfus, Cargill, etc.) y algunas nacionales (Barraca Erro, Fadisol, etc.), que hasta ese momento solo participaban en la comercialización de granos, ingresan a la producción directa. También el sistema cooperativo de productores de tipo empresarial, básicamente representado por las cooperativas Copagran, Unión Rural de Flores y Calmer, comienzan a implementar con sus socios sistemas similares a los desarrollados por los *pool* de siembra, donde es la cooperativa la que asume el control y desarrollo del proceso productivo, y donde los socios le arriendan sus tierras y participan como oferentes de los servicios de maquinaria (Figura 1). Hacia fines del periodo, las grandes empresas (las empresas en red), que en su fase expansiva habían avanzado hacia otras zonas del país y sobre suelos de aptitud menor, comienzan a retrotraer su expansión y a concentrarse en los mejores suelos, abandonando todos aquellos en que no logran compensar sus costos por razones de calidad y/o por su lejanía a los puertos de exportación del Uruguay, dada la alta incidencia de los fletes en los costos de la actividad.

Figura 1. El agronegocio en pleno en la agricultura de soja

Figure 1. Full agribusiness in soybean agriculture



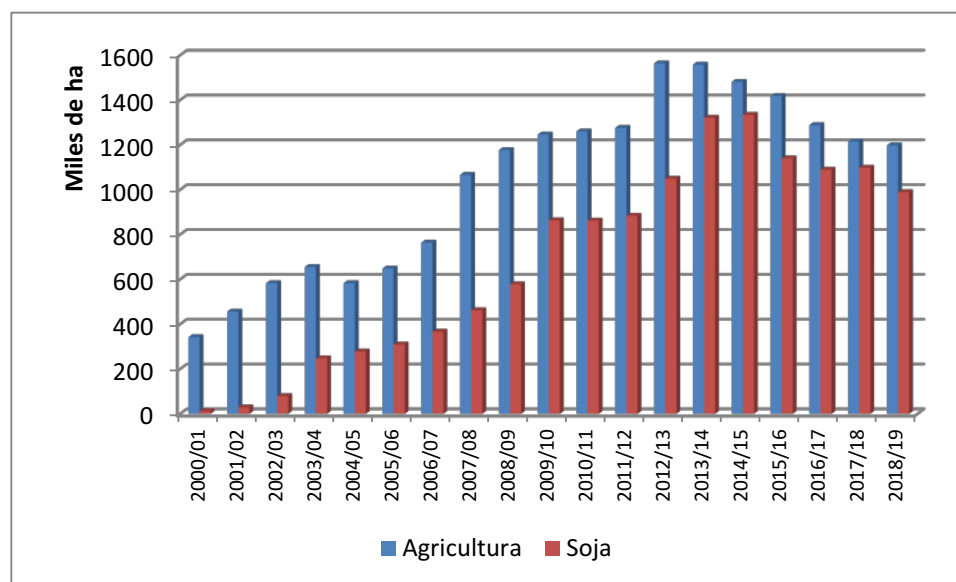
Fuente: registro personal. Source: personal record.

Finalmente, el tercer subperiodo va desde el 2011 hasta la actualidad; presenta reducción del área sembrada, la cual se caracteriza por dos elementos que afectan e interactúan sobre la producción agrícola y, por ser coincidentes en sus efectos, no se puede determinar la relevancia de uno u otro. Por un lado destaca la caída del precio de los *commodities* a nivel internacional con sus consecuencias sobre el resultado económico del cultivo, principalmente en los suelos de menor potencial, y por otro, la aplicación en Uruguay, por parte del gobierno, de una normativa de regulación y de control sobre el uso y manejo del suelo. Al actuar ambos en el mismo sentido, no es posible identificar cuál tiene mayor efecto en las decisiones de los productores para reducir áreas cultivadas. Como consecuencia algunas de las empresas mayores (como por ejemplo el caso de El Tejar) deciden vender su empresa y retirarse, y otras, con grandes áreas de cultivo agrícola, reducen su área. Esto lleva a cuestionarse sobre cuáles eran los límites de las economías de escala en la agricultura. Todas las empresas reducen su tamaño a niveles de superficie que van entre las 10 y 30 mil hectáreas cultivadas, concentrándose sobre los suelos de mayor aptitud, aumentando la intensificación y la presión sobre los mismos. Las empresas que eran básicamente agrícolas puras incorporan entonces ganadería, como una forma de utilizar los

