

RADIOGRAFÍA DEL AGRONEGOCIO SOJERO

DESCRIPCIÓN DE LOS PRINCIPALES ACTORES
Y LOS IMPACTOS SOCIO-ECONÓMICOS EN URUGUAY.

GABRIEL OYHANTÇABAL // // // // // IGNACIO NARBONDO



DATOS ACTUALIZADOS A 2010

INCLUYE EL NUEVO CAPÍTULO; LA OFENSIVA POR LA
TIERRA

Radiografía del agronegocio sojero Descripción de los principales actores y los impactos socio-económicos en Uruguay.

Datos actualizados a 2010
Incluye el nuevo capítulo "La Ofensiva por la Tierra"

Gabriel Oyhançabal
Ignacio Narbondo

REDES - AT
MONTEVIDEO - URUGUAY
MARZO 2011

Todo se entrelaza: ciencia e industria, saber y aplicación. Los descubrimientos y las realizaciones prácticas que conducen a nuevas invenciones, el trabajo manual, la idea y los brazos.

Cada descubrimiento, cada progreso, cada aumento de la riqueza de la humanidad, tiene su origen en la conjunción del trabajo manual e intelectual del pasado y del presente. Entonces, ¿con qué derecho alguien se apropia de la menor parcela de ese inmenso todo y dice: "Esto es sólo mío y no de todos"?

Piotr Kropotkin, 1892.

Los autores agradecen la colaboración de los entrevistados, que prestaron su tiempo para responder interrogantes y aportar valiosa información sobre el tema al que se aboca este trabajo.

A REDES - AT por brindarnos la oportunidad y el respaldo para profundizar en el estudio de temáticas trascendentales de la realidad agraria del país.

Y un reconocimiento especial para Alfredo Blum, Jorge Notaro y Rafael Vidal por sus valiosos aportes.

TABLA DE CONTENIDOS

1. PRESENTACIÓN	10
2. CONTEXTO MUNDIAL DE LA AGRICULTURA	11
a. CAPITALISMO EN EL CAMPO Y AGRONEGOCIOS	11
b. LOS GRANDES IMPACTOS	14
i. El hambre	14
ii. Concentración, expulsión y vaciamiento del medio rural	18
iii. Impactos sobre el medio ambiente	19
c. TRANSNACIONALES EN EL COMPLEJO SOJERO	20
i. Concentración de los mercados agro alimentarios	20
ii. Control en la provisión de insumos: el caso de Monsanto	21
iii. Las empresas procesadoras de granos	23
iv. Las transnacionales y el bienestar común	29
d. MARCO MUNDIAL y REGIONAL DE LA SOJA	34
i. Producción, superficie y su evolución en el mundo	34
ii. Expansión de la soja en el cono sur	37
iii. Las causas de la sojización	43
iv. Perspectivas en el complejo sojero	46
3. DESCRIPCIÓN DEL COMPLEJO EN URUGUAY	49
a. Datos generales de las fases del complejo	49
i. Fase Pre-Agrícola	49
ii. Fase Agrícola	53
iii. Fase Industrial	55
iv. Fase de acopio	56
v. Balanza comercial	57
b. Los actores y su "modus operandi" en las distintas fases	59
i. Los proveedores de insumos (fase pre-agrícola)	59
ii. Fase agrícola: los agricultores	61
iii. Fase de procesamiento del grano (harina, aceite y biodiesel)	69
iv. Acopio, distribución y exportación	71
4. IMPACTOS SOCIO-ECONÓMICOS EN URUGUAY	80
a. Aportes al Estado	80
b. Subsidio ecológico	83
c. Expulsión de productores y sustitución de rubros	89
d. Generación de empleo	93
e. Distribución de la riqueza	98

5. LA OFENSIVA POR LA TIERRA	104
a. Panorama mundial	104
b. Panorama regional	111
c. Panorama nacional	113
i. El efecto sojero: concentración y extranjerización	116
ii. Cambios en el mercado de tierras	118
iii. Extranjerización en otros rubros agropecuarios	120
iv. Posicionamientos sobre la concentración y extranjerización de la tierra	122
6. CONSIDERACIONES FINALES	127
7. ANEXOS	128
8. BIBLIOGRAFÍA	129

1. PRESENTACIÓN

El trabajo que aquí se presenta aborda la situación del avance de la soja en Uruguay en el contexto del desarrollo mundial y regional del complejo sojero. El interés por analizar esta temática surge de la necesidad de sistematizar y organizar el estado de situación del agronegocio sojero, de forma tal de dar cuenta de los principales impactos que está generando.

Su objetivo es aportar insumos para enriquecer el debate público en torno a los principales cambios que han atravesado la agricultura extensiva y el campo uruguayo en los últimos años, focalizándose en su cultivo vedette: la soja. A riesgo de redundar con anteriores trabajos de los mismos autores ¹, se pretende ahondar en la descripción y el análisis del fenómeno de la sojización.

Se presenta un abordaje general sobre el desarrollo del capital en la agricultura a nivel mundial, analizando sus principales características, el rol de las empresas transnacionales y los impactos más significativos del modelo predominante. Se describe la organización del complejo sojero, así como la predominancia de los principales actores empresariales, tanto en el mundo como en la región y en el Uruguay. Se analizan los principales impactos socioeconómicos que ha provocado la sojización en Uruguay a nivel de empleo, distribución de la riqueza, aportes impositivos y costos ambientales.

Esta reedición incluye un nuevo capítulo, "La ofensiva por la tierra", que aborda la estructura agraria nacional con principal énfasis en el proceso de acaparamiento de tierras el *land grabbing* a nivel mundial y regional, en el estado de la concentración y extranjerización de la tierra en Uruguay vinculada a los efectos de la expansión del agronegocio de la soja y demás rubros agropecuarios, y una reseña del debate político en torno a la necesidad de regular/frenar (o no) este proceso.

Su primera edición, realizada en base a una vasta revisión bibliográfica y entrevistas a informantes calificados, fue redactada entre los meses de agosto y diciembre de 2008. Para esta segunda edición, se actualizaron a 2010 los datos concernientes al complejo de la soja a nivel mundial, regional y nacional, se calcularon nuevamente los relativos a los impactos socio-económicos y se elaboró el capítulo ya mencionado.

Al igual que en la edición anterior, y convencidos de la senda trazada, lejos de pretender presentar verdades absolutas, asumiendo lo inacabado de las principales conclusiones y convencidos de que sólo la crítica profunda permite avanzar hacia interpretaciones más certeras de la realidad, es que se invita a una lectura cuestionadora de este texto.

¹ Véase Soja transgénica y sus impactos en Uruguay. La nueva colonización. Blum, Narbondo, Oyhanzabal y Sancho, 2008a; y Dónde nos lleva el camino de la soja. Principales impactos socio Ambientales. Blum, Narbondo y Oyhanzabal, 2008b.

2. CONTEXTO MUNDIAL DE LA AGRICULTURA

a. CAPITALISMO EN EL CAMPO Y AGRONEGOCIOS

Analizar los impactos socio-económicos de la sojización implica analizar el contexto global ² en el cual se desarrolla. Es decir, implica analizar el tipo de relaciones sociales de producción predominantes y las formas que éstas adoptan en cada situación histórica concreta. Siguiendo a Astarita (2008a: 2) es necesario ubicar el tema agrario "en el contexto de las leyes de la acumulación del capital y la naturaleza contradictoria del desarrollo de las fuerzas productivas bajo el capitalismo (ya que) a medida que se desarrollan y profundizan las relaciones capitalistas, la ley del valor rige más y más la evolución de la economía agraria".

