

Repensando la cúpula empresarial del agro uruguayo en el siglo XXI.

Soledad Figueredo.

Cita:

Soledad Figueredo (2017). *Repensando la cúpula empresarial del agro uruguayo en el siglo XXI*. XII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-022/693>

Repensando la cúpula empresarial del agro uruguayo en el siglo XXI.

Soledad Figueredo

Departamento de Ciencias Sociales. Facultad de Agronomía. Universidad de la República.
solefigueredo@gmail.com

En Uruguay, el comienzo del siglo XXI es sinónimo de expansión del cultivo de soja. Una serie importante de trabajos académicos discuten las características técnicas y las consecuencias del avance del oleaginoso, pero pocos analizan en profundidad a las mutaciones de la cúpula empresarial agraria. Este estrato superior dista en su conformación de perfiles empresariales tradicionales, posicionándose como una élite que apuesta a la tecnología, al capital financiero y formas novedosas de desarrollar el oficio de productor agropecuario. El trabajo toma como puntapié inicial la hipótesis que la cúpula empresarial se está transformando a la globalización del sector y a intercambios internacionales (innovaciones, normas, redes, capacitación empresarial, etc.) y a dimensiones locales (experiencias, conocimientos, proximidades, asociación entre actores). La metodología del trabajo se basa en entrevistas a actores situados en distintos eslabones de la cadena, revisiones bibliográfica y utilización de información estadística. Los resultados iniciales indican que, luego de un primer ciclo expansivo con preeminencia de pooles de siembra y de mega-empresas de origen argentino, empieza a darse una reconquista por productores o grupos empresariales nacionales. Están reconfigurando su protagonismo con una fuerte hibridación entre su tradicional forma de encarar la actividad agropecuaria y gestiones más empresariales.

Mesa de Trabajo: 108

1. Introducción

Los primeros años del siglo XXI se caracterizan por un intenso aumento en el cultivo de soja en Uruguay, especialmente después de la expansión de las semillas transgénicas articuladas al sistema de siembra directa, sumado al incremento del precio mundial de los commodities. En este escenario, han emergido una serie de trabajos académicos que apuntan a discutir tanto las características, como las consecuencias de la instalación del modelo agronegocio en el campo uruguayo.

Desde la perspectiva crítica que estudia las condiciones de desarrollo de capitalismo en el agro se tienden a abordar las externalidades negativas de estos fenómenos, la concentración económica, extranjerización de la tierra, la creciente fragilidad de la economía uruguaya, las transformaciones en los territorios rurales, el desarrollo de una producción insumo-dependiente, el desplazamiento de los productores familiares, el deterioro y depredación de los recursos naturales, la aceleración de los procesos de despoblamiento de áreas rurales, entre otros.

Sin embargo, desde esta misma perspectiva, aún quedan varias grietas por descubrir. Una de estas hendiduras, es el estudio en profundidad de la cúpula empresarial agraria. Existe en este sentido un vacío de trabajos empíricos que aborden este tema y es posible advertir que a pesar del impacto en los planos económicos, políticos y sociales; la academia ha depositado una atención marginal en el estudio de las élites económicas contemporáneas presentes en el agro.

En este marco, el presente trabajo toma como punto de partida para la reflexión y análisis teórico la hipótesis que se está asistiendo a transformaciones en las cúpulas empresariales agrarias que para el caso de la agricultura comienza a tener una creciente importancia del capital transnacional y de nuevos grupos gerenciales. Esas cúpulas contrastan con los perfiles empresariales tradicionales presentes en el campo uruguayo basados en el capital familiar y prestigio heredado en la administración de gremiales y círculos empresariales exclusivos. No obstante, entre estos dos tipos de empresarios se potencia un perfil productor nacional que asume un estilo híbrido, congregando características las élites agrarias tradicionales y de la nueva trama empresarial; empresarios innovadores.