granos forrajeros que la nueva reglamentación los obliga a producir y, además, como un seguro productivo que disminuye riesgos y que se genera a partir de la diversificación. Según uno de los productores entrevistados, “por cada hectárea de soja que realizo, debo tener un novillo de respaldo”. Por otro lado, muchas empresas comienzan a comprar parte de la tierra que utilizan y dejan de ser arrendatarios puros para transformarse en propietarios/arrendatarios, disminuyendo por tanto la flexibilidad del negocio. Otra característica del periodo es que los viejos medianeros uruguayos, que originalmente habían sido desplazados a comienzos de esta expansión y reducidos a vendedores de servicios de maquinaria, u obligados a realizar cultivos en tierras marginales, vuelven a resurgir, retomando tierras en arrendamiento y/o en medianería, con el sistema de agricultura continua y en muchos casos realizando ganadería al igual que las grandes empresas agrícolas. La mayor parte de las empresas apuntan a seguir en el negocio mediante la disminución de sus costos unitarios, ya sea mediante una utilización más precisa de los insumos (“la producción por ambientes”) o mediante reducción de costos gerenciales y de logística.

En todo el periodo, con la llegada de estos “nuevos” actores, la superficie destinada a cultivos cerealeros e industriales pasó de 298 mil hectáreas en 2001-2002 a 1,6 millones de ha en 2014-2015, para luego disminuir hasta las actuales 1,2 millones de ha. El área de soja se multiplicó por diez en el mismo tramo temporal, ubicándose en torno de 1,3 millones de ha en 2014-2015, para luego reducirse a un millón de hectáreas (MGAP-DIEA, 2019) (Gráfico 1).

Gráfico 1. Evolución del área agrícola y de soja en el periodo 2000-2019
Graphic 1. Evolution of agricultural area and soy between 2000-2019



Fuente: elaborado en base a datos de MGAP-DIEA. Source: own elaboration based on data from MGAP-DIEA.

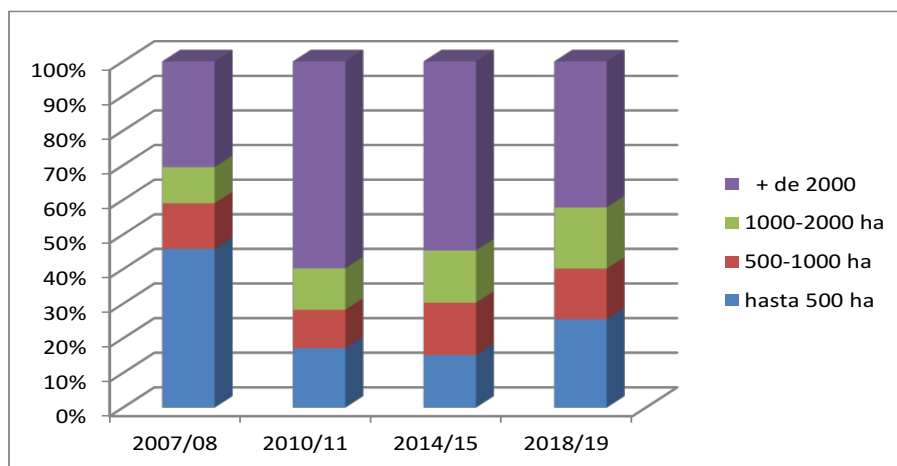
La expansión del área implicó un uso más intensivo del suelo, reflejada en una mayor presencia del doble cultivo. Si analizamos lo que ocurre a nivel de productores vemos que en los primeros diez años el número de productores tradicionales disminuyó un 52%, y en el año 2009 doce empresas, la mayoría de capitales extranjeros o vinculados al mismo, llegaron a representar el 35% del área de producción agrícola (Arbeletche y Gutiérrez, 2010). Las encuestas agrícolas muestran que los cambios arriba detallados sobre las estrategias de las empresas llevan a una disminución del área promedio de los grandes agricultores y a una disminución de su participación en el área agrícola total del país a partir del 2012 (Tabla 1). Las encuestas, por su parte, demuestran que los productores con áreas superiores a 2.000 hectáreas por empresa llegaron a controlar el 60% de la agricultura en la zafra 2010-2011, para hoy concentrar solo un 42% (Gráfico 2).

Tabla 1. Evolución del área sembrada de agricultura por parte de los quince principales productores agrícolas del Uruguay
Table 1. Evolution of the sown agriculture area by the fifteen main agricultural producers in Uruguay

Año	2002	2005	2009	2012	2015	2017
Agricultura/total (%)	12	20	32	28	17	15
Soja/total (%)	27	28	37	30	17	15
Área agrícola promedio	2.784	8.703	25.277	24.981	17.185	12.258
Área soja	752	6.943	21.043	21.091	15.141	10.605
Área de soja/agricultura (%)	39	80	83	84	86	87
Área agricultura/total (%)	38	74	86	65	56	59

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Encuestas Agrícolas y MGAP-DIEA.
Source: own elaboration based on data from Encuestas Agrícolas and MGAP-DIEA.