En particular, en un escenario marcado por la expansión del capital en todas las ramas de la economía, que amplía mercados y se expande en el territorio a regiones "periféricas" del planeta, mercantiliza ³ crecientemente la producción y proletariza productores independientes ⁴ (volviéndolos compradores de mercancías en el mercado). Es interesante observar cómo se da esta expansión en la agricultura, donde la producción de alimentos adopta cada vez más la forma de mercancía.

Las características principales de la expansión del capital "en el campo" son, además de la mercantilización de la producción, la industrialización de la agricultura, el incremento de la composición orgánica de capital (en detrimento del trabajo) mediante la incorporación de tecnologías, el avance de los agronegocios transnacionales (la gran empresa capitalista) y la continua concentración de la producción que opera expulsando (y muchas veces proletarizando) a las unidades de producción más pequeñas con el consecuente despoblamiento del medio rural. Para Foladori y Tommasino (1999) el vaciamiento del campo es una de las tendencias centrales del avance del capitalismo.

La acelerada expansión de la producción capitalista conlleva: economías de escala, gran concentración de la producción, estandarización de los procesos, permanente incorporación de tecnologías de insumos y generalización del trabajo asalariado. Es preciso indicar que la naturaleza contradictoria de este proceso por un lado masifica

2 A pesar de que las naciones se vinculen al mercado mundial a través de los tipos de cambio, las políticas proteccionistas, los derechos de exportación, etc., estas mediaciones no impiden la acción de las tendencias del capital global ni aíslan las economías del mercado mundial (Astarita, 2008a).

3 Por mercancía se refiere a una "cosa" producida con el afán de ser intercambiada en el mercado por otra "cosa". En el capitalismo las mercancías son producidas para reproducir el capital, es decir, a partir de un monto dado de capital se invierte en medios de producción y en trabajo (el trabajo se convirtió en mercancía en el capitalismo) para producir alguna mercancía, que será vendida para obtener un capital mayor al inicial.

4 Por productores independientes se refiere a los productores dueños de parte de los medios de producción (fundamentalmente tierra), que utilizan trabajo familiar (en contraposición al asalariado) como estrategia para relacionarse con la naturaleza, y obtener así el sustento para su reproducción como familia, tanto a través del consumo directo como de la comercialización a través del mercado de productos.

las relaciones de asalariamiento y, por otro, tendencialmente reduce el peso cuantitativo del trabajo ⁵ ya que la adopción tecnológica incrementa la composición orgánica de capital.

Este fenómeno es posible por la continua superación, mediante el desarrollo de la ciencia y la tecnología, de las trabas que imponen los ciclos biológicos al capital. Esto se debe a que en la producción agrícola existe una subordinación del proceso productivo a los ciclos biológicos y naturales de los seres vivos; por lo que las distintas tareas que son parte del proceso productivo no pueden realizarse de forma simultánea (como sucede en la industria). Esto impone una división temporal del trabajo, que reduce significativamente la velocidad de reproducción del capital en la agricultura respecto a la industria (Foladori, 1986 y Lewontin, 2000).

Por esto, como norma general, cada vez que el capital "llega al campo" tiene que recrear las condiciones de reproducción, no pudiendo repetir ni homogeneizar los patrones técnico-productivos tal como realiza en la industria, diversificando tecnologías, modos de acceso a la tierra y patrones productivos (Bartra, 2006). Así, la "estrategia del capital" ha sido la mercantilización de aquellas actividades agrícolas que menos trabas ponen a su penetración.

Las empresas que vienen protagonizando el proceso son las del agronegocio. Son las transnacionales que se ubican en todas las fases del complejo agroindustrial, en especial en la fase de producción de insumos y la de exportación-industrialización. En particular para los granos (cereales y oleaginosos) son casos elocuentes las corporaciones *Monsanto*, *Bayer*, *BASF* y *Syngenta* en la fase de producción de insumos (semillas, biocidas, fertilizantes) y *Cargill*, *ADM*, *Bunge* y *Louis Dreyfus* en la fase de comercialización y procesamiento de los granos.

Estas empresas se han expandido a todos los países en los que la agricultura empresarial avanza y controlan gran parte del mercado mundial. De esta manera, es posible ubicarlas en Estados Unidos, Europa, Asia y América del Sur. Son, a grandes rasgos, las que hoy dominan la producción, distribución e industrialización de los granos en el mundo. Su influencia alcanza a los gobiernos nacionales, que en general son sus fieles representantes en instancias de negociación como la Organización Mundial de Comercio (OMC), con su actual Ronda de Doha, y los tratados de libre comercio ⁶.

5 Astarita (2008b) señala que en Argentina se ha calculado que para la producción de soja el insumo trabajo se redujo a una tasa anual del 3,9% entre 1970 y 2000; para maíz lo hizo a una tasa de 2,3% anual entre 1850 y 2000; para trigo al 2,9% para el mismo período.

6 El caso de Monsanto es paradigmático para ejemplificar la relación entre transnacionales y gobiernos. El representante de negocios Justice Clarence Thomas, que trabajó para la empresa en la década de los 70, fue el mismo que falló como integrante de la Suprema Corte a favor de las empresas semilleristas, permitiéndoles el patentamiento de plantas genéticamente modificadas. Michael R. Taylor quien trabajó como abogado en pos de la aprobación de la hormona de crecimiento desarrollada por Monsanto, luego terminó como comisionado de la agencia de drogas y alimentación de EE.UU., la FDA. En la misma agencia fue comisionado Michael A. Friedman antes de ser contratado como vicepresidente senior de Monsanto. Linda J. Fisher, que trabajó en la agencia de protección ambiental de EE.UU., la EPA, antes de ser vicepresidenta de Monsanto entre 1995 y 2000, para luego volver a la EPA en 2001 con un cargo de jerarquía (en.wikipedia.org/wiki/Monsanto#cite_note-70).

El desarrollo de los agronegocios en la agricultura implica un continuo flujo de capitales al agro, que en buena medida provienen del ámbito financiero (bancos, fideicomisos, fondos de cobertura, fondos jubilatorios, etc.) a través de grandes fondos de inversión que ven en el agro un sector rentable para invertir. Se calcula que entre 2006 y comienzos de 2008 los fondos invertidos en mercados financieros ligados a las materias primas se triplicaron llegando a US\$ 55.000 millones, siendo que a mediados de 2008 el 60% de las reservas de maíz, trigo y soja estarían compradas por estos fondos (Astarita, 2008a).

Un claro ejemplo es el fondo de cobertura *Ospraie Management*, de Estados Unidos, que maneja US\$ 9.000 millones. Considerado el fondo más poderoso de los que actúan en los mercados financieros de materias primas, compró por US\$ 2.800 millones *ConAgra Foods*, convirtiéndose así en uno de los mayores operadores estadounidenses de granos. La compra de tierras es otro de los objetivos de la inversión: el fondo de inversión BlackRock con sede en Nueva York y que opera en 19 países manejando activos por US\$ 1,35 billones, está comprando tierras en el África subsahariana y Europa; *Calyx Agro de Louis Dreyfus* está comprando miles de hectáreas en Brasil; *Emergent Asset Managent*, con sede en Londres, está reuniendo entre US\$ 450 y US\$ 750 millones para invertir en la compra de tierras y desarrollos agrícolas en África subsahariana (Astarita, 2008a y 2008b).

En concreto, en el área de provisión de insumos los agronegocios han desarrollado y difundido a nivel mundial paquetes tecnológicos estandarizados, que permiten el avance del capitalismo en el campo. Estos paquetes fueron desarrollados en el marco de la *revolución verde*, que incluyeron el desarrollo de biocidas ⁷ (o agrotóxicos) tales como insecticidas, herbicidas y fungicidas; de fertilizantes sintéticos (que aportan fósforo y nitrógeno básicamente); de maquinarias (tractores, fumigadoras, cosechadoras, sembradoras, etc.); y el mejoramiento genético de las semillas ⁸.