2. Aterrizaje del nuevo espíritu capitalista en el agro

A finales de los años 90, Boltanski y Chiapello, logran con la publicación de “El nuevo espíritu del capitalismo” trazar los contornos del nuevo espíritu del capitalismo analizando la prosperidad del capitalismo en un contexto de degradación social, con base en la experiencia de Francia durante las últimas tres décadas del siglo XX. El capitalismo es entendido por los autores como la exigencia de acumulación ilimitada de capital mediante medios formalmente pacíficos. La permanente

circulación del capital dentro del circuito económico afín a obtener beneficios, es una característica esencial del capitalismo. Esto a su vez es lo que le confiere dinamismo y fuerza de transformación. Boltanski y Chiapello (2002) plantean que el capitalismo como orden social, ha tenido un cierto número de justificaciones y representaciones compartidas que han hecho no solamente que haya sobrevivido, sino que ha podido extenderse como orden aceptable e incluso esperado. Los autores colocan a la “crítica” en un lugar central que permite comprender bajo qué condiciones el capitalismo puede reproducirse e incluso expandirse para seguir atrayendo a los actores necesarios para obtener beneficios. Para ellos, la formulación de la crítica obliga al capitalismo a justificarse y en algunos casos a auto controlarse, señalando situaciones de injusticia, desequilibrio, disparidad; la crítica entendida como aquello que da voz. Por su parte, la dialéctica entre el capitalismo y sus críticas no tiene punto final en la medida en que siga prevaleciendo el régimen del capital. Los autores consideran que:

“El capitalismo no puede prescindir de una orientación hacia el bien común de la que extraer razones por las cuales merece la pena adherirse a él; sin embargo su indiferencia normativa impide que el espíritu del capitalismo sea generalizado a partir de sus propios recursos. De este modo, el capitalismo necesita ayuda de sus enemigos, de aquellos a quienes indaga y se oponen a él, para encontrar los puntos de apoyo morales que le faltaban e incorporar dispositivos de justicia, elementos estos sin los cuales no dispondría de la menor pertinencia.” (Boltanski y Chiapello, 2002: 71)

En este sentido, el desarrollo y la orientación hacia el bien común está presente en la lectura del capitalismo que realizan los autores en la medida en que es lo que genera razones y justificaciones para conectarse con él. Asimismo, los autores centran la crítica como un elemento funcional para repensar y re justificar la reproducción del orden capitalista. Las consecuencias del desarrollo y aplicación de las críticas al capitalismo suponen entre otras cosas el advenimiento de desplazamientos. Estos desplazamientos dejan entrever la dimensión dinámica del capitalismo. Los desplazamientos pueden ser entendidos como herramientas desarmadoras de crítica.

Estas nociones aterrizadas en el escenario agrario, pueden concertarse en la idea de que los procesos globales de expansión del capitalismo agrario, impactan a nivel local, imprimiendo una profunda

reorganización territorial. En este sentido, Harvey (2004) plantea que el capitalismo produce un territorio adecuado a su propia dinámica en cada momento histórico particular, destruyendo y reconstruyendo el paisaje, adaptándolo a sus necesidades. Según Teubal y Palmisano (2013) estas dinámicas que remiten al neoliberalismo, están generalmente lideradas por grandes empresas que dominan diversas escalas de producción y que en muchos casos se centran en las dinámicas primario-exportadores característicos del extractivismo vinculados al agronegocio.

Estos procesos caracterizados por los binomios velocidad e intensidad; intensificación y concentración productiva; competencia y desplazamiento de los rubros tradicionales, provocan una metamorfosis que reconfigura múltiples territorios, sustentados por diferentes intencionalidades, que convulsionan, en base a conflictos el paisaje rural.

Socavando esta idea, Bendini y Steimbregger (2010) afirman que

“los procesos de territorialización del capital pueden dar lugar a la sustitución de líneas de producción o a la ampliación de líneas tradicionales modernizando las actividades, con inclusión subalterna de trabajadores familiares y asalariados, o con exclusión/expulsión de sujetos agrarios en situaciones fundirías precarias.” (Bendini y Steimbregger, 2010: 22)

Estos procesos sustituyen o desplazan actividades, ocupaciones y/o sujetos agrarios; se producen cambios en el acceso y uso de los recursos, en las formas de inserción y de subalternización”. Vergara-

A continuación, se presenta algunas características que asume el modelo agrario vigente en el campo uruguayo como forma de enmarcar la discusión aquí planteada.

