

<http://id.caicyt.gov.ar/ark:/s25251635/wlxlqodu>

DINÁMICAS DE LA EXPANSIÓN AGRÍCOLA EN TERRITORIOS URUGUAYOS

Dynamics of agricultural expansion in Uruguayan territories

Mariela Bianco

 <https://orcid.org/0000-0003-2491-9604>
Universidad de la República, Uruguay
mbianco@fagro.edu.uy

Ismael Díaz

 <https://orcid.org/0000-0003-3176-1753>
Facultad de Ciencias, Universidad de la República, Uruguay
Idiaz@fcien.edu.uy

Marta Chiappe

 <https://orcid.org/0000-0002-7578-5282>
Facultad de Agronomía, Universidad de la República, Uruguay
mchiappe@fagro.edu.uy

Soledad Figueredo

 <https://orcid.org/0000-0002-1440-8774>
Facultad de Agronomía, Universidad de la República, Uruguay
sfigueredo@fagro.edu.uy

Ignacio Narbondo

Facultad de Agronomía, Universidad de la República, Uruguay
nachonar@gmail.edu.uy

Erik Russi

Facultad de Agronomía, Universidad de la República, Uruguay
erussi191@gmail.com

RECIBIDO: 9.12.20 ACEPTADO: 27.08.21



<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Los autores conservan sus derechos

Resumen: Uruguay experimenta desde hace dos décadas un proceso de transformaciones agrarias basado en la expansión de la forestación primero y de la agricultura de secano después, que impacta fuertemente sobre la estructura productiva, los actores de las cadenas productivas, las formas de organización de la producción, el trabajo, los territorios y el paisaje rural. La faceta más evidente de este proceso de transformaciones involucra el uso de la tierra y es claramente visible a través de la expansión de plantaciones en territorios con tradiciones productivas diferentes. Los cambios se desarrollan en el marco del avance del agronegocio, entendido como un modelo productivo que despliega una nueva agricultura con lógicas diferentes a las del empresariado agrícola clásico, menos vinculada con actores y territorios locales y con un mayor grado de conexión con redes globales. El capital transnacional que invierte en la agricultura uruguaya reconfigura el paisaje, redefiniendo la identidad local del territorio y las relaciones de éste con quienes lo habitan y lo producen. Este artículo se propone poner en diálogo el análisis de los fenómenos sociales que emergen por el avance del modelo del agronegocio con los procesos específicos que ocurren a nivel territorial a partir de múltiples evidencias empíricas. Con base en el análisis de imágenes satelitales, recorridas de campo y entrevistas, se concentra en analizar las nuevas configuraciones de la agricultura de secano en territorios uruguayos, para dimensionar y comprender los procesos sociales desencadenados por el despliegue del agronegocio a partir de la década del 2000.

Palabras clave: expansión agrícola; modelo de agronegocios; transformaciones del territorio; Uruguay

Summary: For two decades, Uruguay has experienced a process of agrarian transformations based on forest expansion first and rainfed agriculture later, with strong impacts on the productive structure, the actors in the productive chains, the organizational forms of production and labor, territories and rural landscapes. The most evident side of this transformation process involves land use and is clearly visible through the expansion of crops in territories with different productive traditions. These changes are taking place together with the advance of agribusiness, understood as a productive model that deploys a new agriculture with different logics from those of the classic agricultural entrepreneurship, less linked to

local actors and territories and with a greater degree of connection with global networks. By investing in Uruguayan agriculture, transnational capital reconfigures the landscape, redefining the local identity of territories and the relationships with those who inhabit and produce them. This article puts into dialogue the analysis of the social phenomena that emerge from the advance of the agribusiness model with the specific processes that occur at the territorial level based on multiple empirical evidence. Based on the analysis of satellite images, field trips and interviews, it focuses on analyzing the new configurations of rainfed agriculture in Uruguayan territories, in order to determine the dimension and understand the social processes triggered by the deployment of the agribusiness model since the 2000s.

Key words: agricultural expansion; agribusiness model; transformations of territories; Uruguay.

INTRODUCCIÓN

La producción agrícola uruguaya tuvo en los últimos veinte años una expansión sin precedentes. Los primeros años del siglo XXI se caracterizaron por un aumento vertiginoso de la producción de soja, que pasó de ser un cultivo marginal con menos de 10.000 hectáreas a fines de los años 1990 a posicionarse como cultivo central superando el millón de hectáreas en los años 2000 (DIEA, 2018). Este fenómeno se desarrolla en un contexto internacional próspero debido al incremento del precio mundial de los *commodities* en el marco de una creciente inserción en circuitos globalizados.

Trabajos anteriores discutieron tanto las características como las consecuencias de la instalación del modelo del agronegocio sojero en el campo uruguayo (Achkar, *et al.* 2011; Arbeletche *et al.*, 2012; Errea *et al.*, 2011; Figueredo, 2012; Oyhantçabal y Narbondo, 2011; Figueredo *et al.*, 2019, entre otros). Este artículo se propone poner en diálogo el análisis de los fenómenos sociales que emergen por el avance del modelo con los procesos específicos que ocurren a nivel territorial a partir de múltiples evidencias empíricas. Particularmente, se concentra en analizar las nuevas configuraciones de la agricultura

de secano en tres territorios uruguayos, para dimensionar y comprender los procesos sociales desencadenados por el despliegue del agronegocio a partir de la década del 2000.

El proceso de intensificación agrícola uruguayo se despliega en tres grandes periodos: la fase de instalación de un nuevo modelo agrario a inicios del siglo XXI, la fase de boom agrícola en la que éste se consolida, y la fase de retracción (Figueredo *et al.* 2019). Así, el avance de la agricultura de secano sobre otros sistemas productivos en las fases de instalación y boom agrícola se desarrolla a través de su expansión geográfica; primero cubre el litoral agrícola y desde allí avanza al centro y este del país en zonas que eran concebidas como de aptitud ganadera, y más tarde conquista áreas del noreste uruguayo comprendidas en regiones marginales para la agricultura. Este proceso de expansión denominado por diversos autores como “agriculturización” (Azcuy y León, 2005; Gras, 2013; Zarrilli, 2010) se asentó con la difusión de la siembra directa y el paquete tecnológico con el cual se articula, bajo el impulso de la llegada de empresas de origen principalmente argentino.

El fenómeno de expansión de un nuevo modelo productivo asume las características que Gras y Hernández (2013) describen para el modelo de los agronegocios. Este modelo es transversal a varios rubros productivos y se caracteriza por una lógica de acumulación y producción que redefine el control de la tierra, el capital y el trabajo. La instalación de este modelo resulta de gran atractivo para el capital transnacional, básicamente financiero, que busca oportunidades de negocio en diferentes partes del planeta y encuentra en la agricultura uruguaya oportunidades de inversión. Su despliegue reconfigura el paisaje, redefiniendo la identidad local de algunos territorios y las relaciones de éstos con quienes los habitan y los producen. El territorio es usado por el capital, movilizado por el agronegocio y va mutando sobre nuevas bases (Haesbaert, 2007).

A partir de estos elementos se despliega la idea central de este artículo: la expansión agrícola implicó diferentes ritmos y expresiones en distintos territorios. El avance de un nuevo modelo productivo implica fases de aceleración, desaceleración, e incluso retracción, en

las cuales se redefinen posiciones y relaciones entre los actores sociales agrarios. Simultáneamente, las sucesivas fases son vividas de manera diferente dependiendo de la trayectoria agrícola anterior de los territorios y del grado de articulación con el modelo de agronegocios en experiencias de desplazamiento o acoplamiento.

CAMBIOS EN EL USO DEL SUELO, ACTORES Y DINÁMICAS TERRITORIALES

El uso del suelo productivo uruguayo experimentó cambios recientes de gran intensidad basados en dos transformaciones principales: la expansión de plantaciones forestales a fines del siglo pasado y el cultivo de soja a comienzos de este siglo. Así, las plantaciones forestales aumentaron del 0,2 % al 6 % de la superficie agropecuaria entre 1989 y 2018 (DIEA-MGAP, 2003 y DGF-MGAP, 2018). En tanto, el cultivo de soja que era insignificante en la zafra 1999/2000 en un área equivalente al 0,05 % de la superficie, supera el millón de hectáreas a partir de la zafra 2012/13 y representa el 6,7 % de la superficie agropecuaria para la zafra 2017/2018 (DIEA-MGAP, 2019). En paralelo, se registró un fuerte aumento de las escalas de producción y una reducción en el número de explotaciones, a la vez que la expansión geográfica de la agricultura determinó una relocalización y disminución territorial de la actividad ganadera, principal rubro tradicional del agro uruguayo (Errea *et al.*, 2011).