El último gran hito de este proceso es el desarrollo de la biotecnología en general y de los transgénicos en particular, que han venido a encabezar lo que algunos denominan como segunda revolución verde. Es una tecnología que se caracteriza por la manipulación genética directa de las semillas, "cruzando" especies que naturalmente nunca lo harían, y que habilita la total privatización de las semillas a través del uso de las patentes.

Una última característica a destacar de esta escalada del capital es el tipo de división internacional del trabajo que provoca y su impacto sobre la *estrategia de desarrollo* de las distintas naciones. En particular en América del Sur, este proceso especializa las

7 El primer herbicida fue desarrollado por Inglaterra en la Segunda Guerra Mundial para eliminar los cultivos de papa en Alemania, cultivo a partir del cual producía combustible (etanol) para sus aviones de guerra. Un insecticida paradigmático es el DDT, desarrollado en la Segunda Guerra Mundial y utilizado en todo el mundo para el control de plagas e incluso para control de piojos en humanos. Fue retirado del mercado en casi todo el planeta al comprobarse su potente efecto cancerígeno.

8 En especial las semillas híbridas que al dar una descendencia heterogénea y muy diferente a los progenitores (de poco rédito productivo), obligan a los productores a comprar semilla año a año.

economías en la provisión de materias primas a bajo costo para los centros industriales del mundo, de forma que la agricultura, cada vez más, deja de estar orientada a la satisfacción de las necesidades sociales de los países donde se ubica, y se orienta al abastecimiento de los países centrales (Europa y Japón⁹) y de economías emergentes como las de China e India.

Se configura así lo que se conoce como reprimarización agro-exportadora, ya que en esta nueva división internacional del trabajo, los países latinoamericanos abandonan progresivamente la estrategia industrializadora¹⁰ que los caracterizó a mediados del siglo XX, y retoman la senda del crecimiento hacia afuera especializándose en la provisión de materias primas. Una de las premisas básicas del sustento conceptual (neoclásico) que legitima este orden de las cosas, es que estos países deben estructurar sus economías y su aparato productivo en función de sus "ventajas comparativas" (centradas en los recursos naturales en el caso de estos países) a los efectos de generar una cantidad suficiente de divisas para afrontar sus crecientes deudas externas.

b. LOS GRANDES IMPACTOS

Este modelo que ha transformado de forma inédita las formas de producción en la agricultura, y que ha provocado un aumento sin precedentes en la productividad del trabajo y la producción de alimentos y riqueza, contrasta con problemas crónicos del medio rural como el hambre, la pobreza, la expulsión de productores y la destrucción ambiental. Todo esto obliga a juzgar ese modelo críticamente.

i. El hambre

Algunos datos sobre el hambre en el mundo son alarmantes. Ian Angus (2008: 8) indica que *"según la FAO se producen suficientes alimentos en el mundo para suministrar más de 2800 calorías por día a todos (sustancialmente más que el mínimo necesario para una buena salud, y cerca de un 18% más calorías por persona que en los años sesenta), entonces ¿por qué hay más de 850 millones de personas hambrientas o desnutridas? ¿Por qué mueren 18.000 niños de hambre cada día?"*¹¹. Esto se agrava por el hecho de que tres de cada cuatro personas que pasan hambre viven en el campo.

8 En especial las semillas híbridas que al dar una descendencia heterogénea y muy diferente a los progenitores (de poco rédito productivo), obligan a los productores a comprar semilla año a año.

9 Estados Unidos a pesar de ser la principal potencia mundial no entra en esta tipología ya que se autoabastece de alimentos (producto de una fuerte política de subsidios considerada estratégica para la seguridad alimentaria de la nación) y exporta remanentes (soja, maíz, etc.).

10 Para esto se implementaron "ajustes estructurales" bajo la tutela del FMI, que redujeron significativamente el protagonismo del Estado en la economía, favoreciendo la "libertad de empresa" (en el agro se implementó la eliminación de créditos y subsidios, la liberalización de los precios de insumos y productos, el desmantelamiento de los programas de extensión, la reducción o supresión de aranceles a la importación, entre otras medidas).

11 Angus (2008: 1) señala como paradigmático el contraste entre Haití y Canadá. Mientras que en el primero "la mayoría de la gente recibe un 22% menos de calorías que el mínimo necesario para mantenerse en buena salud (...) en Canadá, el gobierno federal paga actualmente 225 dólares por cada cerdo muerto en una masiva campaña de sacrificio selectivo de cerdos".

A diferencia de lo que muchos señalan, el problema no es la escasa producción de alimentos ni el acelerado crecimiento poblacional. En 1946 la producción agregada mundial de trigo, soja, maíz, arroz y cebada era de 375 millones de toneladas para una población mundial de 2300 millones de personas; y en la actualidad el volumen de producción de granos asciende a 2170 millones de toneladas, para una población mundial de 6600 millones. Las cifras evidencian que mientras que la población se multiplicó por tres, la existencia de alimentos lo hizo por seis. A ello se suma que la producción de carne en los países subdesarrollados más que se quintuplicó entre 1970 y 2005.

En la Argentina, por ejemplo, se producen alimentos básicos para alimentar a 450 millones de personas, sin embargo hay dos millones de personas que no consumen los nutrientes indispensables. En un país que produce el equivalente a 26.000 calorías diarias por persona, solo se consume un promedio de 2.300 (Katz, 2008) ¹². Para Uruguay, donde se estima que se producen alimentos para 12 millones de personas, había en el primer semestre de 2008 un 21,7% de personas en situación de pobreza y 1,7% en situación de indigencia (no tiene suficientes recursos para cubrir la canasta básica) (INE, 2008), y en 2004 la desnutrición crónica en niños de hasta 2 años alcanzaba el 16,7% ¹³.

12 Katz (2008) agrega que en 2007 el 40% de los niños recibió alimentos en comedores o colegios, mientras que el 29% de los menores de dos años obtuvo leche en polvo de algún plan alimentario y el 34% de los niños entre 6 y 72 meses sufrió anemia por ingesta inadecuada.

13 Lamentablemente los autores no accedieron a datos más recientes sobre la sub-nutrición en Uruguay.

Esta situación fue agravada luego de la reciente alza de precios de los alimentos registrada desde 2005 que, según la FAO, colocó a 40 millones de personas más en situación de desnutrición, alcanzando un total de 963 millones de personas, las que podrían seguir aumentando por la actual crisis económico/financiera ¹⁴. De los 963 millones, 907 residen en países en desarrollo, y siete países acumulan el 65% del total: India, China, República Democrática del Congo, Bangladesh, Indonesia, Pakistán y Etiopía ¹⁵. Este incremento impacta de forma mucho más negativa en los sectores más pobres, que son los que destinan una mayor proporción de los ingresos a comprar alimentos (Cuadro 1).

Cuadro 1. Proporción del gasto en alimentos según nivel socio-económico para algunos países Latinoamericanos.

PAÍS	ESTRATO DE GASTO	
	MÁS BAJO	MÁS ALTO
Argentina	53,9	23,8
Brasil	35,7	23,8
Chile	37,5	14,6
Colombia	41,4	14,7
Costa Rica	45,4	21,5
México	46	18,6
Nicaragua	60,9	43,5
Promedio	45,8	22,9

Fuente: Pérez et. al., 2008.