2. El modelo agrario vigente en el campo uruguayo

La expansión agrícola que vive Uruguay desde comienzos de siglo, se desarrolla en el marco del avance y desarrollo del agronegocio y de la soja como cultivo asociado a éste. El modelo sojero se ha instalado intensamente en los campos uruguayos, movilizandoy deshinchando los tejidos

sociales preexistentes. En este escenario se hace imperante analizar las nuevas configuraciones territoriales, para dimensionar y comprender los procesos sociales desencadenados por el avance del capital agrario a comienzos del siglo XXI.

Según Reboratti y Alvarado (2011) el proceso de expansión de la soja formó un verdadero territorio transnacional casi geográficamente continuo, donde la expresión *un mar de soja* no es para nada alejada de la realidad¹.

En una primera aproximación al análisis del proceso de transformación del territorio nacional, pueden observarse dos fenómenos en paralelo: el desplazamiento de capas importantes de la producción familiar y el asentamiento, instalación y crecimiento de grandes grupos económicos.

“En este escenario se aceleraron los procesos de concentración y centralización económica propios del desarrollo capitalista, aumentando la superficie media de las explotaciones y las áreas sembradas promedio, así como la marginación de pequeños y medianos productores de tipo familiar”. (Rossi, 2010:8)

La notable aceleración de la producción sojera, cuya primera etapa se desarrolla en los comienzos de los años 2000 bajo el avance de políticas neoliberales y en consonancia con la incesante globalización de los sistemas agroalimentarios puede definirse como sojización de la agricultura uruguaya. Este proceso al decir de Martínez (2016), implicó la configuración y extensión de un modelo de desarrollo agrario tendiente a favorecer la especialización de la producción de commodities orientadas al mercado mundial. Este modelo, impulsado por la creciente expansión del capital en la agricultura se basa en el predominio que tuvieron los agentes económicos más concentrados y las economías de escala.

En el mismo sentido y a la luz de las transformaciones ocurridas es posible afirmar que en Uruguay se está afianzando un modelo agropecuario de producción orientado a la exportación de commodities, basado en la producción a gran escala. El agro uruguayo comenzó a transitar hacia

¹ Los autores enfatizan la idea planteando que si se transita por los campos hacia fines del verano, cuando este cultivo está cerca de su maduración, parece un verdadero mar verde.

una *agricultura sin agricultores*², concentradora a la vez que excluyente. Tras este proceso de avance del capital agrario se comienzan a naturalizar los agronegocios como modelo de producción en el campo. Profundizando esta perspectiva, Giarraca y Teubal (2008, 2014) sostienen que el agro cada vez más se transforma en un productor de commodities y cada vez menos constituye un medio de vida para la mayoría de los productores agropecuarios, especialmente para los familiares.

El proceso de instauración y consolidación del modelo de agronegocio en la producción agrícola requirió desmontar en cierta medida el marco institucional que mantenía cierta estabilidad en los esquemas económicos desarrollados hasta el momento. El actual modelo agrario hegemónico en Uruguay es producto de una serie de procesos que se articularon y potenciaron de forma mutua.

Gras y Hernández (2016) aportan para el caso argentino su perspectiva que puede ser extrapolada al modelo uruguayo. Argumentan que el desarrollo de productos tecno científicos cada vez más sofisticados, la producción a gran escala que expandió la frontera agrícola, la expulsión/reconversión de los pequeños productores; las transformaciones en la institucionalidad, la concentración de la red de comercialización y la creciente presencia de capital financiero conllevaron a la concentración de la producción agrícola y la transformación cualitativa de sus actores dominantes.

A partir de las reformas impulsadas en el marco del paradigma neoliberal, los mundos rurales uruguayos presenciaron profundas transformaciones. En ello tuvieron un rol nodal una serie de políticas públicas que, por un lado, desarticulaban los marcos regulatorios que contenían a los productores rurales y, por el otro, favorecieron el avance de nuevos actores productivos. La extensión del nuevo paradigma rural conocido como agronegocio potenció la participación de grandes empresas en desmedro de los productores tradicionales asentándose en la utilización intensiva de tecnología de punta y una creciente presión sobre los recursos naturales, principalmente tierra y agua.