Gráfico 2. Composición porcentual del área agrícola según estrato de tamaño de siembra de productores agrícolas
Graphic 2. Percentage composition of agricultural area according size of planting of agricultural producers



Fuente: elaborado en base a reprocesamiento de datos de las Encuestas Agrícolas de MGAP-DIEA.
Source: own elaboration based on data reprocessing from Encuestas Agrícolas and MGAP-DIEA.

Las empresas agrícolas, si bien mantienen su especialización en soja, también muestran una tendencia a la diversificación con ganadería. El porcentaje de área agrícola sobre el total de superficie explotada baja notoriamente del 86% en el 2009 (cuasi especialización) a 59% en el 2017. La superficie total explotada promedio por empresa, si bien ha descendido, se mantiene en niveles cercanos a las 20.000 ha.

En síntesis, en el último subperiodo persiste un reposicionamiento de los empresarios de la agricultura. Los grandes gerenciadore s de la agricultura se retiran o bien reducen sustancialmente su área, perdiendo participación en la producción total. Los que tenían tierras en propiedad se mantienen, pero adquieren un perfil más agrícola-ganadero, dada la importancia que asume esta segunda actividad productiva. Los espacios dejados por los grandes empresarios son ocupados por medianeros, contratistas de maquinaria que vuelven a ser productores, profesionales (especialmente agrónomos) o consultoras profesionales que comienzan a realizar producción directa, en la medida que sus principales “clientes” se van o se reducen, y productores tradicionales (muchos de ellos reconvertidos en su forma de gestión) que retoman sus tierras y vuelven a cultivar. En cierta medida se podría decir que hay un regreso de los productores nacionales a ocupar los espacios que dejan las empresas extranjeras.

Se mantiene entonces el modelo de gerenciamiento, con uso de maquinaria contratada preferentemente por parte de todos los tipos de empresas, incluidos algunos medianeros, y la figura del empresario, dueño de la tierra con un equipo de maquinaria propia, muchas veces excedentarios y con financiación propia, es la que no regresa. Existe una gran dinámica: hay quienes se mantienen, los que crecen, los que disminuyen radicalmente el área, los que desaparecen y también los “nuevos”. Hay un regreso a la diversificación y combinación de agricultura y ganadería. El proceso muestra que en el transcurso del periodo han existido ganadores y perdedores, con fluctuaciones. Sin ninguna duda, uno de los grupos ganadores en forma clara en todo el periodo son los dueños de la tierra, los terratenientes que arrendaron su tierra y recibieron una renta fija y alta, sin comprometer su patrimonio. La única pérdida que pueden tener en algún caso es la relacionada a la fertilidad y calidad de suelo, producto de la agricultura continua y la erosión, difícil de recuperar. Pero en todo el proceso recibieron rentas altas, y además su patrimonio se valorizó.

Las entrevistas nos muestran que entre los posibles perdedores están quienes salieron inicialmente de la producción y no pudieron volver, y los contratistas de maquinaria, que realizaron enormes inversiones, en general con endeudamiento, adquiriendo equipos de última generación, para no perder competitividad. La reducción del área agrícola total, el abandono y salida de grandes empresas los lleva a quedarse “sin clientes”. Algunos se aventuran y salen a producir directamente, pero con alto endeudamiento que, en algún momento, puede limitar la viabilidad de sus empresas.

¿Qué ocurrirá, si los precios de la soja vuelven a los niveles del 2011 o 2012?, es una pregunta que ronda. La flexibilidad de las grandes empresas apunta a que pueden volver, pero el reposicionamiento que tienen hoy, los medianeros locales y empresarios, invita a pensar que la competencia será muy dura. Y nuevamente el ganador va a ser el dueño de la tierra; sin ninguna duda, en esa puja se beneficiará la valorización de la renta.

La expansión forestal y sus características

El crecimiento de la producción forestal y la aparición de empresas extranjeras, comienza a desarrollarse a partir de comienzos de los años noventa. Es así que el área ocupada por la forestación pasó de menos de 100 mil ha a comienzos de los años noventa a las 1,2 millones de hectáreas actuales, de las cuales 840.000 ha están efectivamente forestadas (MGAP-DIEA, 2019). En este contexto tres empresas (Montes del Plata, UPM y Lumin), todas de capital extranjero, controlan el 58% del área forestal y dos de ellas poseen plantas elaboradoras de celulosa, uno de los principales rubros de exportación del Uruguay (Uruguay XXI, 2019).