Así, entre comienzos de 2006 y abril de 2008 el arroz aumentó 217%, el trigo 136%, el maíz 125% y la soja 107%. Los aumentos se deben en buena medida a los siguientes factores: desastres naturales en años recientes que afectan la oferta; la caída del dólar (los *commodities* cotizan en esta moneda); el aumento de los precios del petróleo (se estima que el 80% de los costos del maíz derivan de éste); la creciente demanda de materias primas agrícolas por parte de las economías emergentes de Asia ¹⁶; el incremento del consumo de agrocombustibles (etanol y biodiesel) que presiona la

14 El tema del hambre y los precios de los alimentos están directamente relacionados con el de la pobreza. Según versa el Banco Mundial en su página web (www.bancomundial.org): "los elevados precios de los alimentos constituyen un motivo de lucha diaria para más de 2.000 millones de personas. Los altos precios amenazan con incrementar la malnutrición, que ya es causa subyacente de la muerte de más de 3,5 millones de niños por año. Se estima que durante los últimos dos años entre 130 y 155 millones de personas han caído en la pobreza".

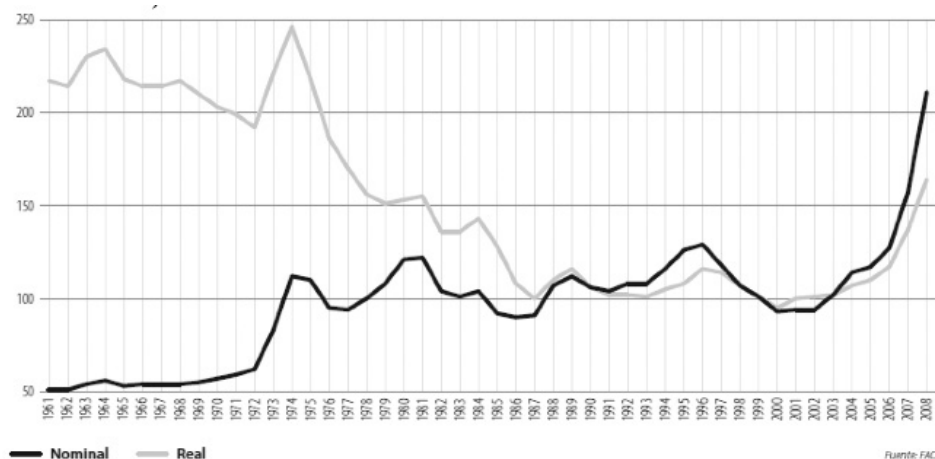
15 Para el subdirector general de la FAO, Hafez Ghanem, para reducir la cantidad de desnutridos a la mitad se precisarían al menos US\$ 30.000 millones por año. Para él: "los problemas estructurales del hambre y de la falta de acceso a la tierra, al crédito y al empleo, así como los elevados precios de los alimentos, siguen siendo una cruel realidad" (AFP, 9/12/2008).

16 Además de aumentar la demanda y cambiar la dieta. En China, según la FAO, entre 1990 y 2002 el consumo de cereales disminuyó 20%, en tanto se triplicaron los consumos de frutas y huevos, y más que se duplicaron los de carnes, lácteos y hortalizas.

demanda de granos y azúcar; y la especulación en los mercados financieros de materias primas (el flujo de capitales antes señalado) (Bachelier, 2008; Astarita, 2008a; Souto, 2008).

La suba de precios recientemente registrada se da luego de 40 años de baja de los precios agrícolas (Gráfico 1), en un escenario en el que, según la FAO, en relación a los precios de los productos manufacturados, los precios agrícolas bajaron a un promedio de casi el 2% anual. De todas maneras, luego del pico de mediados de 2008, producto de la reciente crisis financiera, hubo cierto descenso en el precio de los *commodities* (el petróleo cayó un 75%) que demuestra la volatilidad del mercado y el peso de la especulación financiera en las burbujas alcistas de los precios.

Gráfico 1. Índice FAO (real y nominal) de precios de los alimentos (1998-2000=100)



Fuente: FAO

Fuente: FAO, 2008.

ii. Concentración, expulsión y vaciamiento del medio rural

Como se mencionara anteriormente, el avance del agronegocio trae consigo un acelerado proceso de concentración de la producción y la tierra, dejando por el camino a miles de productores independientes (agricultores familiares y campesinos). Es lo que se conoce como el proceso de diferenciación social, en el que los agricultores familiares se diferencian entre unos pocos empresarios y muchos asalariados, y que repercute en el proceso de despoblamiento del medio rural¹⁷.

Los datos son elocuentes. Se calcula que en 1996 en el mundo el 46% de los trabajadores estaban ocupados en la agricultura, mientras que en 2007 el guarismo bajó al 32%. Así, unos 100 millones de personas por año abandonan el campo para incorporarse a la fuerza laboral urbana (Astarita, 2008a).

Por ejemplo, en Brasil, según los censos agropecuarios de 1985-86 y 1995-96, se redujeron en más de 900 mil los establecimientos agropecuarios y en más de 5 millones los empleos en ese sector¹⁸. El área destinada a los diversos cultivos de la agricultura familiar se fue reduciendo 2% cada año, mientras que el área de soja fue aumentando a una tasa media anual de 1,58% (Sleschinger, 2008).

En cuanto a este aspecto, es necesario realizar una mención, especialmente a la luz del conflicto agrario en Argentina de comienzos de 2008, vinculada al destino de los agricultores familiares capitalizados. Los típicos productores de la pampa argentina, que encuentran fuertes similitudes con los agricultores del litoral uruguayo y del sur de Brasil, están lejos de ser el campesino típico. La mención es pertinente, ya que en el proceso de concentración de la producción no necesariamente los productores expulsados sufren un proceso de proletarianización debiendo emigrar a la ciudad en busca de trabajo en situaciones de marginalidad. Por el contrario, en las zonas típicamente agrícolas se observa la emergencia de un tipo/clase social parasitaria: los rentistas, que son desplazados como pequeños capitalistas en el proceso de concentración (Katz, 2008; Astarita, 2008c; Iñigo Carrera, 2008; Cufre y Zaiat, 2008).

Dice Rolando Astarita (2008c: 4) hablando del caso argentino¹⁹: *"en la medida en que el capital puja por hacerse de tierras para explotar, suben entonces las rentas y muchos propietarios-capitalistas pequeños o medios se convierten en propietarios-rentistas (...). Aquí aparece entonces un conflicto, porque muchos propietarios-productores no*

17 En los países desarrollados la situación muestra la más cabal expresión del proceso de despoblamiento del campo y la concentración de la producción. En Francia los trabajadores empleados en el campo son 5% del total; en otros países europeos y en Japón el porcentaje es similar. Por su parte, en Estados Unidos sólo el 3% de la fuerza laboral está empleada en la agricultura.

18 Sólo en Río Grande do Sul, Brasil, se desplazaron unas 300.000 personas en los últimos años, y otras 2,5 millones en Paraná. La concentración de la propiedad de la tierra es una de las más altas del mundo, donde el 40% de los productores tienen el 1% de la tierra y el 20% de los propietarios poseen el 88% (Astarita, 2008a).

19 En la Pampa Húmeda, se calcula que hoy entre el 55% y el 70% (Katz, 2008) del área sembrada corresponde a tierras alquiladas, según diversas estimaciones todos los años unos 1500 productores pasan a ser rentistas.

pueden competir con las grandes empresas y pools. Pero la opción para la mayoría no es morirse de hambre, sino transformarse en rentistas". Lo que ocurre globalmente, señala, es más un proceso de concentración de la producción que de la propiedad, ya que no ser propietario de la tierra no es un impedimento para el avance del agronegocio, y por el contrario los rentistas se convierten en aliados económicos (y políticos, ver su posición en el conflicto agrario) del agronegocio, ya que viven de las rentas que éstos les transfieren ²⁰.