La expansión de la producción de soja parece ser una de las expresiones más claras del proceso del creciente dominio del capital sobre la agricultura. En este sentido, no es el cultivo sojero por sí

² Esta expresión es utilizada inicialmente por Bartra (2008) para referirse a la expansión vertiginosa de los monocultivos globalizados, una "agricultura extractiva" que desplaza a la ganadería, concentra la tierra, arrasa bosques, acaba con la producción familiar y despuebla los campos.

mismo, sino el propio capitalismo y las condiciones históricas en las que se desarrolla lo que permite explicar los procesos en curso.

Asimismo, el proceso de sojización del campo uruguayo solo es posible abordarlo, interpretarlo y comprenderlo en un contexto más general el contexto general en el cual se procesa histórica y socioeconómicamente la lógica del capitalismo en un país dependiente como el uruguayo. De esta vertiginosa expansión, que solo puede entenderse en el marco de la creciente articulación entre la producción primaria, los complejos agroindustriales y la demanda mundial de soja dada la magnitud de la misma, han resultado sin dudas profundos cambios en la estructura productiva de la agricultura.

3. Tridente: soja-dependencia, precio-dependencia, china-dependencia.

En el intento de recomponer la cadena sojera de valor, es posible advertir algunas fragilidades intrínsecas del modelo. La lectura crítica, nos lleva a pensar al modelo como un tridente que carga con tres grandes dependencias, a saber; la soja dependencia, la china dependencia y el precio dependencia.

Uruguay presenta una creciente dependencia de la soja, cultivo que vivió un profundo despegue en la última década y forma parte de los países con excesiva *soja-dependencia*, ya que cerca del 20% de sus exportaciones están vinculadas a su producción. En este sentido, el ingreso de dólares por comercio exterior depende de forma sustantiva de este cultivo, que además en este marco de reprimarización de la economía uruguaya, implica vender grandes volúmenes de granos sin valor agregado.

La dimensión *precio-dependencia* se articula con la anterior. Esta fragilidad se traduce en las condiciones volátiles asociadas a la cotización que los commodities sufren en el escenario global. En este sentido, con los precios de los commodities en alza, tanto los inversores como los productores reconvertidos fueron atraídos por la motivación que prometía alto retorno del capital. Los años 2000 marcan el inicio de un ciclo alcista en los precios de los commodities, que, aunque tiene un quiebre específico en el precio de la soja en los últimos dos años no repercute en el área

destinada al cultivo. tiene lo cual hace pensar que el peso de las ganancias extraordinarias sigue siendo significativo.

Uruguay es un neto exportador de alimentos y la demanda de China parece no tener un techo aún. El gigante asiático es el principal importador de la soja producida en Uruguay. Sin embargo, la *chino-dependencia* puede ser fuente de preocupación y vulnerabilidad en la medida de que la exportación de este commodities depende casi totalmente de la compra de esta país. Uruguay se posiciona como país donde solo hay *originación* (o se industrializa el 5% de la producción) la industrialización o Cushing se da en destino, que como mencionamos es principalmente China³.

La articulación y sinergia de estos elementos que generan un escenario que dota al modelo vigente de una profunda fragilidad, que por su dependencia a variables externas lo posiciona en un espectro de gran vulnerabilidad.

3. Recomposición del estrato empresarial

Una de las preguntas que desvela este trabajo se orienta a comprender la composición social del estrato empresarial que impulsó, desarrollo y efectivamente se instaló en la agricultura en Uruguay. El modelo agrario vigente se instala, impulsa y desarrolla, pero los actores sociales que están detrás de este proceso son dinámicos y a la vez heterogéneos en el espacio de acción agrario.

Es relevante darle un sentido específico a esta dimensión, ya que el sujeto social que está detrás de las transformaciones del agro explican la presencia de una racionalidad diferencial en la cual radica las profundas transformaciones en las que se sumerge en actual escenario agrario. Se hace cada vez más frecuente la referencia a nuevos empresarios de la agricultura, productores globalizados, empresas en red, para nombrar a un universo heterogéneo de empresarios de la actividad agropecuaria guiados por una lógica esencialmente económica y financiera.