La intensidad de los procesos de transformación se evidenció en dos fenómenos derivados de la presión por el uso del suelo. El primero es el creciente incremento del precio de la tierra. En el periodo 2000-2018, el precio de la hectárea de tierra se multiplicó por más de 7, con un promedio máximo de US\$ 3.934 alcanzado en 2014 (DIEA-MGAP, 2019). El segundo refiere a cambios sustantivos en la propiedad de la tierra. En el mismo periodo cambiaron de propietario 8,3 millones de hectáreas, que representan más de la mitad de la superficie de uso agropecuario del país (DIEA-MGAP, 2019). En ese marco, las modalidades empresariales de control y uso de la tierra adquirieron un peso creciente, cuya contracara ha sido la progresiva descomposición de la producción de tipo familiar. Este proceso hunde sus raíces en el último tercio del siglo XX, tras la implementación

de políticas económicas de orientación neoliberal a partir de 1970 (Piñeiro, 1985) y se consolida en las últimas tres décadas (Piñeiro 2010; Carámbula, 2015; Cardeillac, 2020). Particularmente, se destaca la consolidación del control de la tierra por parte de personas jurídicas en detrimento de personas físicas. Desde 1990 se registra un incremento en la superficie ocupada por sociedades con contrato legal, que en ese año controlaban 20 % de la superficie agropecuaria total y alcanzaron el 36 % en 2011 (Cardeillac, 2020).

La penetración del agronegocio asociado a la agricultura sojera produjo una reconfiguración de la matriz social con la llegada de nuevas formas empresariales diferentes al empresariado agrícola típico uruguayo. Las empresas líderes del proceso muestran una menor vinculación con actores y territorios locales y una lógica de articulación con redes globales que se extiende en la región del Cono Sur (Guibert et al., 2011).

Los inversores registran un creciente protagonismo motivados por el incremento de ganancias generadas por la producción y la acumulación financiera que se apoya en la toma de riesgos y en la flexibilidad del capital. Estos trabajan mayoritariamente sobre activos que no son propios invirtiendo en el cultivo mientras éste genera ganancias superiores a otros tipos de inversión financiera, agraria o no. La organización del trabajo y de la producción busca maximizar la flexibilidad, por lo que arriendan máquinas y tierras definiendo las superficies de cultivo en función de perspectivas de corto y mediano plazo (Bühler, 2008). Así, estos nuevos agricultores (Arbeletche y Carballo, 2007) se caracterizan por ser grupos empresariales que buscan optimizar la escala del negocio agrícola con base en el uso intensivo del capital y estrategias de financiamiento que les permiten canalizar fondos de inversión desde el propio sector o desde fuera del sector agrícola.

De esta forma, adquiere importancia el formato de empresa agrícola en red que adopta funcionamientos distintos a los de las empresas agrícolas típicas. Las empresas en red se orientan a la producción de *commodities* con un funcionamiento basado en la renta de la tierra, tercerización de las actividades productivas y normalización de prác-

ticas de gestión (Arbeletche et al., 2012). Su orientación empresarial prioriza la rentabilidad del capital circulante y por ese motivo tienden a ser flexibles y deslocalizadas, subcontratan asesoramiento técnico y tareas agrícolas y comercializan su producción en mercados de futuros. Su fortaleza reside en el poder de negociar tanto con el sector de abastecimiento como con el de exportación porque tienden a concentrar grandes volúmenes de producción. Por su parte, las empresas agrícolas tradicionales operan con base en la búsqueda de rentabilidad a partir de la gestión de los activos fijos que poseen (tierra y maquinaria), pueden combinar la agricultura con alguna proporción de ganadería dependiendo de su escala, y manejan tierra en propiedad y en arrendamiento.

La expansión referida modificó también el mercado de trabajo dando impulso a un sector de contratistas de mano de obra y maquinaria devenidos en empresas de servicios agrícolas para realizar actividades (siembra, fumigación, cosecha) no asumidas de forma directa por muchas empresas agrícolas (Figueredo y Bianco, 2014). Simultáneamente, el aumento del número de profesionales demandados por la nueva agricultura empresarial requiere el desarrollo de competencias técnicas y habilidades gerenciales que no eran frecuentes hasta poco tiempo atrás.

Dinámicas de cambio social en los territorios

El conjunto de cambios delineados involucra dinámicas diferentes en la estructura agraria previa a la expansión agrícola. Concebimos la estructura agraria como el conjunto de posiciones en las que diferentes grupos sociales se articulan con los procesos productivos agropecuarios y participan de la distribución de su producto (Azcu, 2012). En la agricultura de secano, en particular, distinguimos de forma estilizada entre: propietarios de tierra (personas y empresas) que desarrollan la producción o ceden en arriendo su propiedad obteniendo ganancias derivadas de la agricultura o rentas por su condición de terratenientes; inversores (personas o empresas) que hacen agricultura tomando tierras en arriendo y obtienen una ganancia, así como quienes ofrecen servicios agrícolas a partir de un capital en forma de maquinaria; productores de carácter familiar

con o sin tierra en propiedad que combinan agricultura con otras actividades agropecuarias procurando un ingreso familiar; trabajadores independientes que aportan trabajo y frecuentemente capital en forma de conocimiento, recibiendo un ingreso directo de su actividad habitualmente asociada a gerencias empresariales; fuerza de trabajo dependiente que recibe un salario por desempeñar tareas para empleadores en cualquiera de las posiciones anteriores. Esta simplificación conceptual, admite en la realidad modalidades intermedias y posiciones combinadas, como es el caso de agricultores-prestadores de servicios de maquinaria o agricultores propietarios de tierra que a su vez son arrendatarios, incrementando así su área productiva.

Esta estructura es sacudida por procesos combinados de acoplamiento, desplazamiento, y exclusión que el agronegocio genera entre los productores presentes en los territorios en los que se afianza (Santos *et al.*, 2012). En el centro de estas dinámicas se encuentra una competencia por los recursos que dan sustento a la agricultura de secano, en particular el uso del suelo expresado en el incremento del precio de la tierra, como ya fue consignado.

El acoplamiento a la nueva dinámica de intensificación agrícola es el comportamiento característico de aquellos agricultores empresariales típicos que se insertan virtuosamente en el nuevo modelo (Santos *et al.*, 2012). A partir de los cambios de la década del 2000, estos agricultores incorporan nuevas prácticas para integrarse a la dinámica de la nueva agricultura incluyendo una gestión empresarial profesionalizada, la contratación de seguros contra eventos climáticos, la tercerización de los servicios agrícolas y la expansión basada en arrendamiento de tierras. El acoplamiento reposiciona de forma exitosa a empresarios que ya practicaban agricultura antes del proceso de expansión.

El desplazamiento¹ es la tendencia que aparta a ciertos productores del rubro y/o del territorio que ocupaban antes de la expansión del agronegocio; generalmente implica un proceso de reconversión (Santos *et al.*, 2012), aunque no necesariamente una movilidad descendente en la estructura agraria. Dependiendo de las situaciones, el desplazamiento por competencia de otras empresas puede resultar en la reinserción en otras actividades de producción o territorios, así como en la transformación de productores en rentistas. En esta tendencia se incluye a ex-agricultores devenidos en contratistas prestadores de servicios, nuevos rentistas que dejan la producción agrícola y ceden su tierra para vivir de la renta del suelo, y productores que migran hacia otros territorios para hacer ganadería en tierras menos fértiles. También involucra arreglos intermedios en los que se combina una parte de ganadería, que se conserva en propiedad, con una medianería agrícola tercerizada con una empresa de gran porte. Al valorizarse la tierra como factor productivo, su venta o arrendamiento se torna una opción de negocio redituable para sus propietarios, aumentando así la escala de empresas en red de origen extranjero o aquellas de origen nacional que se acoplan a la nueva agricultura. El desplazamiento es una dinámica heterogénea que captura movimientos variados que en algunos casos implican mejoras sustantivas en la condición económica de los implicados como es el caso de quienes aprovechan la coyuntura para desvincularse de la producción en forma directa.