Además de rentistas, aquellos que lograron acumular cierto capital se convierten en contratistas que prestan servicios de maquinaria (siembras, cosechas y fumigaciones, entre otras). Claudio Katz (2008) estima que el dueño de 100 hectáreas en la Pampa Húmeda obtiene unos US\$ 2000 mensuales del alquiler de su tierra, y cuenta con un patrimonio cercano a los US\$ 1,5- 2,2 millones, un ingreso que lo ubica nitidamente en la clase media-alta de las ciudades. Esta discusión será retomada para caracterizar los tipos sociales desplazados en Uruguay.

iii. Impactos sobre el medio ambiente

Por último, corresponde señalar los impactos ambientales que este modelo provoca. En su expansión, el capital coloniza zonas que antes estaban afuera del mercado mundial ampliando la frontera agrícola. Así a nivel mundial la tierra cultivada se incrementó en más del 25% entre 1960 y 2005. En este proceso los ecosistemas "naturales" son sustituidos por cultivos, de modo que en el mundo, en los últimos 20 años, alrededor de 150 millones de hectáreas netas ²¹ de selvas tropicales han sido eliminadas por el avance de la agricultura.

Este tipo de agricultura también contribuye al cambio climático global. Se estima que la misma es responsable del 25% de las emisiones del dióxido de carbono del mundo, del 60% de las emisiones de gas metano y del 80% de óxido nitroso ²². Alrededor de 70 millones de TON de nitrógeno al año son aplicadas a los cultivos y contribuyen casi con el 10% de las 22 millones de TON de óxido nitroso que son emitidas anualmente (Rulli, 2007).

Se estima que en Argentina en los últimos 4 años se han deforestado 1 millón de hectáreas de bosques y que se pierde un promedio de 821 hectáreas de bosques por día (Rulli, 2007); según la Secretaría de Medio Ambiente, entre 1998 y 2002, con la introducción de la soja transgénica el área forestal se redujo en más de 900.000 hectáreas.

²⁰ Afirma Iñigo Carrera (2008) hablando sobre estos productores: "lo que les pasa es que la escala de la producción los superó absolutamente. La productividad del trabajo los ha dejado completamente atrás, no pueden competir con las condiciones normales de producción actuales. Siempre en la producción agraria el pequeño capitalista tiene más posibilidades de sostenerse. Pero estos ya no se pueden sostener y cuando lloran que están siendo desplazados, lo están, pero como capitalistas. Entonces lo que tratan de hacer es sostenerse en su condición de pequeños capitalistas, y la fuente que los puede sostener en esa condición es que en su condición de pequeños propietarios territoriales reciben renta de la tierra".

²¹ El monto bruto sube a 300 millones de hectáreas, pero hay 150 millones que se regeneran como bosque secundario (Walter Oyhanltabal, com. pers. 2008).

²² El dióxido de carbono (CO₂), el metano (CH₄) y el óxido nitroso (N₂O), son gases que acentúan el denominado "efecto invernadero".

Los impactos también son elocuentes en los suelos. Se calcula que en los últimos 50 años se ha perdido un tercio de la tierra arable, por erosión, salinización y acidificación; mientras que cada hora se desertifican para siempre 1.370 ha de tierras en nuestro planeta. Por otra parte, la agricultura utiliza el 90% del agua dulce consumida en el mundo (Rulli, 2007).

Este modelo de agricultura pone en evidencia que la preservación del ambiente no está entre sus objetivos y que, por el contrario, contribuye a su deterioro. Como señala Foladori (2001a), bajo relaciones sociales capitalistas la naturaleza es mercantilizada y expoliada progresivamente, debido a la tendencia que tiene el sistema de producir cada vez más mercancías para reproducirse.

Todo lo hasta aquí descrito pone de manifiesto un elemento central para el análisis de nuestras sociedades contemporáneas: la expansión de las relaciones sociales capitalistas y el desarrollo de las fuerzas productivas que genera, en la economía en general y en la agricultura en particular, no hace más que disociar la producción de bienes materiales de las necesidades humanas, en un sistema que coloca el lucro económico por sobre cualquier otra consideración social o ambiental, y convierte a la producción en un fin en sí mismo y no en un medio para satisfacer necesidades.

Es un sistema económico que genera una riqueza material descomunal y que al mismo tiempo desarrolla como nunca antes la ciencia y la tecnología, expulsa a millones de productores del campo, provoca severos impactos ambientales por depredación y contaminación del suelo, el agua y la biodiversidad, y condena a casi una cuarta parte de la humanidad a la pobreza, el hambre y la desnutrición, configurando una sociedad profundamente desigual e injusta.

c. TRANSNACIONALES EN EL COMPLEJO SOJERO

i. Concentración de los mercados agro alimentarios

El complejo sojero no escapa al proceso de concentración que se viene dando en la agricultura a nivel mundial a partir de la segunda mitad del siglo XX, y que tiene como una de sus manifestaciones la emergencia de grandes conglomerados empresariales. Algunas cifras dan cuenta de ello.

Según información recientemente publicada por el grupo ETC ²³, los niveles de concentración en cada una de las fases se han incrementado. En 2008, diez empresas controlaban el 67% del mercado de semillas de marcas registradas. Tres de ellas, *Monsanto*, *DuPont* y *Syngenta*, manejan el 47% del mercado.

En el mercado de biocidas la concentración es aún mayor. Las diez mayores empresas representan 87% de la ventas y las seis principales (*Bayer*, *Syngenta*, *BASF*, *Dow AgroSciences*, *Monsanto* y *DuPont*) detentan el 75% de todo el mercado.

23 Grupo de acción sobre Erosión, Tecnología y Concentración (www.etcgroup.org/es).

En la industria biotecnológica el guarismo asciende a 66%, y en la fabricación y comercialización de alimentos y bebidas a 26%. Entre estas últimas se destacan *Wal-Mart*, *Carrefour*, *Tesco*, *Nestlé*, *PepsiCo*, *Kraft Food* y *Coca Cola* (Grupo ETC, 2008).

Para tener una idea del poder económico que han adquirido las empresas transnacionales basta con presentar los ingresos de las dos más grandes del mundo. La cadena de supermercados *Wal-Mart* ²⁴ y la petrolera *Exxon-Mobil*, tuvieron, en 2007, ingresos del entorno de los US\$ 350.000 millones, similares a los Ingresos Nacionales Brutos de Austria y Noruega, y superiores a los de Dinamarca, Argentina o Finlandia (Grupo ETC, 2008).

Algunos de estos gigantes de la alimentación tienen su principal plataforma de negocios y el origen de sus ganancias en el complejo sojero. Puede decirse que la soja es un caso paradigmático de penetración y consolidación del control de las transnacionales sobre los procesos productivos.

ii. Control en la provisión de insumos: el caso de Monsanto ²⁵

Monsanto es una de las transnacionales que tiene más intereses creados en el complejo sojero. Sus principales ámbitos de operación son la producción de semillas, productos biotecnológicos y biocidas. Es la responsable del desarrollo del herbicida glifosato, cuya molécula fue sintetizada por primera vez en 1970 y patentada en 1974, y de la soja transgénica RR, resistente al herbicida, en la década de los noventa.

Hoy *Monsanto* es la empresa líder del mercado mundial de semillas: concentra 23% de las ventas totales, equivalentes a US\$ 4.964 millones. Asimismo controla 9% del comercio mundial de biocidas (fundamentalmente a través de su producto emblema, el glifosato Round Up) ocupando el quinto lugar en el mercado con un total de ventas que ascendió, en 2008, a US\$ 3.599 millones. Su incidencia en el mercado de semillas transgénicas es aún mayor. Se estima que posee derechos de patente sobre el 87% del área sembrada con semillas genéticamente modificadas. Su beneficio bruto fue de US\$ 2.230 millones en 2008, lo que significó un aumento del 54% respecto al año anterior.