Estos movimientos en el tejido social sugieren la emergencia de nuevos estratos sociales presentes en el agro uruguayo. Es en este sentido, que uno de los elementos a problematizar son las

³ Se utiliza la soja mayoritariamente con fines de producción de nutrición animal principalmente para alimentar cerdos y pollos.

características que asume el entramado empresarial que se motoriza el proceso de sojización y agriculturización.

El progresivo rol del capital financiero en el agro, forma parte de lo que algunos teóricos de la economía han definido como el *nuevo régimen de acumulación dominado por lo financiero* (Chenesis, 2003). El ingreso de capital no agrario en la tentación del negocio agrícola, asume una importancia sustantiva para reproducir la lógica de acumulación. La modalidad que toma la inversión de capitales financieros en el espectro agrario es diversa, pooles de siembra, fondos de inversión, fideicomisos, entre otros.

Como se fue planteando a lo largo del documento, los cambios en el agro uruguayo se relacionan con las características del régimen alimentario global y conducen a una pérdida de homogeneidad interna de la clase empresarial. Esta heterogeneidad, se expresa en las formas de organización de la producción, en las lógicas de acumulación desarrolladas y en la dimensión y localización de los recursos controlados por los distintos sujetos productores. En este apartado se pretende delinear algunos elementos que ayudan a desentrañar esta heterogeneidad como forma de comprender las modalidades y características que adquirieron los tipos empresariales emergentes en la consolidación del modelo agrario vigente.

En una de las puntas pesadas del heterogéneo bloque empresarial, es posible encontrar a las *megaempresas*. Esta clasificación alude a lo que Murmis (1998) define como firmas que se destacan por sus diferenciales volúmenes de producción y superficie abarcada⁴, se posicionan en un lugar que la diferencia de otras cúpulas económicas de carácter nacional. Este grupo social tiende a operar con lógicas transnacionales donde el riesgo productivo se diversifica en la múltiple y heterogénea localización geográfica de la producción. Este grupo tiende a estar desvinculado de las tradicionales familias terratenientes del campo uruguayo y al mismo tiempo tiende a operar más allá de la frontera nacional y en varios *locus* del mapa latinoamericano en simultaneo. Esta lógica operativa y organizacional da cuentas de una estrategia global en la organización productiva, una diferencia significativa respecto de las empresas agrícolas de firma uruguayas. Parte de esta forma

⁴ De modo genérico se puede aludir a empresas que operan arriba de las 50000 hectáreas. Las limitaciones de las fuentes censales de información impiden el análisis en profundidad de este grupo social ya que la unidad de análisis tratada en los censos es la explotación agropecuaria y dificulta la asociación entre las explotaciones y la firma agropecuaria.

organizacional se posiciona como uno de los mayores activos de las megaempresas productoras de commodities para el mercado internacional. Este estilo empresarial tiene como norte la conformación de grandes escalas productivas a partir de distintas estrategias de control de la tierra y diversas modalidades de financiamiento (el capital financiero local e internacional juega un rol esencial en este sentido). Guibert (2007) profundiza esta noción planteando que la dinámica regional de acumulación no solo permite incrementar la cantidad de tierras operadas sino también la diversificación territorial de cultivos en función de las ventajas comparativas de cada territorio. El manejo del riesgo, constituye en este sentido un punto fuerte del management de este tipo empresarial. Gras y Sosa (2013) plantean que las megaempresas desarrollan estrategias de control del riesgo e innovación tecnológica permanente, la profesionalización del elenco gerencial y la organización de un tipo organizativo de estilo corporativo como forma de maximizar sus resultados económicos.

Como síntesis de este relato, una de las transformaciones que es posible advertir refiere a que los procesos de globalización contemporánea ha sido la progresiva conformación de grupos capitalistas transnacionales. Estas nuevas clases globales tienen una posición ambivalente entre los ámbitos nacionales y globales participando de los procesos de desnacionalización parcial. Robinson (2008) refiere a este colectivo como la “clase capitalista transnacional” que estarían dotadas de capacidad para expandir estrategias transfronterizas para maximizar aún más sus ganancias.