Por último, el proceso de exclusión involucra a aquellos productores desvinculados de los medios de producción que ocasionalmente se reinsertan en la actividad económica como asalariados, ya sea en la actividad agropecuaria o en otros sectores. Según Santos *et al.* (2012), entre los productores agrícolas la exclusión solo alcanzó a aquellos de menor escala que mantenían altos niveles previos de endeudamiento. La expansión agrícola valorizó su capital que aprovecharon a vender, al tiempo de pagar deudas y abandonar la produc-

¹ Se refiere a un proceso que no afecta necesariamente las condiciones de reproducción social de los sujetos, sino que produce un impacto diferencial y depende fundamentalmente del tipo de reinserción en la actividad económica propiciada por la intensificación de la agricultura (Santos *et al.*, 2012).

ción. Esta dinámica habría implicado puntualmente a productores familiares que se desvincularon de la producción y por lo tanto no quedaron comprendidos en nuestro análisis. Si bien la exclusión remite habitualmente a procesos de desposesión y excedencia (Hall, 2013), la valorización de recursos que acompañó el proceso de expansión pudo haber atenuado de manera considerable el impacto negativo para quienes salieron de la producción.

Las tres dinámicas de transformación referidas alcanzaron expresiones que varían en los diferentes territorios agrícolas. La forestación primero y la soja después, imprimieron modificaciones territoriales dependiendo de las trayectorias agrícolas previas. Los territorios, devenidos en objeto del agronegocio y las estrategias de apropiación por parte de actores empresariales, adquieren un rol fundamentalmente operativo como contenedores de actividades determinadas por el mercado global. De esta manera el modelo del agronegocio reconfigura el paisaje, desdibujando la identidad local del territorio y las relaciones de éste con quienes lo habitan y lo producen. El avance de sistemas productivos donde predomina la producción homogénea de cultivos o plantaciones a gran escala desplaza territorialidades previas construidas con base en relaciones de identidad y pertenencia al territorio (Haesbaert 2007). En los territorios analizados, las relaciones de poder entre los actores, sin ser motivo de manifiestos conflictos territoriales (Raffestin, 1980) como sucede en otras regiones de América Latina, resultan en dinámicas de desplazamiento o acoplamiento.

MÉTODOS

El estudio² se articuló en dos componentes empíricos con escalas distintas: el análisis de imágenes satelitales para examinar el avance del modelo del agronegocio a través de cambios en el uso del suelo en grupos de departamentos seleccionados, y el análisis de tipo cua-

² Esta investigación se realizó con financiamiento concursable de la Comisión Sectorial de Investigación Científica de la Universidad de la República, a través del Programa de I+D.

litativo a partir de la perspectiva de los actores propios en tres territorios concretos.

El primer componente partió de la clasificación de imágenes satelitales³ para identificar cultivos de verano y posteriormente efectuó el análisis espacial de la localización y cambios de las zonas de estos cultivos con datos censales. Las imágenes recogidas reflejan el momento previo al inicio del proceso (verano de 2001) y tres momentos (veranos de 2008, 2014, 2017) del proceso de expansión agrícola siguiendo la caracterización en tres etapas de Figueredo *et al.* (2019): i) el período 2003-2008, de crecimiento inicial de la agricultura bajo modalidad de expansión e intensificación del uso de la tierra en el litoral oeste uruguayo; ii) el período 2009-2014, de consolidación y profundización de la expansión hacia zonas no tradicionales; y iii) el período 2015-2018, de retracción de la superficie agrícola tanto en la zona agrícola tradicional como, fundamentalmente, en la zona no tradicional. A efectos de operacionalizar los límites de cada territorio, se seleccionaron departamentos de modo tal de captar sus zonas de influencia ampliadas. Así, se trabajó con los departamentos de Río Negro y Paysandú (zona de influencia de Young), Soriano y Colonia (zona de influencia de Ombúes de Lavalle), y Flores, San José, Durazno y Florida (como representativos de la zona no tradicional). Para la zafra 2016/17, el conjunto de estos departamentos representó el 88 % de la superficie de agricultura de secano del país (DIEA, 2018).

El resultado final, a escala departamental, fue contrastado con la información estadística oficial para los años en que la información a ese nivel de desagregación estaba disponible (DIEA, 2003, 2009, 2018). Posteriormente se exploró la distribución espacial y los patrones territoriales asociados al proceso de expansión, consolidación y retracción de la superficie de cultivos agrícolas extensivos.

³ Se realizaron clasificaciones no supervisadas (Jensen 2007) de imágenes LANDSAT 5TM y LANDSAT 8 OLI obtenidas gratuitamente del sitio <http://earthexplorer.usgs.gov/>. Los detalles sobre la clasificación de imágenes en Bianco *et al.* (2019).

La distribución espacial de los cultivos de verano se analizó en referencia a la aptitud para cultivos de secano de los suelos (DGRN-MGAP, 2014), a la distancia con respecto a rutas nacionales (SGM, 2008) y al puerto de carga (Nueva Palmira).⁴ Para el análisis de diferencias entre fechas se utilizó la prueba U de Mann Whitney ($p < 0.05$). Posteriormente y a los efectos de integrar al análisis la superficie de cada zona de cultivo de verano identificada, se examinó el valor relativo de la superficie de cultivo que se encontraba a un rango de distancia dado al puerto de Nueva Palmira (tomando rangos de 50 km a partir de los 150 km) y de las rutas nacionales (tomando rangos de 10 km).

El segundo componente empírico incluyó recorridos de campo realizadas durante 2017 y 2018. El relevamiento se focalizó en dos territorios ubicados en la zona tradicionalmente agrícola (Ombúes de Lavalle en el departamento de Colonia y Young en el de Río Negro) y en un tercero representativo de las zonas no tradicionales sobre las que se instaló la agricultura en su etapa de expansión (departamento de Durazno). En una primera etapa, se realizaron entrevistas exploratorias a informantes en calidad de referentes zonales (asesores agrónomos/as, gerentes de empresas agrícolas y empresarios referentes locales) con el objetivo de conocer su perspectiva en relación a los cambios ocurridos en los territorios a partir de mediados de la década del 2000. Posteriormente, se llevaron a cabo visitas a establecimientos y empresas en las que se realizaron entrevistas semiestructuradas a actores vinculados a la agricultura en los tres territorios. Las empresas fueron identificadas en base a la técnica de “bola de nieve”, a partir de los nombres proporcionados por los informantes calificados y los propios empresarios a medida que eran entrevistados. En esta etapa, los entrevistados fueron agricultores propietarios y/o arrendatarios y empresarios contratistas de servicios agrícolas. En total se realizaron 17 entrevistas exploratorias y 30 entrevistas semiestructuradas. Las entrevistas fueron grabadas y las

⁴ El puerto de Nueva Palmira, en el departamento de Colonia, es el segundo puerto uruguayo en volumen de operaciones. Constituye el punto de carga de granos y conecta la navegación interior del continente con los corredores de las costas oceánicas pacífica y atlántica.

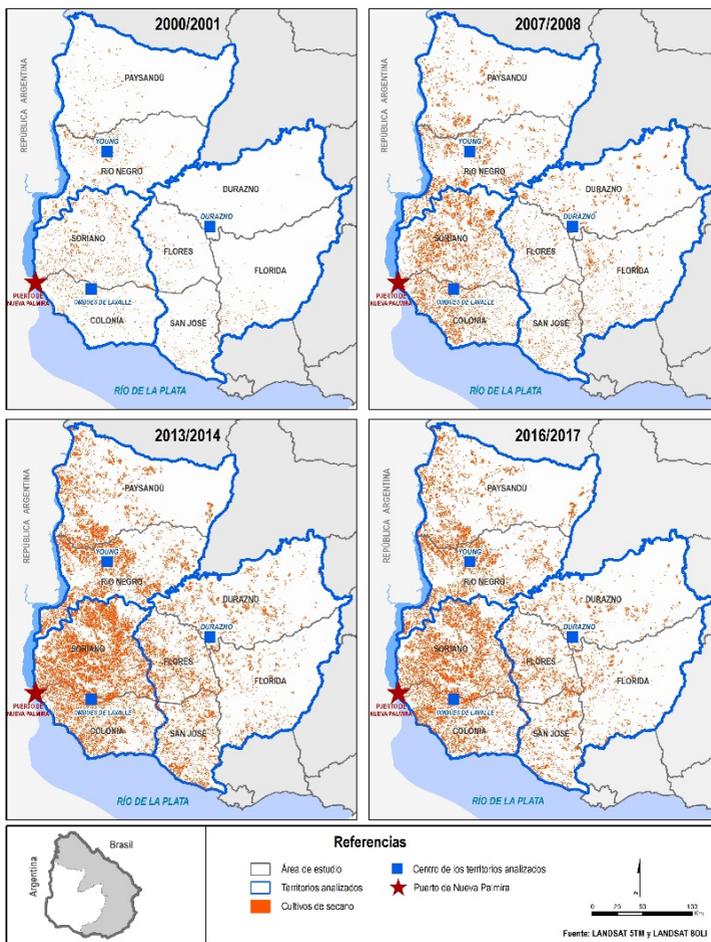
transcripciones de los relatos fueron codificadas y categorizadas siguiendo la orientación conceptual de Santos *et al.* (2012) e incorporando ideas emergentes a partir de la perspectiva de los actores en cada territorio.