La orientación hacia el mercado agrícola es relativamente reciente en la historia de *Monsanto*. Fundada en 1901, en EE.UU., bajo el nombre *Monsanto Chemical Works*, la empresa se dedicó inicialmente a la industria química, produciendo y comercializando productos para la industria farmacéutica y la alimenticia como la sacarina, vanilina, cafeína y aspirina. Durante la primera mitad del siglo XX se dedicó casi exclusivamente

²⁴ Es la más grande del mundo con ingresos que ascienden a US\$ 379.000 millones, presencia en 13 países y más de 2 millones de empleados.

²⁵ En base a Andrioli (2008), Achkar et. al.(2007) y Grupo ETC (2008).

a la industria química, destacándose en la comercialización de PCB ²⁶, un producto refrigerante de alta toxicidad que causó serios problemas de contaminación de aguas en Estados Unidos desde fines de los '40 ²⁷.

Su vínculo con la producción agrícola comienza recién en los años cincuenta, con su incursión en el sector de jardinería a través de la producción de herbicidas. A partir de los años sesenta comienza a desarrollar fuertemente su sector agrícola; hacia fines de esa década ya había desarrollado los herbicidas Ranox, Vegadex, Ramrod, 2,4-D y Lasso. Pero el uso de sus herbicidas fue más allá del sector agrícola; por esos años, durante la guerra de Vietnam, Monsanto y otras empresas le suministraron al gobierno de EE.UU. los herbicidas 2,4-D y 2,4,5-T obteniendo cuantiosas ganancias. Los herbicidas fueron utilizados como arma química (conocida como Agente Naranja) y aplicados como defoliantes sobre los campos vietnamitas y las comunidades rurales del país asiático. A causa de la dioxina altamente tóxica que contiene el 2,4,5-T, estas aplicaciones provocaron gravísimos problemas de salud que persisten hasta hoy.

En 1970 uno de sus investigadores sintetizó la primera molécula del herbicida glifosato, patentado con ese nombre cuatro años más tarde. Ya en 1978 lanzó su programa de biología molecular, en 1982 se alteraron las primeras células vegetales con transgenes y en 1983 se cultivaron las primeras plantas transgénicas.

En la década de los noventa se orienta decididamente al mercado de semillas con una agresiva política de fusiones, invirtiendo US\$ 9.000 millones en la compra de más de 10 empresas de semillas, biotecnología y biocidas. Algunas de las más importantes adquisiciones son: Calgene (biotecnología vegetal), Asgrow Agronomics (semillas de soja), Dekalb Genetics y la sección de Cargill correspondiente al comercio de semillas en América Latina y África. En esta década, además, se lanzan al mercado las primeras semillas transgénicas: soja RR, colza RR, algodón Bt y maíz Bt.

A partir de 2005 ingresó en el mercado de semillas hortícolas con la compra de Seminis, hasta entonces líder en este sector, ubicándose como la empresa semillera más grande del mundo. Recientemente también adquirió la corporación Delta & Pine Land, la mayor productora mundial de semillas de algodón y responsable del desarrollo de la tecnología Terminator ²⁸.

En la actualidad, Monsanto es una de las empresas de mayor protagonismo en el complejo sojero, al que provee con los principales insumos para su cultivo.

26 El PCB (bifenil policlorinado) es un compuesto químico orgánico, que fue utilizado inicialmente en la industria electrónica, pero también se utilizó como lubricante y refrigerante, entre otros usos. Catalogado como un Contaminante Orgánico Persistente (persistent organic pollutants) fue prohibido en 1979 por causa de su altísima toxicidad (Andrioli, 2008).

27 En particular en los ríos Hudson y Mohawk en Nueva York y For Edwards respectivamente, a cuyas orillas estaban instaladas plantas de la compañía General Electric, que usaban y desechaban grandes cantidades de PCB comprado a Monsanto (Andrioli, 2008).

28 La tecnología consiste en la introducción de un transgen a las plantas que vuelve inviables las semillas que éstas produzcan. De esta forma se impide a los agricultores obtener semilla propia y los obliga a comprarlas año a año.

El vencimiento de la patente de su producto más vendido, el glifosato Round Up, a mediados de la década de los noventa, provocó una sustancial reducción de su precio y consecuentemente una caída significativa en las ganancias de la empresa, que fue compensada con el oportuno lanzamiento de la soja RR. Esta estrategia permitió cerrar un paquete tecnológico que, por su bajo costo y fácil implementación, se masificó rápidamente, sobre todo en Sudamérica: el cultivo de soja transgénica, bajo siembra directa, con uso intensivo de glifosato.

iii Las empresas procesadoras de granos

Como ya se ha dicho, también la fase de procesamiento de productos agrícolas está fuertemente concentrada. En el caso del complejo sojero pueden identificarse nítidamente cuatro empresas transnacionales que controlan una porción muy significativa de la industria de procesamiento y comercialización de granos de cereales en general y de soja en particular: *Bunge*, *Archer Daniels Midland (ADM)*, *Cargill* y *Louis Dreyfus*.

Antes de entrar en la descripción de cada una de ellas, veamos algunas cifras que dan cuenta de la enorme concentración de la producción y los mercados que caracteriza al complejo sojero. En 2005, en EE.UU., de un parque total de 70 plantas en funcionamiento, cinco concentraban el 87% de la capacidad de molienda y las tres más grandes, pertenecientes a *ADM*, *Cargill* y *Bunge*, concentraban el 67% (López, 2005).

En Brasil, con un total de 116 plantas, el 50% de la capacidad de procesamiento de grano de soja se concentraba en las cuatro firmas principales: nuevamente *Bunge*, *ADM* y *Cargill*, a las que se agrega la empresa local Coimbra (López, 2005). Finalmente en Argentina, con 47 plantas activas, el 50% de la capacidad instalada la controlaban *Bunge*, *Cargill* y una empresa de capitales nacionales, Vicentín (López, 2005).

BUNGE ²⁹:

Surge como una compañía comercializadora de granos en Holanda, en 1818, bajo el nombre *Bunge & Co*. Años más tarde, en 1884, el nieto de su fundador se traslada a Argentina y funda la empresa *Bunge & Born*. Inicialmente se dedicó a la comercialización y exportación de granos pero rápidamente incursionó en otras ramas de la economía. Así, durante el siglo XX, hasta la década de los ochenta, desarrolló inversiones en molienda de trigo, elaboración de aceites comestibles y materias primas destinadas a alimentación, producción de hojalata, pinturas, textiles, fertilizantes y agroquímicos.

29 En base a www.bungeargentina.com; www.bunge.com; Angus (2008) y van Gelder y Kroes (2008).

También incursionó en actividades como seguros, informática y negocios inmobiliarios.

Entre 1900 y 1920 se expande a Brasil y EE.UU., sobre todo en la industria agrícola. En Brasil se dedicó inicialmente a la comercialización de granos, luego sumó el procesamiento y la producción de fertilizantes, adquiriendo varias empresas de cada uno de los sectores. En el sector fertilizantes adquirió las empresas *Cavalcanti & Cía.* (1923), *Manah*, *Serrana*, *IAP* y *Ouro Verde* (2000). A nivel del procesamiento se destaca la adquisición de la empresa *Ceval* (2001), hasta ese año la principal procesadora de soja en Argentina y Brasil.

En EE.UU. se concentró en la logística y comercialización de granos. En 1967, en plena expansión en este país, construye su primera planta de procesamiento de soja. Paulatinamente fue incrementando su desarrollo en las distintas fases. Hoy en día es una de las tres empresas más grandes en el sector de procesamiento, logística y comercialización de granos (principalmente soja, trigo y maíz).

En Argentina, hacia fines de la década de los ochenta comienza una orientación exclusiva hacia la industria agrícola, abandonando el resto de sus actividades. En 1999 la empresa cambia su denominación pasando a integrar el grupo *Bunge Ltda.*, con sus secciones de Argentina, Brasil y EE.UU.. En los años siguientes este grupo se expande agresivamente en la agricultura argentina. En 2001 adquiere *La Plata Cereal* ³⁰ y el grupo *Guipeba-Ceval*.