Una segunda capa dentro del bloque empresarial está compuesta por los *grandes empresarios de origen nacional*. Este estrato opera con volúmenes sensiblemente menores a las megaempresas, pero uno de sus principales distintivos está en tener actividad con alcance en el territorio nacional. Es en este sentido que su accionar está permeado por una orientación nacional, por lo cual, si bien se orientan hacia el mercado externo, su inserción en el espectro global está atravesada por los condicionantes locales. Despliegan sobre el territorio diversas formas de organización que van desde la operación sobre la propiedad familiar de la tierra hasta el estilo empresa red reproduciendo algunas de las estrategias que despliega el gran capital transnacional para captar capital financiero. Es decir, presentan en líneas generales un funcionamiento similar al de las megaempresas.

Un elemento a considerar en relación a este tipo social es que los últimos años han redefinido su estrategia productiva y si bien quizás su expansión se relaciona al boom agrícola y a la monoproducción, las variables económicas y climáticas han puesto a funcionar dispositivos de redirección y diversificación productiva. Es en este sentido, que los empresarios de este grupo operan en la producción agrícola⁵, pero en algunos casos diversifican para la ganadería intensiva o incluso sectores fuera de la producción primaria.

En este marco, cobra sentido reflexionar acerca de la tensión emergente del avance del nuevo modelo agrario. Si bien es una dimensión inexplorada, es posible advertir cierto escenario tirante entre el protagonismo que había construido el empresariado tradicional situado en la clásica estancia agroexportadora⁶ y el avance de un nuevo tipo empresarial orientado por estrategias innovadoras que orientan su accionar a reducir el peso del capital fijo.

Un tercer grupo de empresarios de base nacional, pero de sensible menor tamaño, cierra el bloque empresarial hasta aquí descripto. Su accionar si bien es más restringido, reproduce lógicas con las que opera el modelo a gran escala. Este grupo, tiene un peso importante en la actividad agrícola, pero se caracterizan por un mayor nivel de fragilidad ante escenarios cambiantes en términos económicos, climáticos, etc. Entre las estrategias destacadas en su accionar se encuentra la tenencia mixta de tierra, lo cual implica trabajar los campos en propiedad y arrendar otros campos para ampliar su escala⁷.

Las actividades que realizan los propios empresarios se despliegan en varios frentes; a las clásicas tareas de administración y organización se agregan la de seguimiento de las actividades esencialmente productivas. Los orígenes de este estrato presentan un dinamismo flexible a la vez de heterogéneo, que integra a productores familiares muy capitalizados; técnicos que se convierten en productores al ver en el boom agrícola una clara oportunidad de negocio; vendedores de servicios agrícolas; entre otros.

⁵ Una serie de entrevistas exploratorias realizadas en 2016, nos permiten delinear estos perfiles empresariales, Una característica en relación al uso del tiempo es que suelen dividir su tiempo semanal entre la presencia directa en las unidades productivas con una doble residencia; por un lado, en la localidad núcleo de la zona donde operan en el interior del país y parte del tiempo en zona residencial de Montevideo o directamente en Punta del Este.

⁶ Que impone una revisión su forma tradicional de organizar, gestionar y hacer negocios.

⁷ Este tema será profundizado en el siguiente punto del documento.

Hasta aquí se han presentado simplemente algunos trazos que apuntan a recomponer la heterogeneidad intrínseca de la clase agrícola empresarial. El esquema descrito permite asegurar que el proceso de concentración de la producción fue embanderado por dos grandes grupos. Por una parte, las megaempresas que concentran mucha producción desplegando un accionar en términos organizativos y de tenencia de tierra por encima de las fronteras nacionales. Otro gran grupo, está dado por un conjunto de empresas que tienen un peso visiblemente menor en la superficie de tierra que manejan pero que encuentran algunos puntos de concordancia en el funcionamiento y lógica de acción de las megaempresas globales.

La heterogeneidad que habita la categoría empresario tiene consecuencias en las esferas sociales y políticas. La emergencia de nuevas élites económicas con inserción en la producción agropecuaria, abre nuevas interrogantes sobre su influencia y relación con el campo político. El desarrollo de organizaciones empresariales de mayor complejidad genera nuevas fuentes de poder, vinculadas a la gestión empresarial; al tradicional empresario propietario de las tierras, se le suma la figura un empresario innovador con baja carga de activos fijos que imita comportamientos de las megaempresas.