RESULTADOS

Las transformaciones en los territorios estudiados

La secuencia de las imágenes satelitales muestra la tendencia de despliegue territorial de cultivos de verano en las zonas de influencia de los territorios analizados (Figura 1).

Figura 1. Cultivos de verano según clasificación de imágenes satelitales



La estimación de la superficie de cultivos de verano que muestra la Figura 1 arroja resultados mayoritariamente concordantes con los datos de estadísticas oficiales para las safras en las que hay información disponible desagregada por departamentos. Para la zafra

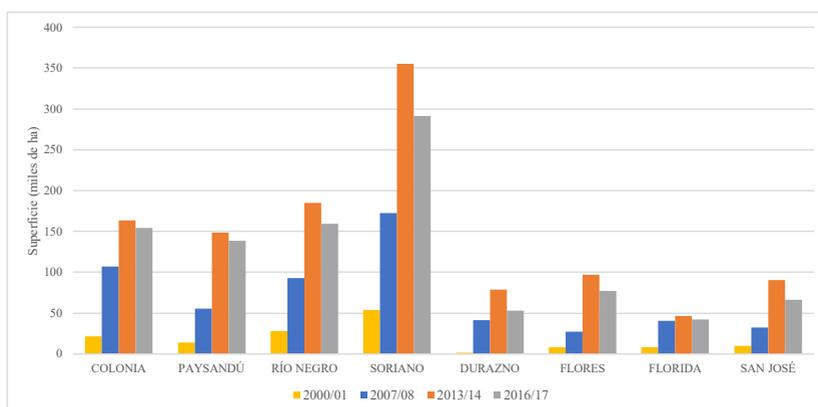
2000/01 la estimación a través de las imágenes resulta superior (24 %) a la relevada por DIEA para la zafra anterior (1999/2000), puesto que no se cuenta con información oficial desagregada por departamento para 2000/01. Para las restantes dos zafras las estimaciones propias son inferiores en menos de un 10 % respecto de la información oficial (3 % para 2007/08 y 9 % para 2016/17).

Tabla 1. Superficie estimada por imágenes y variación entre zafras según departamento

	Superficie (ha)				Var. (%)
	2000/01	2007/08	2013/14	2016/17	16/17 vs. 13/14
Zona tradicional					
Colonia	21.509	107.111	163.516	154.227	-6 %
Paysandú	13.671	55.258	148.513	138.230	-7 %
Río Negro	27.970	92.776	184.596	159.027	-14 %
Soriano	54.068	172.340	355.405	291.497	-18 %
Subtotal (ha)	117.218	427.485	852.030	742.981	-13 %
Subtotal (%)	81 %	75 %	73 %	76 %	
Zona no tradicional					
Durazno	1.481	41.542	78.511	53.182	-32 %
Flores	7.850	27.043	96.763	77.120	-20 %
Florida	7.715	40.846	46.081	42.417	-8 %
San José	9.750	32.207	90.122	65.943	-27 %
Subtotal (ha)	26.796	141.638	311.477	238.662	-23 %
Subtotal (%)	19 %	25 %	27 %	24 %	
TOTAL	144.014	569.123	1.163.507	981.643	-16 %

La superficie estimada de cultivos de verano en el conjunto de departamentos seleccionados pasó de 144.014 hectáreas en 2000/01, a 1.163.507 hectáreas en 2013/14, y luego se retrajo a 981.643 hectáreas en 2016/17 (Tabla 1). La desagregación de la información arroja una evolución similar, aunque con algunas diferencias por departamento (Gráfico 1).

Gráfico 1. Superficie estimada por imágenes según departamento para las 4 zafras



Durante la etapa de expansión aumenta la importancia relativa de la superficie en la zona no tradicional (pasa de 19 % a 27 %), cuyo correlato es la caída en el peso de la superficie en la zona tradicional. Como contrapartida, en el período de retracción, entre 2013/14 y 2016/17, la reducción se produce con mayor intensidad en la zona agrícola no tradicional (Tabla 1).

Un análisis más detallado de la información permite examinar las características del proceso de expansión y retracción de la superficie. En la Tabla 2 se presentan datos promedio de las agrupaciones de cultivos de verano (AC) en cada zafra para distintas variables: ca-

pacidad de suelos (índice CONEAT),⁵ aptitud para cultivos de verano, distancia al puerto y a rutas nacionales.

Tabla 2. Variables características de la expansión y retracción para las AC según zafra

	2000/01	2007/08	2013/14	2016/17	Entran en 07/08	Entran en 13/14	Salen en 16/17
Índice CONEAT promedio	165	157	156	158	155	152	148
Distancia puerto (km)-Mediana	104	124	84	82	124	83	86
Distancia rutas (km)-Mediana	5,6	6,5	5,5	5,9	6,5	4,6	5,4
Aptitud de suelos para cultivos de verano (% superficie)							
Muy apta	18	16	16	17	16	14	12
Apta	43	42	43	44	42	43	42
Mediana-mente apta	21	19	19	19	19	19	19
Marginal	6	7	7	6	7	7	9
No apta	12	16	15	15	16	17	18
Total	100	100	100	100	100	100	100

Los resultados muestran que el índice CONEAT promedio de las AC destinadas a agricultura se redujo considerablemente en el primer empuje expansivo (de 2000/01 a 2007/08), y no varió significativamente desde entonces. Por su parte, las medianas de las distancias a puerto y a rutas nacionales registran un incremento importante entre las primeras dos zafras de la secuencia, y luego una brusca re-

⁵ El índice CONEAT se utilizó como medida de aproximación a la productividad del suelo. Este índice, operado por el MGAP, expresa la capacidad productiva de los suelos del país correspondiendo la capacidad media al valor 100.

ducción hacia niveles inferiores a los de 2000/01. De modo complementario, las AC que salieron de producción entre 2013/14 y 2016/17 presentan, en promedio, menor índice CONEAT ($p < 0.01$) y mayor distancia a puerto ($p < 0.01$) que las superficies que permanecieron en producción en 2017.

El análisis de la aptitud para agricultura de verano de los suelos ocupados por las AC resulta consistente con lo anterior. Esta variable registra una leve reducción de la proporción de suelos muy aptos, que se corresponde con un aumento, también leve, de los suelos no aptos a lo largo del periodo. A su vez, la superficie que salió de producción entre 2013/14 y 2016/17 estaba compuesta por una proporción menor de suelos aptos y muy aptos. Estos elementos sugieren que el proceso de retracción de la superficie implicó el abandono de la agricultura en los suelos menos productivos y más distantes con respecto al puerto de Nueva Palmira, aunque no necesariamente a las rutas nacionales. Un análisis de la superficie relativa de agricultura según rangos de distancia al puerto y a rutas nacionales, arroja resultados complementarios (Tabla 3).

Tabla 3, Proporción de superficie agrícola según rangos de distancia a puerto y rutas nacionales, según zafra.

Distancia (km)	Proporción de la superficie total (%)			
	2000/01	2007/08	2013/14	2016/17
PUERTO NUEVA PALMIRA				
150	71	64	61	62
200	21	22	24	24
250	7	11	12	12
Subtotal	99	97	97	98
300	1	2,6	2,9	1,9
350	0	0,4	0,1	0,1
Total	100	100	100	100
RUTAS NACIONALES				
10	72	66	62	63
20	23	24	25	25
Subtotal	95	90	87	88
30	4	7	9	8
40 o +	1	3	4	4
Total	100	100	100	100

Para ambas distancias consideradas se constata un aumento de la proporción de superficie agrícola en rangos más distantes (200 a 250 km del puerto y 20 a 40 km de rutas) entre 2000/01 y 2016/17. El cambio es especialmente notorio en la primera fase de la expansión, entre 2000/01 y 2007/08 y sugiere que la expansión agrícola supuso la incorporación de chacras más distantes a los ejes logísticos. La retracción producida desde 2013/14, en cambio, no parece cambiar esta tendencia.

Los cambios a través de testimonios

Durante las recorridas de campo se realizaron entrevistas a gerentes de empresas, asesores técnicos, y empresarios con el propósito de

contrastar los cambios que documentan las estadísticas oficiales y las imágenes satelitales con el relato de actores propios de los territorios. Sus testimonios permitieron comprender las dinámicas de cambio ocurridas con base en las situaciones de acoplamiento y desplazamiento que ya fueron descriptas.