A partir de 2000, la empresa inició una fuerte expansión al resto del mundo y hoy tiene oficinas comerciales en 16 países de Europa, uno de África (Marruecos) y siete en el sudeste asiático. En muchos de ellos desarrolló su actividad industrial con la instalación de plantas en China, India, Alemania, Dinamarca, Italia, Francia, Polonia, Austria, España y Rusia (en construcción).

Actualmente la transnacional se concentra en el procesamiento, almacenaje, acondicionamiento, logística de comercialización y exportación de granos de oleaginosas y sus derivados. También se dedica a la producción y suministro de fertilizantes. Para ello cuenta con numerosas plantas procesadoras e instalaciones portuarias (elevadores y centros de almacenamiento) en los tres países que son foco central de su actividad económica: EE.UU., Argentina y Brasil.

Así, se ha consolidado como el mayor procesador de soja en Europa y uno de los mayores tanto en América del Norte como en América del Sur ³¹. En el mercado de soja a nivel global ocupa el tercer lugar después de *ADM* y *Cargill*.

30 Se trata de una compañía de origen suizo que en los años previos se había especializado en el negocio de exportación de cereales, oleaginosos y sus subproductos. La adquisición por parte de Bunge de esta empresa le permitió acceder a sus instalaciones en el Puerto General San Martín, lo que significó un salto cualitativo en el plano logístico para la transnacional.

31 En Brasil su capacidad de molienda asciende a 30.000 TON/día y en Argentina a 27.000 TON/día.

Sus ganancias han ido en aumento; en 2008 fueron de US\$ 867 millones, que significaron un incremento del 189% respecto al año anterior.

También ha incursionado en el redituable negocio de los agrocombustibles. En Argentina es propietaria del 50% de Ecofuel, en asociación con la empresa *Aceitera General Deheza (AGD)*, con una producción de 253 millones de litros de etanol por año, y planea construir una nueva planta con capacidad para producir 127 millones de litros/año. En Brasil adquirió, en 2007, la empresa productora de etanol *Agroindustrial Santa Juliana*, ubicada en Minas Gerais. Su planta posee una capacidad de procesamiento de 1,6 millones de toneladas de caña de azúcar por año y *Bunge* planea aumentarla a 4 millones.

ADM ³²

Archer Daniels Midland (ADM) es la mega corporación cerealera más grande de EE.UU.. Surge en Minnesota ³³, a principios del siglo XX como compañía procesadora de linaza (semilla de lino) para la obtención de aceites. A lo largo del siglo atravesó un proceso de integración horizontal y vertical que la consolidó como empresa procesadora de soja, canola, semillas de girasol, palma, algodón, maní, cacao y otras semillas oleaginosas.

ADM ingresa al complejo sojero en 1929 con la puesta en funcionamiento de sus plantas procesadoras de Ohio e Illinois (EE.UU.). En la década de los treinta comienza con la fabricación de raciones, actividad en la que se expandirá en la década de los setenta tras la adquisición de diversas empresas del sector.

En la actualidad su actividad principal es la producción de aceites y harinas vegetales a partir de soja, girasol y maíz. Las harinas son destinadas fundamentalmente a la obtención de raciones. Su especialización en el procesamiento de granos y la adquisición de numerosas empresas de la industria agrícola y alimenticia ³⁴, le han permitido desarrollarse en la producción de diversos subproductos químicos. Así, la empresa se presenta como proveedora de ingredientes de alimentos ³⁵ e insumos para la industria química (por ejemplo: acidulantes, intermediarios químicos, emulsionantes, bases de aceites, etc.).

En paralelo, la compañía se ha dedicado a la producción de agrocombustibles, en particular de etanol. En 1970 pone en marcha la primera planta de producción de etanol y en la década de los ochenta se consolida en esta área con la adquisición de una planta en Illinois y otra en Iowa. En la actualidad posee una capacidad global de

32 En base a www.admworld.com; Rulli (2007); van Gelder y Kroes (2008) y Angus (2008).

33 Inicialmente fue una asociación entre las compañías de John W. Daniels y George A. Archer, en 1903, que años más tarde adquirió la Midland Linseed Products Company, conformando la actual compañía Archer Daniels Midland.

34 En el proceso de integración horizontal por el que atravesó a lo largo del siglo XX, ADM adquirió y se asoció con empresas como: Armour Grain Company (1927), Werner G. Smith Company y Commander Larabee Corporation (1929), U.S. Industrial Chemicals (1954), Vanier (1970), British Arkady (1973), Toepfer (1983), Unilever de Europa (1986), Moorman Manufacturing Company (1997), Doysan Yag Sanayii de Turquía (2001), Sociedad Aceitera de Oriente de Bolivia (2001), entre otras.

35 Se pueden destacar: isoflavonas, lecitina, proteína de soja, aceites y grasas, esteroides de plantas. Muchos de estos productos suelen ser comercializados por ADM con marcas propias como NutriSoy (proteína de soja) o NovaLipid (aceites y grasas).

producción de biodiesel de 1800 millones de litros de los cuales 205 millones se producen en Brasil.

En un claro proceso de integración horizontal, la transnacional también se desarrolló en el área de acondicionamiento y transporte de granos. En la década de los sesenta adquiere la primera terminal de exportación en Louisiana y comienza a desarrollar su flota de transporte con la compra de 30 barcasas. En 1972 crea la *American River Transportation Company*. Hoy cuenta con un importante desarrollo logístico y de infraestructura con silos, elevadores y terminales portuarias en Norteamérica, Sudamérica, Asia y Europa.

Geográficamente la empresa comenzó su expansión en la década de los setenta con la instalación de plantas procesadoras de soja en Brasil y la Unión Europea (UE). Al día de hoy cuenta con fábricas en Brasil y Bolivia y oficinas comerciales en Paraguay, Argentina y Uruguay. En Europa ha adquirido e instalado plantas en Alemania, Países Bajos, Inglaterra y Turquía. En los últimos veinte años se ha expandido en China creando la *East Ocean Oils & Grains* y construyendo numerosas plantas de prensado.

En la actualidad, con un beneficio bruto de US\$ 1.150 millones, *ADM* es el exportador más grande de soja en Brasil, Paraguay y Bolivia. Su capacidad global de molienda de soja es de 65.000 toneladas/día, en América Latina de 12.650 toneladas/día y en Brasil de 1000 toneladas/día. En este último país posee 8 plantas molidoras de soja y seis refinerías. En la Unión Europea controla un 20% del mercado de molienda de soja.

CARGILL ³⁶

Se trata de una transnacional de origen estadounidense, establecida en 1865, que se ha constituido como la mayor procesadora de semillas oleaginosas a nivel mundial. Las dimensiones de la empresa son abrumadoras. En la actualidad cuenta con 158.000 empleados, con presencia en 68 países de los cinco continentes. En 2008, sus beneficios brutos ascendieron a US\$ 1.030 millones, representando un incremento de 84% respecto al año anterior.

Su principal actividad es el comercio y procesamiento de granos de cereales y oleaginosas para la obtención de harinas, aceites y agrocombustibles. También produce jugos de fruta, fibras, carnes, huevos, sal y petróleo, junto a la producción y venta de alimentos para ganado, fertilizantes y semillas.

Desarrolla actividades industriales de reciclado de acero y fabricación, comercialización y procesamiento de productos relacionados con ese material. Además, se especializa

³⁶ En base a www.cargill.com; Kneen (2005); Angus (2008); Rulli (2007) y van Gelder y Kroes (2008).

en la provisión de servicios financieros como la instrumentación del comercio, inversiones, estructuración de finanzas, operaciones de plazo fijo y préstamos.