El crecimiento forestal se desarrolla a partir de la promulgación de la Ley Forestal en 1988. Con el objetivo de promover esta actividad, determina ciertas zonas del país con la calidad de prioridad forestal, donde las empresas que realizaran este tipo de inversiones recibirían un subsidio por hectárea plantada y una exoneración en el pago de todo tipo de impuestos en la superficie forestada en la totalidad del periodo de crecimiento del monte (Gautreau, 2014). Al amparo de esta legislación y favoreciéndose de otras políticas promocionales, tales como las operaciones de compra y canje de bonos de Deuda Externa a comienzos de los noventa, se instalan en el país varias empresas, entre las cuales se destacan las empresa ENCE (española) y Forestal Oriental (transnacional, *joint venture* entre Kymmene y Shell), que realizan grandes inversiones de compra de tierras y forestación sobre las mismas. Este crecimiento forestal fue prácticamente monopolizado por grandes empresas de capital extranjero, con estrategia cambiante a lo largo del tiempo. Según indican los equipos gerenciales de las empresas, las primeras inversiones tenían como objetivo la producción de madera rolliza para exportación a países escandinavos principalmente, y no estaba planteada la industrialización local. Hasta el momento de la promulgación de la Ley Forestal, las grandes inversiones forestales estaban siendo desarrolladas principalmente por Fondos de Pensión locales, tales como la Caja Notarial, la Caja Bancaria y la Caja de Jubilaciones Profesionales, además de algunas papeleras locales de pequeño porte, como PAMER y FANAPEL, que producían la materia prima necesaria para su industrialización.

Los motivos expuestos por las empresas forestales extranjeras, de por qué eligen Uruguay para realizar sus inversiones, radican en que se esperaba un rápido crecimiento de las especies (en especial de los eucaliptus); la tierra tenía muy bajo precio, en particular en

grandes extensiones continuas; bajo costo de la mano de obra; las normativas ambientales eran poco exigentes, y las ya mencionadas políticas promocionales, como la Ley Forestal, las del canje de deuda externa y la Ley de Inversiones del año 1996 (Uruguay XXI, 2019). En esta primera etapa toda la producción se realizaba sobre campos que las empresas adquirirían en propiedad.

Posteriormente, a comienzos del siglo XXI, una serie de factores obligan a pensar en cambios de estrategia. La baja de los precios internacionales y el incremento de los costos de transporte internacional provocan que la operación de producir madera y exportar para procesarla en Europa fuera cada vez menos rentable. Era vital minimizar los costos de transporte, siendo estas empresas favorecidas por políticas públicas promocionales para el establecimiento de industrias procesadoras de la madera (pasteras). Se les otorga a ENCE y Botnia —nombre de la empresa que realizaba la fase industrial de Forestal Oriental— el estatuto de zona franca, en los predios donde se construyeron las plantas de celulosa. Por tal razón sobre fines de la primera década de este siglo se instala una primera planta de celulosa en Fray Bentos (UPM, actual nombre de Botnia) y posteriormente una segunda planta en Conchillas por parte de Montes del Plata, empresa propiedad de Arauco (chilena) y Stora Enzo (finlandesa), que habían adquirido el patrimonio forestal de ENCE sobre fines de la primer década del siglo XXI. Cada una de las plantas está dimensionada para producir alrededor de 1 millón 300 mil toneladas anuales de celulosa.

A nivel agrario la estrategia en este periodo conlleva importantes cambios, que la asemejan al negocio agrícola en su forma de desarrollo. Desde el año 2008-2009, se comienza a disminuir la plantación sobre tierras propias, pasando a sistemas de arrendamiento de largo plazo, mediante la figura de “productor asociado” o “alianzas”. En este caso productores ganaderos realizan un arrendamiento de largo plazo a la empresa forestal, la cual se encarga de la realización del cultivo forestal a cambio de la paga de un canon de arrendamiento o bajo otra forma de distribuir el producto al final del ciclo forestal, y a su vez, la empresa le ofrece al productor la oportunidad de realizar silvopastoreo en ese u otro campo forestal de los que la empresa posee. La estrategia de invertir en tierra, de este modo, cambia y deja de realizarse (Montes del Plata, 2019).

Otra estrategia es que inicialmente gran parte del proceso productivo estaba planteado para realizarse con equipos propios y con mano de obra contratada por la misma empresa. Dicha estrategia también cambia con rapidez, pasándose a la tercerización de prácticamente todas las labores importantes (plantación, raleo, cosecha) y con una alta incorporación de maquinaria de última generación por parte de las empresas contratistas (Figura 2). En cierta medida se puede decir que se toma una política y estrategia similar a la de la agricultura sojera, en la medida que se reduce la inversión en tierra y maquinaria y se concentran en el proceso productivo —si bien estamos frente a un ciclo productivo de muchos años de cultivo.