La zona agrícola tradicional

El territorio de Young vivió a partir del año 2003 una expansión dinamizada por las empresas de procedencia argentina, que impusieron una lógica de trabajo novedosa en relación a la forma en que las empresas típicas de la zona venían operando. Relatan los informantes de este territorio que los inversores argentinos que llegaron a una zona que tenía 30 años de agricultura, “*trajeron un sistema productivo de agricultura continua que en su país funcionaba porque tiene otros suelos, otro clima, otro rendimiento... [Y1].*” Esta descripción da cuenta de formas empresariales que se expresan tempranamente en el litoral uruguayo trasladando linealmente una agricultura propia de otro territorio. Las nuevas empresas aprovecharon oportunidades favorables de negocio en tierras agrícolas uruguayas para diversificar riesgos a nivel climático y productivo, cuando la demanda de mercados internacionales estimulaba su crecimiento. Mientras los precios internacionales fueron en aumento, este modelo se expandió de la mano de empresas que concentraban miles de hectáreas en la zona ampliada del litoral del río Uruguay. Algunos entrevistados se refieren a los años 2009-2013 como “la primavera”, un boom que irrumpió con una nueva lógica de trabajo que tuvo que ir adaptándose a medida que las condiciones económicas variaron.

Esta fase de expansión permitió el acoplamiento de productores de la zona que ampliaron su área de cultivos arrendando tierras o reduciendo un área que antes dedicaban a la ganadería. “*Cuando vino el boom agrícola empezamos a pasar parte del área de invernada a agricultura porque era un negocio casi imposible de decirle que no. Llegamos a hacer 2200 o 2300 hectáreas [Y2].*” Algunas trayectorias empresariales muestran un primer acoplamiento a partir de la entrega de campos en arriendo a las empresas de origen argentino para pasar luego a un régimen de aparcería en el que se entregaba el campo y se acor-

daba una renta a recibir en porcentaje de producto cosechado. “*En la aparcería hay que elegir buenos agricultores (...) he buscado el modelo de gente que tiene esa dinámica con poca inversión en fijo y puede elegir la maquinaria... [Y2].*”

Por su parte, la dinámica de desplazamiento alcanzó a empresarios que ya hacían agricultura en campos arrendados y no pudieron acompañar el aumento de las rentas en competencia con empresas de gran porte. La estrategia de algunos fue reducir la agricultura a tierras en propiedad, a veces en combinación con ganadería, o reinsertarse en la nueva dinámica agrícola como empresa de servicios. En ocasiones, los agricultores optaron por dar en arriendo sus propios campos y acordar la realización de servicios agrícolas para las empresas arrendatarias. Esta estrategia combinada permitió capitalizar una renta atractiva y, simultáneamente, retener parte del control sobre los procesos agrícolas. En este sentido, el desplazamiento habilitó también la reinsertión de estos empresarios en el modelo a partir de un capital invertido en maquinaria y equipos agrícolas. “*Cuando vino el boom, hasta mi propio campo se los alquilé y le hacía servicios a los que me arrendaban [Y3]*”

Las empresas en expansión ofertaban rentas por adelantado para conseguir campos que les permitieran aumentar el área de cultivo. La tentadora oferta generó una divisoria entre quienes enfrentaron el embate porque no se imaginaban otra forma de vida y trabajo que la que tenían en la agricultura “*a pesar de que en esa época era una fortuna lo que pagaban por adelantado*” pero “*¿qué vamo' a hacer nosotros si arrendamos los campos? ¿Nos vamos a sentar debajo de un paraíso a criar panza?*” [Y4] y quienes en cambio, “*arrendaron y programaron la vida con una renta. Hay gente que se fue a Montevideo y fueron invirtiendo la plata*” [O1]. Quienes mantuvieron su agricultura, en general, implementaron estrategias para mitigar el daño causado por la agricultura continua, “*y por algo nuestros campos están bastante sanos ahora*” [Y4].

En la etapa de retracción que se inicia a partir de 2014, la reconfiguración de estrategias se hace visible una vez que las condiciones internacionales cambian y se empiezan a sentir los efectos en los rendimientos de los cultivos luego de diez años de agricultura continua.

Este nuevo escenario está marcado por la retirada paulatina de las grandes empresas características de la primera etapa. Su salida deja como herencia algunas lógicas instaladas: un modelo de trabajo con base en la contratación de servicios especializados para las diferentes tareas (siembra, fumigación, cosecha), un modelo de negocio que planifica y anticipa las ventas con base en mercados a futuro para los que es indispensable contar con asesores financieros y comerciales, así como un gran parque de maquinaria para trabajar en grandes extensiones, articulado con personal calificado para las diversas tareas agrícolas. En general, los capitales argentinos que permanecieron fueron aquellos que compraron en lugar de arrendar campos y continúan haciendo agricultura.

En esta situación, algunas estrategias empresariales incluyen mayor participación de capitales uruguayos que aprovechan el espacio que dejan las grandes empresas en retirada. Aparecen distintos tipos de arreglos entre contratistas, técnicos y dueños de campo con culturas de trabajo que también se ven modificadas frente al nuevo escenario económico productivo. *“El dueño de la tierra la pone como aporte y el contratista pone la maquinaria, lo único que se financian son los insumos.”* [Y5]. Los técnicos agrónomos son parte de un nuevo acoplamiento, ocupan un rol central reconvirtiéndose a partir del conocimiento adquirido en el seno de las empresas que lideraron la expansión, y que en esta etapa les permite nutrir asociaciones productivas adaptadas a la nueva situación. Uno de ellos relata su experiencia de esta forma:

Fui evolucionando a productor, hoy siembro cerca de 3000 hectáreas con distintos socios con los que fui armando sociedades. En realidad, asesoro mis propios cultivos y solo mantengo tres clientes a los que les hago desde la administración general hasta simple asesoría técnica. Pero más que nada lo que me ocupa ahora es la producción propia en la zona. [Y6].

El cambio en las ecuaciones económicas determina la necesidad de hacer un manejo más eficiente a nivel agronómico, retomar las rotaciones con pasturas que habían quedado de lado ante un negocio agrícola demasiado atractivo y aprovechar de forma diferente las herramientas tecnológicas que ahora moviliza el modelo, que inicial-

mente había promovido una forma de trabajo uniforme a lo largo y ancho de esta zona.

[...] porque nos dimos cuenta que un campo que hace 10 años te daba 3200 kg (de soja), hoy te está dando 2700... sumado a la tecnología que hace 10 años no había (mapa por ambientes, fertilización variable), vamos a darle lo que realmente precisa y no gastar donde no responde, con herramientas que te permiten poner el foco donde te conviene para ser más eficiente... El chacrero uruguayo estaba acostumbrado a estar entre los fierros, arriba de la máquina y engrasado. ¡Ahora tiene que dejar eso y mirar un satélite! [Y5].

También en la zona agrícola tradicional, el territorio de Ombúes de Lavalle presenta una dinámica diferente a la de Young. En Ombúes operan empresas de menor porte que en Young, pero su cercanía al puerto de Nueva Palmira supone un especial atractivo para la producción cerealera así como altos precios de tierra que se traducen en rentas elevadas. Allí, la presencia de capitales argentinos disminuyó muy notoriamente luego de los años del boom agrícola. Persisten arreglos de medianería luego de que varias empresas conformadas en la etapa de expansión se endeudaron y fundieron luego de 2014. Las empresas más frecuentes combinan agricultura y ganadería; varias de ellas mantienen rasgos propios de las unidades empresariales típicas.

En momentos de expansión, el acoplamiento incluyó diversas modalidades. Algunos optaron por hacer inversiones en maquinaria y, a su vez, acoplar a la dinámica del modelo a terceros que se convirtieron en contratistas mientras el negocio resultó redituable:

[...] ponían la plata para una máquina y se la daban a un contratista... 'la usas vos y cuando la necesito me priorizás a mí.' Funcionó así en algunos casos, cosechadoras de 500 mil dólares, negocio de confianza, te doy la cosechadora y cuando la necesite venís vos con esta dos más". [O3].

Otros fueron contratistas de menor porte que encontraron la oportunidad de convertirse en empresa de servicios aprovechando el trabajo que quedaba relegado por contratistas mayores. Las grandes empresas de servicios que operan con maquinaria de gran tamaño no encuentran redituable el trabajo en chacras de poca extensión.