La cúpula empresarial reencuentra al inicio del siglo XXI cierta demanda en algunos espacios de poder ligada a su capacidad para generar riquezas. Específicamente para el caso de la cúpula que actúa en la agricultura de secano es posible advertir un tímido, pero sostenido vínculo o traspaso del capital económico en capital político operando en escalas locales y nacionales.

El factor tierra

Uno de los puntos que debe ser considerado especialmente es el vínculo subyacente entre la tenencia y la propiedad de la tierra. El modelo agrario vigente, maneja esta relación de una forma particular e innovadora. Aunque rentar tierras para producir sea una vieja práctica; en el actual modelo asume una particular importancia; ya que la estrategia prefiere en general el control del sistema de producción en detrimento de la propiedad de la tierra (Gras y Sosa; 2013).

Es en este sentido, que no es necesaria la propiedad de la tierra para producir, así como tampoco es necesaria la posesión de maquinaria para realizar las actividades que el cultivo demanda. Si bien, esta dimensión tiene un carácter histórico en el desarrollo de la producción agropecuaria, adquiere en la propagación del modelo vigente nuevas facetas y dimensiones impensadas. La expansión del modelo a partir de la renta de tierra, provisiona flexibilidad haciendo del negocio un espacio “líquido” para entrar y salir en la medida que no hay inversión en activos fijos. Esta característica, deja de lado la antigua concepción de propietario de tierra.

En este sentido Gras y Hernández (2016) profundizan el análisis del factor tierra planteando que tanto la práctica rentística en su reformulación contemporánea como el desplazamiento de productores derivaron del cambio del estatus de la tierra en la nueva matriz productiva. Al constituirse como un espacio de valorización del capital financiero, la tierra perdió su condición de pilar fundamental de identidad y la posición de la clase –heredada y heredable- y cobró un rol secundario y subordinado a la expertise e innovación. Esta transformación recompone dinámicas productivas al tiempo que reorganiza el horizonte simbólico presente.

Reflexiones finales

Impulsado principalmente por una creciente demanda externa y por un escenario de altos precios de commodities, la producción agrícola sojera dejó de ser un cultivo marginal para extenderse rápidamente en el territorio uruguayo, desplazando a otras producciones tradicionales y llegando a convertirse en el principal producto de exportación.

El modelo agrario que aterriza al campo uruguayo proyecta una triple dependencia; hacia el mayor mercado comprador que es China, hacia el precio internacional de los commodities y hacia el posicionamiento de la soja como el principal cultivo exportado. La articulación y sinergia de estas dependencias generan un escenario que dota al modelo vigente de una profunda fragilidad, que por su dependencia a variables externas lo posiciona en un espectro vulnerabilidad.

Este proceso fue impulsado por la creciente expansión del capital en la agricultura y se basó cada vez más en el predominio que tuvieron en el mismo los agentes económicos más concentrados y las economías de escala. Como fue desarrollado a lo largo de este documento, el modelo instalado se asienta en una trama social compleja que abarca desde megaempresas globales hasta productores con orientación nacional de reducida escala. El abordaje de las megaempresas que desdibujan los límites nacionales, abre paso para contrastar la hipótesis de conformación de clases transnacionales sugerida por William Robinson (2012).

La presencia del gran capital es central y además de la modalidad clásica de gran propiedad (o en su combinación con tierras arrendadas) produce un tipo social nuevo, librado de activos fijos, que basa su producción en el arrendamiento como su principal estrategia de negocio. El capital financiero cumple un rol sustantivo en el avance del modelo. La inyección de capitales extra agrarios es una de las variables que más fuerza hace al momento de comprender la intensa y veloz expansión del modelo sojero. Esta característica permite precisar que la concentración empresarial es resultado de la diversidad de formas que adopta el capital en la producción, diversidad que se territorializa en simultáneo a la expulsión de productores con menor capacidad de acumulación como los son los productores familiares.

La tierra como medio de producción, toma un lugar diferente y se genera una ruptura con la posición histórica de la “propiedad” de la tierra. El acceso a la tierra no es un problema en la medida que el arrendamiento se expande intensamente como estrategia preferencial del capital.