En el momento actual existen áreas productivas destinadas a ampliar las plantaciones bajo control de empresas transnacionales; surge así el proceso de instalación de una tercera planta procesadora de celulosa, de tamaño similar a las ya existentes. Para la realización de la misma se está recorriendo un largo proceso de negociación con el gobierno uruguayo, estableciéndose acuerdos y responsabilidades de inversiones que se deben realizar por ambas partes y de autorizaciones ambientales, permisos y concesiones que se brindarán a la empresa.

Figura 2. Cosecha forestal mecanizada y realizada por contratistas

Figure 2. Mechanised harvest forest by contractors



Fuente: registro personal. Source: personal record.

Efectos sobre otras producciones e implicancia del agronegocio

Los megatambos en la lechería

La lechería en Uruguay históricamente fue desarrollada por productores de tipo familiar y por pequeños y medianos empresarios. Desde mediados de la década del 2000 ocurre otro fenómeno particular: la aparición de los llamados megatambos, los cuales actualmente

llegan a concentrar (son solo dos) cerca del 10% de la producción del país. La primera empresa en arribar a Uruguay fue New Zealand Farming, proveniente de Oceanía y que llegó al país con la idea de promover la tecnificación y una alta intensificación en grandes establecimientos lecheros. Dicha firma, en el año 2014, pasa a propiedad de la empresa Olam, de capitales provenientes de Singapur; en la actualidad explota cerca de 70.000 hectáreas con una dotación de 30.000 vacas lecheras. Posteriormente surge un segundo megatambo, Estancias del Lago, propiedad de la familia Bulgheroni y Cia., empresa argentina que no solo ingresa en el negocio lechero sino además avanza en la industria láctea, junto a producción propia olivícola, además de viñedos y bodegas para la elaboración de vinos de alta calidad. La empresa en pocos años se transformó en la segunda industria lechera del país en volumen de producción, representando el 6% de la leche procesada. En forma paralela, los productores lecheros de tipo familiar van desapareciendo, por no tener las condiciones para disputar en un mercado cada vez más competitivo, disminuyendo en número de forma permanente.

La producción ganadera de carne: los feed lot y la extranjerización de la industria

La ganadería bovina siempre fue una de las actividades principales de Uruguay. Su sistema productivo sustentable, basado en animales que viven al aire libre durante todo el año, y alimentados con pasturas naturales, genera una carne natural, segura, altamente nutritiva, extra magra y de sabor distintivo, con colocaciones en mercados exigentes. El sistema productivo implementado cuenta con gran prestigio internacional, exportándose a cerca de 50 países, lo que posiciona a Uruguay como uno de los diez principales exportadores de carne bovina del mundo. El sector cuenta con un sistema de trazabilidad productiva que permite conocer toda la información del producto, desde el nacimiento del animal hasta que llega al consumidor final, logrando certificar calidad e inocuidad del alimento, con gran aceptación en mercados internacionales exigentes y posicionando a Uruguay como un referente mundial. A pesar de la creciente competencia de la agricultura por el uso de la tierra, la ganadería bovina no ha perdido su importancia e incluso ha recuperado posiciones en los últimos años. Si bien varias unidades productivas se han reconvertido a plantaciones agrícolas, el número de vacunos continúa relativamente estable durante la última década. La faena de animales presenta una tendencia creciente desde 2013. En la última década el stock de vacunos se ha mantenido prácticamente constante entre 11,5 y 12 millones de cabezas. En tanto, la faena sigue creciendo y alcanza los 2,36 millones de cabezas en el 2018, un 15% superior a la que se producía en el año 2011.

En razón de los cambios impulsados desde la agricultura y la forestación, la producción ganadera también sufre sus transformaciones, que a nivel agrario son diferenciales según la etapa del proceso productivo. A nivel de la producción de engorde se generaliza la incorporación de dos métodos nuevos en el manejo de los animales: la suplementación estructural con alimentos concentrados (ración, maíz, sorgo, etc.) en forma casi permanente y el uso corrales de encierro permanentes o coyunturales en muchos de los productores

agropecuarios. La utilización de los mejores suelos por parte de la agricultura continua y la no rotación con pasturas llevó a una separación física de la actividad ganadera y agrícola que anteriormente alternaba la producción de granos y praderas; por eso, en la actualidad, los suelos de mayor aptitud dentro del establecimiento se especializan en la producción de granos, y los de menor calidad son reservados para la ganadería. Por tanto, a nivel del establecimiento ocurre una especialización y separación de las actividades agrícolas y ganaderas, las cuales solo se vinculan gracias a una interacción “comercial”. La fase de “terminación” de los animales o engorde, queda reservada al agronegocio con capacidad y tamaño. En este periodo, la propia industria frigorífica comienza a montar sus megacorrales (de hasta 10.000 animales estáticos) para facilitar la obtención de su materia prima en tiempo, forma y calidad, a fin de aumentar su capacidad de negociación con el proveedor de animales. Muchas veces estos nuevos emprendimientos están asociados a negocios de intercambio con la agricultura, pues la producción generada por la siembra de ciertos cultivos de granos forrajeros (que se deben realizar, para cumplir con las reglamentaciones existentes de control en el uso de los recursos naturales) se debe vender o consumir, y también con la forestación mediante el uso de algunos subproductos de la industria forestal (fibra) para la alimentación animal.