Así se conformó un nicho particular para algunos contratistas que operaron de manera eficiente ofreciendo servicios en chacras chicas y que para algunos significó “*pasar de empleado a ser contratista y trabajar para mí*” [O1].

Sin embargo, cuando comenzó la fase de retracción y se retiraron varias de las grandes empresas que habían liderado la expansión, la contracción se sintió también en el sector de los contratistas. La salida de la producción de empresas en red que operaron en los territorios del litoral liberó un parque de maquinaria que desplazó a quienes venían haciendo los servicios a nivel local y “*empezaron a aparecer por acá ofreciendo servicios, cosechadoras tremendas y se nos resintió el trabajo (porque) esas máquinas tienen que agarrar mucha área. Así algunos contratistas (...) tuvieron que vender*” [O1].

En la actualidad, empresas que concentran una mayor área de agricultura optan por diversificarse, equilibrar un modelo combinado con ganadería y mantenerlo. Un productor explica su estrategia:

Tratamos de mantener un esquema más o menos equilibrado sin correr atrás de lo que se destaca porque siempre hay ciclos y cuando te acomodás, ya cambió y los precios no son los mismos que cuando se planificó. ... Como seguro de la empresa, vimos que era necesario tener un novillo por hectárea sembrada y ahí empezamos a darle más importancia a la ganadería. [O2].

La zona agrícola no tradicional

En Durazno, departamento tradicionalmente ganadero, la expansión de la agricultura y en particular del cultivo de soja, comenzó a mediados de los años 2000 con el ingreso de *pools* de siembra de origen principalmente argentino que compraban o arrendaban tierra. Al igual que en la zona agrícola tradicional, la llegada de empresarios argentinos imprimió una nueva dinámica productiva y transformó las formas de trabajo, las escalas y los tiempos en que se desarrollaba la producción. Un productor entrevistado se refiere a la lógica productiva de empresas argentinas:

[...] compraban y arrendaban tierra que nosotros considerábamos flojas [arenosas], me di cuenta que estaban mejor informados que

nosotros, a las tierras flojas le agregaban fertilizantes... estaban pensando en otra escala. [D6]

En un contexto de altos precios internacionales para la soja, el área sembrada aumentó en forma sostenida y alcanzó en Durazno su máxima expansión en 2014, acompañando el ritmo de crecimiento que se venía dando en el litoral. La influencia de los empresarios argentinos fue clave para que empresarios ganaderos de la zona comenzaran una fase de acoplamiento y cultivaran soja en tierras que eran consideradas no aptas o marginales para realizar agricultura. Los informantes enfatizaron que un aspecto clave para desarrollar el cultivo en esta zona es la adecuada selección de las chacras con aptitud agrícola, en sintonía con un ajuste en el uso de insumos y cambios en las estrategias de producción a fin de maximizar los rendimientos y la rentabilidad cuando los precios se debilitan. Un entrevistado expresó: “*se vuelve a hacer agronomía*” [D6], apelando a la idea del saber técnico como un componente necesario en el modelo productivo. De manera similar, los cambios introducidos a partir de la incorporación de la soja en la zona resignificaron una nueva forma de concebir y gestionar la producción:

Si bien tuvimos 10 años de ebullición y efervescencia, no caímos de vuelta. Se creció mucho, gracias al tecnicismo argentino, fue positivo, se pasó de ser productores agropecuarios a empresas agropecuarias, hay gestión, hay trazabilidad y hay resultados... hace 10 años atrás no se hacía... hoy es necesario, no hay empresas sin gestión... [D5].

Al igual que en el litoral, empresarios de esta zona se vieron obligados a competir con empresarios de mayor escala y se desplazaron a otras zonas del país para desarrollar su actividad productiva, al tiempo que arrendaron sus tierras, fundamentalmente a empresarios argentinos. Otros, pasaron a vivir de su patrimonio.

Hubo gente que se fue a pasar buena vida a la ciudad sin trabajar. Hubo gente grande que no tenía quien siguiera familiarmente y arrendó. Hubo momentos donde la renta de suelo era muy buen dinero. Hoy están todavía viviendo tranquilos. [D6].

Las empresas de la expansión impulsaron la utilización de novel tecnología e infraestructura, lo que aumentó la capacidad instalada en

la zona. Al igual que en la zona tradicional, las estrategias de acoplamiento fueron varias. Algunos productores, además de arrendar sus campos, optaron por comprar maquinaria y equipos para ofrecer servicios agrícolas a las grandes empresas. Además de producir soja, una empresa diversificó su actividad, incluyendo la venta de semillas a empresas de gran escala:

(Le vendíamos a) Kilafen en mayor medida; hasta el 65 % de la facturación anual pasó a ser solo Kilafen. Cosechas del Uruguay también y El Tejar. Después siempre tuvimos muchos productores más chicos... para que productores incorporen agricultura a la ganadería. Los sistemas asociados con ganadería andan muy bien. En un sistema que tenés armado para 3000 hectáreas incorporas la venta de insumos y anda bien, el ganadero como es mucho más conservador le cuesta un poco más tomar la decisión.⁶ [D6]

A partir de 2014, también en Durazno comienza la etapa de retracción de las grandes empresas argentinas, en particular las que habían arrendado campos para extender su área de cultivo. La caída en los precios internacionales de la soja provocó cambios en el uso del suelo por parte de los productores uruguayos también, con la consecuente reducción del área total sembrada. Los relatos confirman lo que se constataba en el análisis de imágenes y estadísticas para reflejar claramente que cuando la ecuación económica no resulta, las empresas se repliegan:

Se entregaron los campos mediocres o con poca aptitud agrícola porque a 500 dólares plantás, pero a 300 dólares no da. [D2].

Llegué a tener más de 4000 hectáreas y fui devolviendo campos. Ahora tengo 1500 hectáreas, todo arrendado. Se me vencieron dos contratos de campo, el contrato decía pasar a pastura y así fue. En 2019, se me vence otro contrato, si no se mejora la situación, no lo renuevo. [D7].

La rápida reducción del área sembrada impactó en esta zona de forma más aguda que en el litoral. Algunos productores, que se habían expandido traccionados por los altos rendimientos entre 2009 y

⁶ Kilafen, El Tejar y Cosechas del Uruguay son empresas de origen argentino que cultivaron miles de hectáreas en Uruguay. La primera es la única que continúa operativa, la segunda se retiró en 2014 y la tercera en 2017.

2015, buscaron la forma de desacoplarse para salvar parte de las inversiones en maquinaria que habían realizado.

Compramos miles de dólares de maquinaria que luego valía la cuarta parte. El año pasado, en el 2017, hicimos la liquidación de la maquinaria, vendimos todo, vendimos todo en un remate... fue de todo... Fue toda una decisión que fue desganándose, fue un alivio en todo sentido, fuimos al litoral a venderla... como habíamos liquidado el pasivo, lo que produjeron las maquinas quedo a favor. Cuando por tres años venís bajando, bajando, bajando, si no liquidás, perdés más. 2000 hectáreas para afuera. [D6].

No obstante, otras empresas permanecieron en la zona y varias desplegaron estrategias de asociación para continuar realizando agricultura en régimen de medianería y también de diversificación hacia otros rubros, servicios o territorios. En estos casos hay una reinserción en el modelo con una lógica productiva diferente a la de la primera etapa en la que se priorizaba obtener la máxima rentabilidad del cultivo de soja como único objetivo. En ese sentido, los siguientes extractos de entrevista revelan situaciones en las que estas estrategias estuvieron presentes:

De las empresas de cuando nosotros llegamos acá que siguen estando, un grupo de cordobeses con área propia, campos arrendados también ... después productores propietarios de campo con mucha asociación el propietario de campo con el contratista, a medianería. [D8].

Crecí unos años bastante bien hasta el año 2013, llegamos a trabajar en el entorno de las 7 u 8000 hectáreas de trigo y cebada, llegamos a tener entre 27 y 30 empleados. Incluso en el 2005 anexé una pequeña agropecuaria como para complementar a los productores desde medianos a chicos con el acceso a insumos y semillas. Eso funcionó bastante bien hasta la caída de los “commodities”, hasta el achique de la agricultura acá en el país. [D7].

Se llenó el mercado de maquinaria agrícola con un nivel muy alto de tecnología... A lo largo de 2012 o 2013 ahí ya estábamos topeados en lo que eran servicios agropecuarios por la gran oferta. Decidimos entonces buscar otro rubro y otra actividad para la empresa, siempre en servicios agropecuarios. En ese momento trabajamos en Florida, Flores, Durazno y Tacuarembó... los costos empezaron a subir, mu-

cha oferta de contratistas, bajaron los precios y la caída del precio de la soja... La gran oferta de contratistas que había nos llevó a pensar nuevos negocios y optamos por una planta de procesamiento de semillas. [D8].