Si bien el foco de este trabajo estuvo puesto en el análisis de la cúpula que embandera el avance del nuevo modelo agrario, no deben descuidarse las externalidades negativas en la reconfiguración del tejido social emergente. Los procesos de expulsión de productores medianos y pequeños la concentración es una característica secular del desarrollo capitalista agrario en su fase actual. Para el caso uruguayo el proceso de liquidación de unidades productivas se registra a lo largo de los diferentes censos agropecuarios relevados durante el siglo XX e inicios del XXI y es ahora más que nunca indudable que, con la mayor presencia de capital en el agro, no solo se intensificó, sino que además su trama social se volvió más compleja.

Bibliografía consultada

Bartra A. (2008) ¿Hacia una agricultura sin agricultores? [En línea] 15 diciembre 2016. <http://www.jornada.unam.mx/2008/01/15/argentina.html>

Bendini, M., Steimbregger, N. 2010. Dinámicas territoriales y persistencia campesina: redefinición de unidades y espacios de trabajo de los crianceros en el norte de la Patagonia. Revista Transporte y Territorio, (No 3). Universidad de Buenos Aires. pp. 59-76. Disponible en: www.rtt.filo.uba.ar/RTT00305059.pdf

Boltanski, L.y Chiapello, É. 2002. El nuevo espíritu del capitalismo. Ediciones Akal. Madrid. 717 p.

Chenasis F. 2003. La teoría del régimen de acumulación financiarizado: Contenido, alcance e interrogantes. Revista de Economía Crítica 1. Abril: 37-72.

Giarracca, N. y Teubal, M. 2008. Del desarrollo agroindustrial a la expansión del “agronegocio”: el caso argentino. En B. Mançano Fernandes (Org.), *Campesinato e agronegócio na América Latina: a questão agraria atual*. São Paulo: Expressão Popular.

Giarracca, N. y Teubal, M. 2013. Las actividades extractivas en la Argentina. En N. Giarracca y M. Teubal (Comp.) *Actividades extractivas en expansión: ¿reprimarización de la economía argentina?* Buenos Aires: Antropofagia.

Gras C. Sosa A. 2013. El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias. En: Gras C y Hernandez V. *El Agro como Negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Ed. Biblos.

Gras, C. 2012. Los empresarios de la soja: cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias. *Mundo Agrario*, 24 (12).

Gras, C. y Hernández, V. 2013. Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. En C. Gras y V. Hernández (Coord.), *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*.

Gras, C. y Hernández, V. 2016. *Radiografía del nuevo campo argentino. Del terrateniente al empresario transnacional*. Siglo XXI Editores.

Guibert M. 2007, *Reterritorialización del sector agropecuario de la cuenca del Plata apuntes de base sobre las reconfiguraciones productivas actuales*. Actas del III Encontro Dos Grupos de Pesquisa. Porto Alegre. UFRRGS.

Harvey, D. 2004. *The New Imperialism: Accumulation by Dispossession*. Socialist Register. Merlin Press. Vol. 40. Traducción al castellano a cargo de Ruth Fólder. Recuperado de «<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/social/harvey.pdf>».

Heredia, B., Palmeira, M., Pereira Leite, S. 2010. Sociedad y economía do Agronegocio en Brasil. Revista Brasileira de Ciencias Sociais. 25 (74): 159-196.

Martinez, G. (2016) Monocultivo sojero, concentración económica, acaparamiento y despojo de tierras. Formas actuales de la expansión del capital en la agricultura argentina. Legem Ediciones.

Murnis M. 1998. Agro argentino: Algunos problemas para su análisis. En Giarraca y Cloquell (comp.) Las agriculturas del Mercosur: El papel de los actores sociales. Buenos Aires. Ed. La Colmena.

Reboratti C, Alvarado R. 2011. Los territorios de la nueva agricultura en el Cono Sur. Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios y Agroindustriales. 32 (18): 5-28.

Rossi V. 2010. La producción familiar en la cuestión agraria uruguaya. Revista NERA 13 (16): 63-80.

Teubal, M. y Palmisano, T. (2013b). Procesos rentísticos y el extractivismo en América Latina. En Giarracca y Teubal (Coord.) Actividades extractivas en expansión ¿Reprimarización de la economía argentina? Buenos Aires: Antropofagia.