A nivel de la producción agraria existe un predominio de productores tradicionales y básicamente nacionales, mostrándose en cambio una fuerte presencia extranjera en la industria frigorífica, donde más del 60% de la capacidad productiva recae en manos de ocho grandes empresas principalmente de origen brasilero (Marfrig, Minerva, entre otras) (Bervejillo, 2017).

La cría vacuna efectuada en suelos de baja productividad, compite con la forestación y se encuentra con dificultades de desarrollo, por el incremento de la renta del suelo provocada por la demanda forestal. El ovino permanece estancado en su crecimiento, pues lo que se valoriza en la producción es el cordero, que es el reemplazo de la majada, lo cual se suma a problemas generales y abigeato, menor rentabilidad y dificultades frente a eventos climáticos tales como la sequía que cada vez son más frecuentes. Se puede afirmar que ambas, la cría vacuna y el ovino, actúan como “reservas” productivas para la agricultura familiar y los productores tradicionales.

Según Bervejillo (2017), entre los años 2008 y 2016, los sistemas productivos de engorde celebran los mejores resultados productivos y económicos, y los sistemas criadores han sido los de peor desempeño. Existe además una mayor presión de extracción puesta sobre el rodeo vacuno, lo que genera un desafío para la actividad criadora, la cual no responde acordeamente ya que el balance de ingreso/salida de hembras del sistema se viene reduciendo año a año, marcando cuáles son los límites del crecimiento de la actividad.

Consecuencias sociales y económicas

Concentración de la tierra

A nivel global y según el Censo Agropecuario del 2011, el número total de explotaciones agropecuarias entre el 2000 y 2011 se redujo un 21,4%, descenso explicado en un 91% por las explotaciones menores de 100 ha. En términos de concentración, en la actualidad un 2,5% de las explotaciones disponen del 34% de la tierra (MGAP-DIEA, 2014). Tal como indican las estadísticas, la expansión del agronegocio ha generado disminución y desaparición principalmente de productores familiares, vinculados a la lechería y ganadería familiar. En el caso de la lechería que compite por los suelos de mayor aptitud productiva, las altas rentas que paga la soja obligan a los productores familiares, en su gran mayoría arrendatarios, a abandonar su producción. En el caso de la ganadería, la forestación con contratos de arrendamiento de largo plazo o compra de tierra actúa sobre los productores criadores, básicamente familiares. Tal desplazamiento de la producción familiar atenta sobre la sostenibilidad de actividades básicas del sistema agroalimentario.

Se puede estimar entonces que estos niveles de concentración y disminución de productores son aún mayores que lo que las estadísticas indican, ya que el Censo Agropecuario tiene como unidad de enumeración a explotaciones agropecuarias y las grandes empresas (sobre todo forestales y agrícolas) declaran como varias explotaciones y no como una empresa en su conjunto. Dicho fenómeno era prácticamente inexistente en el año 2000.

La generalización de sociedades anónimas en el agro y la compra-venta de tierra

Según el Censo Agropecuario 2011 a nivel del país, un 46% del área era explotada por sociedades y empresarios extranjeros, fenómeno que en agricultura y forestación se agrava, ya que los porcentajes suben al 71% y 95% respectivamente (MGAP-DIEA, 2014). Por tanto, resulta que en la agricultura y forestación pocas empresas, enormes, llevadas adelante por decisiones que se toman, muchas veces, en otros países, con sistemas productivos que generan deterioro de los recursos naturales, que son de baja sustentabilidad, controlan el mayor porcentaje de la producción. Al respecto, el sector agropecuario en Uruguay refleja claramente la evolución del precio de la tierra. En base a los datos de compraventa de tierras para uso agropecuario de la Dirección de Estadísticas Agropecuarias, se considera que el precio promedio de las transacciones realizadas en 2002 fue de 385 US\$/ha, mientras que en 2017 ascendió a 3.716 US\$/ha, siendo el segundo más alto en la historia. De esta forma, en quince años el precio de la tierra prácticamente se multiplicó por diez, y si adicionalmente se considera que Uruguay cuenta con 16,42 millones de ha de uso agropecuario, el valor total estimado de la tierra en Uruguay pasó de US\$ 6.322 millones en 2002 a US\$ 61.017 millones en 2017. Entre el año 2000 y el primer semestre de 2017 se realizaron 36.362 operaciones de compraventa de tierras que involucraron 8,1 millones de

ha., lo que representa aproximadamente un 50% de la superficie del país —aunque es preciso considerar que muchas explotaciones se vendieron más de una vez en el periodo. Del total de la tierra vendida, un 62% fue adquirida por extranjeros y/o sociedades y solo un 38% por productores (persona física) nacionales (MGAP-DIEA, 2019).