Con diferentes costos y complejidades, la producción de forraje, ganadería y forestación integraron el portafolio de opciones de algunos productores para sustituir la soja. Estos rubros permitirían la recuperación de la estructura y fertilidad de los suelos, que sufrieron un proceso de degradación con la agricultura continua.

Yo creo que lo de la maquinaria sirvió para sacarnos ese peso de diversificarnos... lo que hemos hecho es concentrarnos y sacarle más rédito a la ganadería, a la forestación, apuntando a tener mayor área.... Sabes que en el esquema ese la superficie agrícola que teníamos hace más de 2 años que la estamos pasando a producir forraje... las tierras nuestras son marginales, no da para hacer cosecha todos los años, hay un trabajo importante de recuperar el suelo. Se está haciendo eso, este año estamos apuntando a que iremos a hacer 80 ha. De 640 a 80 has... Es más que nada para jugarle una cartita. [D6].

En el caso de la forestación ocurre una nueva forma de acoplamiento, esta vez protagonizada por propietarios de campos que retomaron la producción ganadera e incorporaron la actividad forestal como complementaria, en tierras que anteriormente fueron utilizadas para la agricultura. En la zona opera la empresa forestal Montes del Plata arrendando campo a productores que antes daban en arriendo para la producción de soja, donde ahora se instalan montes de eucaliptos. Sin ser compartida por todos, esta alternativa es bienvenida por algunos productores por ser redituable y no conllevar riesgo de inversión:

Nos pagan una renta y a los 12 años la madera la cortan y es de ellos. Ellos te abren un abanico de posibilidades. Los montes los plantan ellos, todo especializado y ni pensar en meterse en eso... acá en la zona está avanzando la forestación. Es madera para pulpa. Usan la misma especie es abrigo en invierno, sombra en verano... se integra al resto de la explotación. [D6].

Los cambios en el uso del suelo y de orientación empresarial también implicaron cambios en la dinámica laboral de los asalariados de

la zona. En este caso, opera una fase de exclusión para aquellos operarios que resultan excedentarios mientras otros se reconvierten en personal que desempeña múltiples tareas.

Hoy en día la parte de operarios, que son los empleados que tenemos, uno maneja el mosquito, ese mismo trabaja en el campo laboreando los suelos, y el mismo te cosecha. Antes el sembrador era sembrador... y cosechador era cosechador... [D8].

Por último, una estrategia que aparece en el horizonte de algunos empresarios es la expansión de su actividad a Paraguay, donde ven una oportunidad para la utilización del equipamiento adquirido, de volcar su experiencia acumulada durante el boom y poder conseguir una mayor rentabilidad, dado que allí los costos son menores que en Uruguay.

Creo firmemente que hay ventajas interesantes para desarrollar con bastante menos costos. Con los 47 años que tengo, estoy tratando de usar lo que he aprendido. Parte de la infraestructura la vamos a hacer con nuestra infraestructura. Solo en la camioneta, no podía creer que yo anduviera intentando hacer negocio en Paraguay cuando conozco Uruguay de una punta a la otra. En el marco que estamos no adelanta crecer, eso nos pasa desde hace tres años... En Paraguay, en la provincia de Misiones hay una zona arrocerá importante y se está desarrollando la soja con suelos no muy distintos a los que trabajamos en Durazno, tienen cierta similitud. Hay campos que ya estaban haciendo soja... empezaron a aparecer figuras uruguayas, brasileñas y argentinas, y los paraguayos lo empezaron a ver bien. Hoy ven con buenos ojos... vamos a aprovechar las máquinas que allá no hay y vamos a sembrar arroz. La idea es irnos con dos equipos de siembra... y no quiero invertir un peso más en fierros... se van dos muchachos y el resto a contratar allá. [D7].

Así, el ciclo vuelve a comenzar. Esta vez, el capital se expande a un territorio fuera de las fronteras y quienes habían sido seguidores se convierten en líderes de la expansión en otros territorios en los que las dinámicas de acoplamiento, desplazamiento y exclusión adoptarán formas propias. Ante un nuevo ciclo de alza de precios internacionales, otros procesos de acoplamiento se encaminarán detrás de quienes capitalizaron aprendizajes e incorporaron el modelo de agronegocios.

CONSIDERACIONES FINALES

A la luz de los hallazgos empíricos, se presentan a continuación algunas reflexiones que buscan precisar los rasgos centrales de las dinámicas de expansión agrícola estudiadas en territorios uruguayos.

Las transformaciones analizadas conllevan nuevas configuraciones sociales dinamizadas por la expansión agrícola de la mano del modelo del agronegocio que se instaló en Uruguay en las primeras dos décadas del siglo XXI. Los arreglos productivos han sido cambiantes a lo largo de un proceso que dista de tener progresión lineal en una única dirección a lo largo del tiempo. Es decir, los territorios estudiados a partir de cambios registrados por imágenes satelitales, y de relatos de empresarios, contratistas y técnicos vinculados a la agricultura, evidencian un dinamismo que involucra un conjunto de transformaciones singulares.

El análisis con base en imágenes satelitales permitió identificar algunos de los rasgos más salientes del proceso de expansión y retracción de la superficie agrícola en el periodo 2000-2017. La expansión se dio sobre suelos de menor aptitud agrícola y mayores distancias con respecto a los ejes logísticos de referencia, lo que sugiere un proceso de incorporación de áreas con menor potencial productivo. La retracción posterior, por su parte, implicó el abandono de las chacras menos aptas productivamente, aunque no de las más distantes. El proceso es consistente con la lógica de maximización de la rentabilidad de los cultivos por parte de actores empresariales y con la dinámica de acoplamiento que predominó en esos territorios. Con la caída de los precios internacionales, acentuada a partir de 2013/14, la retracción de la superficie tuvo un sesgo hacia suelos más productivos a efectos de contrarrestar la caída de la rentabilidad del negocio y sostener el acoplamiento. Futuras investigaciones podrán indagar a qué factores específicos responde el hecho de que aún se mantengan en producción tierras que tienen costos de flete elevados por estar alejadas de los ejes logísticos. Una hipótesis plausible es que los niveles de productividad física de esos suelos permiten absorber los costos de transporte manteniendo niveles de rentabilidad aceptables para los empresarios agrícolas.

La transformación vivida por los territorios alcanzados por la expansión y retracción no es uniforme. Los territorios de Young y Ombúes de Lavalle, si bien tenían trayectoria agrícola previa, experimentan una intensificación de los procesos agrarios impulsados por nuevos perfiles empresariales. Por ubicarse en la zona de mayor productividad del país, el acceso y control de estos territorios es disputado por un conjunto heterogéneo de actores de la producción. Esta trama social es compleja y abarca desde empresas de gran porte de origen extranjero hasta empresas domésticas de reducida escala que desarrollan estrategias diversas de control de la tierra, signadas por un singular interés de intensificación de la producción agrícola. En el territorio de Durazno, por su parte, la ganadería extensiva es reemplazada por la producción agrícola característica del nuevo modelo en un periodo más acotado, ya que la expansión conquista este territorio más tardíamente. Como resultado de estos procesos, se desencadena una importante competencia por el acceso, control y uso de la tierra, que se valoriza vertiginosamente, y en la que prevalecen estrategias de acoplamiento y reinserción. Durante estas transformaciones, las posiciones y relaciones entre diferentes actores de la producción en los territorios se tensionan, especialmente a partir de 2014 cuando se despliegan ingeniosas articulaciones entre socios diversos: empresas agrícolas, dueños de los campos, profesionales de la agronomía, contratistas, vendedores de insumos, entre otros. Así, el modelo parece sostenerse, su racionalidad impera y los territorios se transforman a partir de lógicas que quedan instaladas.

El estudio evidencia que la estructura social aún está en movimiento, atravesada por un modelo que la zarandea intensamente. Las dinámicas de acoplamiento movilizaron agricultores que transformaron su lógica empresarial y se plegaron al nuevo modelo agrario con presencia temprana en la zona agrícola tradicional. Este grupo social es el que ha logrado mayor estabilidad durante las diferentes fases del modelo de agronegocios. Concomitantemente, otros grupos pasaron por procesos de reconversión hacia actividades potenciadas por la expansión del modelo (los servicios agrícolas) o se trasladaron a nuevos territorios conquistados para la agricultura dependiendo de su trayectoria previa y su disponibilidad de capital. Estos movi-

mientos son comparativamente más inestables que los del acoplamiento y los grupos implicados son más heterogéneos. Entre ellos, hay quienes dejaron de integrar la estructura social agraria como empresarios y se constituyeron en rentistas redimensionando una configuración que había tenido escasa magnitud antes de la expansión del agronegocio. Este tipo social merece estudiarse en sí mismo ya que por su propia invisibilidad, poco se sabe acerca del mismo. De forma similar, emerge un conjunto de profesionales “hechos” a la manera de la nueva agricultura que detentan conocimientos que les permiten asesorar y gerenciar empresas, ubicándose en posiciones estratégicas como profesionales del agronegocio. Ellos también requieren ser sujetos de futuras investigaciones.

Finalmente, el foco de este estudio prestó especial atención a las dinámicas de expansión agrícola en territorios diversos del campo uruguayo. Los elementos señalados permiten avanzar en la comprensión del modo en que se transforma el agro y su estructura social. Los movimientos de acoplamiento, desplazamiento y exclusión de actores de la producción se dinamizan tanto en escenarios de expansión como de desaceleración de la agricultura del agronegocio. Nuevos estudios podrán ahondar en las prácticas de posicionamiento de los actores como forma de evidenciar su agencia en los procesos de carácter estructural.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Achkar, M., Domínguez, A., Díaz, I. y Pesce, F. (2011). La intensificación del uso agrícola del suelo en el litoral oeste del Uruguay en la última década. *Revista Pampa* 1 (7_sup), 143-157.
- Arbeletche, P. y Carballo, C. (2007). Dinámica agrícola y cambios en el paisaje. Las relaciones triangulares entre Europa y las Américas en el siglo XXI: expectativas y desafíos. Bruselas: Congreso CEISAL.
- Arbeletche, P., Coppola, M. y Paladino, C. (2012). Análisis del agro-negocio como forma de gestión empresarial en América del Sur: el caso uruguayo. *Revista Agrociencia* 16 (2), 16-29.

- Azcuy, E. (2012). “De la percepción empírica a la conceptualización: elementos para pensar teóricamente la estructura social de las explotaciones agrarias pampeanas”. En: Azcuy, *et al.* (eds.). *Estudios agrarios y agroindustriales* (3-66). Buenos Aires: Imago Mundi,.
- Azcuy, E. y León, C. A. (2005). La “sojización”: contradicciones, intereses y debates. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, (23), 133–157.
- Bianco, M., Narbondo, I. Díaz, I., Chiappe, M., Figueredo, S. (2019). La expansión del agronegocio como proceso dinámico. IV Congreso de Ciencias Sociales Agrarias, Facultad de Agronomía, Udelar. Montevideo http://www.fagro.edu.uy/images/stories/DptoCCSS/doc/resumenes/trabajos_completos/La_expansi%C3%B3n_agro%C3%ADcola_como_proceso_sin%C3%A1mico.pdf
- Bühler, E. A. (2008). Formas de producción agrícola en Río Grande do Sul: propuesta de criterios múltiples de caracterización y aplicación a la actividad arrocerá. *Ensaïos FEE*, 29 (2). <https://revistas.dee.spgg.rs.gov.br/index.php/ensaïos/article/view/2183>
- Carámbula, M. (2015). Imágenes del campo uruguayo en clave de metamorfosis. Cuando las bases estructurales se terminan quebrando. *Revista de Ciencias Sociales*, (28):17-36.
- Cardeillac, J. (2020). La estructura agraria del Uruguay entre 1990 y 2011: acaparamiento de tierras y descomposición de la producción familiar. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, (52), 1-24.
- DGF-MGAP (2018). Resultados de la Cartografía Forestal Nacional <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/datos/resultados-cartografia-forestal-nacional-2018>
- DIEA-MGAP (2002). Censo General Agropecuario 2000. Volumen 1 y 2. Montevideo: MGAP.
- DIEA-MGAP (2003). La actividad forestal a través del Censo Agropecuario. https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/sites/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/files/2020-02/la_actividad_forestal_a_traves_del_censo_agropecuario_-_junio_2003.pdf
- DIEA-MGAP (2014). Censo General Agropecuario 2011: Resultados definitivos. <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/sites/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/files/2020-02/censo2011.pdf>

- DIEA-MGAP (2018) Encuesta Agrícola "Invierno 2018". <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/estadisticas/encuesta-agricola-invierno-2018>
- DIEA-MGAP (2019). Anuario Estadístico Agropecuario 2019. <https://descargas.mgap.gub.uy/DIEA/Anuarios/Anuario2019/Anuario2019.pdf>
- DGNER-MGAP (2014). Capa vectorial "Zonificación de cultivos de verano". <http://web.renare.gub.uy/media/suelos/informes/ZonificacionParaCultivosVeranoSecano.pdf>
- Errea, E. Peyrou, J. Secco, J. Souto, G. (2011). *Transformaciones en el agro uruguayo*. Montevideo: Universidad Católica del Uruguay.
- Figueredo, S. (2012). *La intermediación laboral y organización del trabajo en el contexto de expansión agrícola uruguayo*. Tesis Maestría en Ciencias Agrarias, Opción Ciencias Sociales. Montevideo, Uruguay. Facultad de Agronomía, Universidad de la República.
- Figueredo, S., Bianco, M. (2014). Organización del trabajo agrícola en el contexto de agriculturización en dos territorios uruguayos. *PAMPA*, 1(10), 173-192.
- Figueredo, S., Guibert, M., Arbeletche, P. (2019). Ciclo sojero y estrategias de los actores de la producción agropecuaria en el litoral uruguayo. *Eutopía, Revista de Desarrollo Económico Territorial* 16: 99-118. <https://doi.org/10.17141/eutopia.16.2019.4103>
- Gras, C. (2013). *Agronegocios en el Cono Sur. Actores sociales, desigualdades y entrelazamientos transregionales*. Working Paper Series 50, Berlin: desigualdades.net International Research Network on Interdependent Inequalities in Latin America. https://www.iai.spkerlin.de/fileadmin/dokumentenbibliothek/desigualdades/workingpapers/50_WP_Gras_Online.pdf
- Gras, C. y V. Hernández (2013). "Los pilares del modelo "agribusiness" y sus estilos empresariales". En: C. Gras y V. Hernández, coords. *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización* (17-46). Buenos Aires: Biblos.
- Guibert, M., Grosso, S., Arbeletche, P., Bellini, M. (2011). De Argentina a Uruguay: espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola. *Revista Pampa* 1 (7_sup), 13-38. https://doi.org/10.14409/pampa.v1i7_sup.3202
- Haesbaert, R. (2007). *O mito da desterritorialização: do "fim dos territórios" à multiterritorialidade*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil.

- Hall, D. (2013). Primitive accumulation, accumulation by dispossession and the global land grab. *Third World Quarterly*, 34(9), 1582–1604.
- Jensen, J. R. (2007). *Remote Sensing of the Environment: An Earth Resource Perspective*, Pearson Education Limited.
- MGAP (2019) Serie “Precio de la Tierra” Compraventas año 2019. <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/estadisticas/informe-dica-serie-precio-tierra-compraventas-ano-2019>
- Oyhantçabal, G., y Narbondo, I. (2011). *Radiografía del agonegocio sojero*. Montevideo: Redes-AT.
- Piñeiro, D. (1985). *Formas de Resistencia de la Agricultura Familiar: el caso del N.E. de Canelones*. Montevideo: Editorial Banda Oriental.
- Piñeiro, D. (2010). “Concentración y extranjerización de la tierra en el Uruguay”. En: M. Manzanal y G. Neiman, *Las agriculturas familiares del MERCOSUR. Trayectorias, amenazas y desafíos* (153-170). Buenos Aires: CICCUS.
- Raffestin, C. (1980). *Pour une géographie du pouvoir*. Paris: Librairies Techniques.
- Santos, C., Oyhantçabal, G., Narbondo, I. (2012). La expansión del agronegocio agrícola en Uruguay: impactos, disputas y discursos. Congreso de la Asociación de Estudios Latinoamericanos (LASA), San Francisco, California.
- SGM (2008). Capa de transporte del mapa digital vectorial del Uruguay. Escala 1:50.000. Disponible en: <https://www.gub.uy/infraestructura-datos-espaciales/>
- Zarrilli, A. (2010). ¿Una agriculturización insostenible? La provincia del Chaco, Argentina (1980- 2008). *Historia agraria: Revista de agricultura e historia rural*, (51), 143–176.