El arrendamiento siguió una evolución muy similar a lo ocurrido con las ventas y precio de tierra. Destaca que el valor de renta agrícola en el año 2017 representaba en promedio 3,4 veces el valor de renta ganadera, y la renta forestal 2,33 veces la renta ganadera, mostrando de esa manera la fuerte competencia que tenía la producción tradicional de Uruguay frente a la agricultura y forestación, en especial para los productores de menor tamaño de tipo familiar.

El crecimiento del agro y la inversión extranjera directa

Figura 3. Las grandes transnacionales monopolizan el comercio de granos
Figure 3. The big transnationals monopolize the grain trade



Fuente: registro personal. Source: personal record.

Otro elemento a subrayar en el periodo es el crecimiento agropecuario, y los montos de inversión extranjera directa que arriban al sector. Uruguay, mediante políticas estables y de largo plazo, cuenta con una sólida confianza de parte de inversores nacionales y

extranjeros, siendo durante la última década el segundo país receptor de Inversión Extranjera Directa (IED) en relación al PIB (5,3%) de América Latina. Además, es el segundo país en porcentajes de utilidades reinvertidas sobre utilidades totales, con un 61%. La Ley de Promoción y Protección de Inversiones N° 16.906, del año 1996, establece que la inversión extranjera recibe el mismo trato que la nacional, y que además no existen restricciones a la repatriación de capitales, ni a la transferencia de ganancias, dividendos e intereses. Uruguay ha tenido un proceso de crecimiento ininterrumpido en los últimos 14 años, cuadruplicando el ingreso per cápita (medido en dólares corrientes), pasando de US\$ 4.229 en el 2002 a US\$ 15.062 en el año 2016. El PIB mantiene una tendencia creciente, mostrando un dinamismo notoriamente superior al de décadas anteriores. Son el sector agropecuario y las cadenas agroindustriales los que propiciaron este dinamismo, pues gozan de una participación clave en la economía. El sector agroindustrial explicó aproximadamente el 12% del PIB uruguayo en 2016. Dicha participación se repartió en partes iguales entre el sector primario (agricultura, ganadería y silvicultura) y las industrias relacionadas con el agro, con 6% cada uno. (Figura 3).

Conclusiones

El avance del agronegocio en Uruguay, especialmente en el sector agrícola y forestal, ha generado cambios en la estructura agraria, con concentración productiva, aumento de las escalas y reducción del número de empresas. Los productores agrícolas que logran permanecer en la producción han debido reconvertir su sistema productivo asimilándolo al de las nuevas empresas. Asimismo, existe una creciente presencia de formas empresariales corporativas, combinada con una importante captación de inversión directa tanto nacional, como de terceros países.

Persisten fuertes procesos de innovación y cambio técnico, como soporte de la creciente competitividad de la fase primaria en las cadenas de valor. Hay una estrategia de “verticalización” y de organización de la producción en “redes de negocio” según las características de cada actividad productiva, con tendencia a la “industrialización” de los procesos productivos en la actividad agropecuaria, tornándolos cada vez más protocolizados y estandarizados. Todo esto empuja a una fuerte profesionalización del sector, y en este marco, el empresario se profesionaliza o desaparece. En forma paralela se da una mayor urbanización de los trabajadores agropecuarios, con mejores condiciones de trabajo y óptimo acceso a los servicios. Los trabajadores agrícolas y forestales en general viven en la ciudad y se desplazan a sus lugares de trabajo diariamente. Así, el proceso de expansión y crecimiento agrícola está basado en sistemas productivos intensivos en cuanto a la utilización del recurso suelo y prácticamente ha erradicado la combinación de agricultura y pasturas en la rotación. En consecuencia, conduce a la degradación de los recursos naturales, lo que ha obligado a la intervención del Estado mediante leyes y normas para la conservación de los recursos, principalmente de suelos.

Este sistema también ha sido adoptado por los tradicionales productores propietarios de la tierra que realizaban rotaciones con pasturas; los sistemas agrícolas ganaderos se transforman en dos sistemas que conviven en la misma explotación, pero que no tienen relaciones entre sí. Las disposiciones legales tendrán dificultades para su cumplimiento en la medida que las rotaciones menos sustentables presenten indicadores de ingreso netamente superiores a las otras rotaciones que incluyen gramíneas de verano.

La innovación tecnológica y la competitividad ha influido directamente sobre otras producciones, tales como la ganadería y lechería, obligándolas a intensificarse para poder mantenerse activas. Se da un proceso doble de especialización en la utilización de un mismo suelo y de diversificación productiva de las empresas, ya que luego de una primera etapa exclusivamente agrícola o forestal, comienzan a incorporar la ganadería a su estrategia empresarial. El proceso genera incrementos importantes del PIB, VBP y exportaciones, pero queda la duda si esta etapa de crecimiento ha mejorado efectivamente la distribución del ingreso, con equidad, sostenibilidad y sin exclusión de productores.

Bibliografía

- Arbeletche, P. (2016). *Análisis de la agricultura desde la perspectiva de la Economía Industrial: el caso de Uruguay*. Tesis doctoral. Alicante, Universidad de Alicante.
- Arbeletche, P. y Carballo, C. (2010). “La expansión agrícola en Uruguay. Algunas de sus principales consecuencias”. *Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo Agrario* 12: 7-19.
- _____. (2006). “Sojización y concentración de la agricultura uruguaya”. *Actas del XXXIV Congreso de la Asociación Argentina de Economía Agrícola*. Córdoba, Argentina.
- Arbeletche, P., Coppola, M. y Paladino, C. (2012). “Análisis del agronegocio como forma de gestión empresarial en América del Sur: el caso uruguayo”. *Revista Agrociencia* 16: 110-119.
- Arbeletche, P. y Gutiérrez, G. (2010). “Crecimiento de la Agricultura en Uruguay. Exclusión social o integración económica en redes”. *Revista Pampa* 6: 113-138. DOI <https://doi.org/10.14409/pampa.v1i6.3179>
- Bervejillo, J. (2017). “Comportamiento del sector carne vacuna”. *Anuario Opyya, MGAP*: 47-70.
- Bisang, R., Anilló, G. y Campi, M. (2009). “Cadenas de valor en la agroindustria”. En Kosacoff, B. y Mercado, R. (eds.). *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción. Crisis y oportunidades*. Buenos Aires, CEPAL/PNUD: 217-276.
- Errea, E., Peyrou, J., Secco, J. y Souto, G. (2011). *Transformaciones en el agro uruguayo*. Montevideo, Universidad Católica del Uruguay.

- Gautreau, P. (2014). *Forestación, territorio y ambiente: 25 años de silvicultura transnacional en Uruguay, Brasil y Argentina*. Montevideo, Trilce.
- Gras, C. (2013). “Expansión agrícola y agricultura empresarial. El caso argentino”. *Revista de Ciencias Sociales, DS-FCS* 26(32): 73-92.
- Gras, C. y Hernández, V. (2013). “Los pilares del modelo agribusines y sus estilos empresariales”. En: Gras, C. y Hernández, V. *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires, Biblos: 17-48.
- Gras, C. y Sosa, A. (2013). “El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias”. En: Gras, C. y Hernández, V. *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires, Biblos: 215-236.
- Guibert, M. (2017). *Agriculture d'entreprise et milieu rural en Amérique latine. Pour une géographie des systèmes agro-alimentaires*. Memoria para Diplôme de l'Habilitation à diriger des recherches en géographie. Toulouse, Université Toulouse 2-Jean Jaurès.
- MGAP-DIEA. (2019). *Anuario estadístico 2018*. Montevideo, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.
- _____. (2014). *Censo General Agropecuario 2011*. Montevideo, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.
- Montes del Plata. (2019). *Resumen de gestión Forestal, 2018*. En <https://www.montesdelplata.com.uy/espanol/documentos-12> (consultado el 10-7-2019).
- Uruguay XXI. (2019). “Sector forestal. Oportunidades de Inversión”. *Revista Uruguay XXI, Informes sectoriales*. En <https://www.uruguayxxi.gub.uy/uploads/informacion/b317a3c1fd161f49a7d16c2c8a86c3487f3dec89.pdf> (consultado el 24-6-2019).
- _____. (2018). “Agronegocio. Oportunidades de negocio”. *Revista Uruguay XXI, Informes sectoriales*. En <https://www.uruguayxxi.gub.uy/uploads/informacion/b5eb6050ca43af07330c66ca7fb7ba70f0cd8189.pdf> (consultado el 10-5-2019).
- Vasallo, M., Carriquiry, M., Hernández, A., Rodríguez, N., Courdin, V., Tamosiunas, M. y Avondet, R. (2013). *Dinámica y competencia intrasectorial en el agro. Uruguay 2000-2012. La visión de los actores*. Montevideo, CSIC-UdelaR.

* * *

RECIBIDO: 10/08/2019

APROBADO: 10/12/2019

VERSIÓN FINAL RECIBIDA: 26/12/2019