En EE.UU., a fines de la década de los noventa adquirió el negocio de comercialización de granos de *Continental Grain Company*. Tras esta adquisición pasó a controlar el 35% de las exportaciones de grano de EE.UU., que incluyen el 42% del maíz, el 31% de la soja y el 18% del trigo.

En 1997 controlaba 25% de la exportación cerealera de América, 25% de la capacidad de procesamiento de oleaginosas, 20% de la capacidad molinera de maíz y 20% de la capacidad de faena de EE.UU., al tiempo que poseía 300 elevadores de granos.

Se comenzó a expandir en América Latina a partir de 1965, con inversiones en el área de producción y procesamiento de semillas híbridas en Brasil. En los años siguientes su actividad en este país creció exponencialmente y, en 1996, la empresa ya se autodefinía como la compañía agrícola más grande del Brasil con 20 plantas productoras, 59 instalaciones de diverso tipo y 4.500 empleados. En 2000 informó que se había transformado en la empresa que más exportaba soja y azúcar de Brasil y en una de las más importantes procesadoras de esa oleaginosa y ácido cítrico.

Sus primeras inversiones en Argentina las concretó en 1979. Construyó una planta de molienda de soja y una terminal portuaria en San Martín, en la localidad de San Lorenzo, al norte de la ciudad de Rosario. Según el Observatorio de Empresas Transnacionales (OET), en la actualidad cuenta con instalaciones en cinco puertos; dos plantas procesadoras de soja, otras dos de soja y girasol, una planta de malta y una de cebada. También cuenta con cinco plantas de acopio (elevadores) en las provincias de Córdoba y Buenos Aires.

En este país también diversificó sus actividades. En 1998 construyó una planta para descarga, procesamiento y depósito de fertilizantes en su terminal del puerto San Martín. En 2004 comenzó a operar en Argentina la empresa *Mosaic*, un *joint venture* de *Cargill* con la empresa de fertilizantes IMC Global³⁷, para la producción de fertilizantes.

Actualmente presenta una capacidad de molienda de 15.700 toneladas/día en Brasil, 25.700 toneladas/día en Argentina y 3.000 toneladas/día en Paraguay.

También se ha expandido en el sector de los agrocombustibles, sobre todo en Brasil, a raíz de la explosión de la producción de caña de azúcar con destino a la fabricación de etanol. En 2006 adquirió el 63% de *CEVEA*, empresa brasileña productora de etanol,

37 IMC Global se presenta como la compañía líder mundial en producción de fertilizantes fosfatados y potásicos. Sus activos superan los US\$ 7,2 billones y una producción anual de más de 15 millones de toneladas de fertilizantes (www.e-mosaic.com.ar).

con una capacidad de procesamiento de 1,4 millones de toneladas de caña de azúcar, así como también el 43% de *Usina Itapagipe Azucar y Alcohol Ltda.*

LOUIS DREYFUS³⁸

Es una transnacional de origen francés, fundada en 1851, que a lo largo de su historia ha sido controlada mayoritariamente por la familia *Dreyfus*, y que actualmente está presente en 50 países.

Concentra sus actividades en el procesamiento, negociación y comercialización mundial de *commodities* agrícolas. También se dedica a la adquisición y explotación de buques de ultramar, al desarrollo y la operación de infraestructuras de telecomunicaciones y a la gestión y adquisición de inmuebles.

La compañía comercializa maíz, cebada, arroz, trigo, sorgo, soja, canola y girasol. Produce aceites y harinas a partir del procesamiento de oleaginosas, así como agrocombustibles a partir de diversos cultivos. Está presente en las principales regiones productoras de cereales y oleaginosas: EE.UU., Sudamérica (sobre todo en Brasil y Argentina), Europa, Sudáfrica y Australia.

Sudamérica es una de las regiones en las que ha tenido mayor expansión. En Brasil es uno de los cuatro mayores procesadores de soja del país con una capacidad de molienda de oleaginosas de unas 8.000 toneladas/día. A su vez posee tres plantas productoras de etanol a base de caña de azúcar.

Louis Dreyfus en Argentina es una de los mayores exportadoras de oleaginosas. Controla un puerto y dos plantas de molienda, ubicadas en General Lagos³⁹ y Timbúes, dos localidades cercanas a la ciudad de Rosario, sobre el río Paraná. Además, cuenta con una capacidad de producción de 127 millones de litros al año de agrocombustibles.

Sin embargo, el grueso de su capacidad de producción de agrocombustibles se encuentra en EE.UU., en su planta de Indiana, con una capacidad de producción de biodiesel de 304 millones de litros.

La corporación también tiene un rol preponderante en el mercado mundial de jugos de frutas, ubicándose entre los tres productores más importantes de jugo de naranja con una participación del 15% del mercado global. En Brasil *Louis Dreyfus* exporta casi todo el jugo de naranja producido, con su centro de procesamiento y operaciones en el Estado de San Pablo.

³⁸ En base a REDES AT (2008); Kneen (2005) y van Gelder y Kroes (2008).

³⁹ La planta de General Lagos es una de las más eficientes del mundo, con una capacidad de de molienda de 12.000 toneladas/día (van Gelder y Kroes, 2008).

En los últimos 15 años el grupo de origen francés también ha establecido importantes negocios con otros gigantes del procesamiento y comercialización de granos. En 1993 se asoció con ADM y ésta asumió el control de 46 elevadores de granos pertenecientes a *Dreyfus*. En asociación con *Cargill*, conformó la empresa *LDC Pacífica Grain LLC*, para combinar sus operaciones de acopio y exportación de granos en la costa noroeste de EE.UU., sobre el océano Pacífico. Más recientemente se asoció a la empresa de origen chino, *Noble Group*, comprando usinas de refinamiento y producción de etanol.

iv Las transnacionales y el bienestar común

Este conjunto de corporaciones, que controla una fracción creciente del sistema agroalimentario mundial, suele presentarse ante la sociedad con fines altruistas. Por lo general todas ellas presentan una "Visión" y "Misión" empresarial, en las que incluyen como objetivo contribuir al desarrollo económico y social de las comunidades, proveer alimentos seguros para la humanidad y colaborar con la reducción del hambre en el mundo.

Así, por ejemplo, ADM se plantea como misión *"liberar el potencial de la naturaleza para mejorar la calidad de vida"*. Y profundiza en su visión *"usar los productos agrícolas para mejorar la calidad de vida de las personas en todo el mundo (...) "*. Y en su Código de conducta ética y comercial ⁴⁰ señala: *"como parte de su intención de ser un buen ciudadano corporativo, ADM apoya el desarrollo económico y social en las comunidades en donde opera y se compromete en la lucha continua contra el hambre y la desnutrición en todo el mundo. La Fundación ADM ayuda a ADM en este esfuerzo proporcionando soporte financiero en la forma de obsequios directos y correspondencia de obsequios por parte de los Representantes de ADM a instituciones de caridad calificadas"* ⁴¹.

También expresa su voluntad de contribuir a la "buena competencia" en el mercado cuando afirma: *"los representantes de ADM no participarán en actividades que afecten injusta o ilegalmente a los clientes, proveedores o competidores. Las leyes de competencia de todo el mundo prohíben cualquier clase de arreglo o acuerdo (por escrito, oral o informal) con un competidor que involucre precios, términos y condiciones de venta a terceros; territorios de ventas; limitaciones de servicios; asignación de clientes o proveedores; producción; o cualquier actividad que afecte, limite o restrinja la competencia"*.

Monsanto, por su parte, se presenta como una empresa que busca cooperar con productores y consumidores: *"nosotros aplicamos tecnologías e innovaciones con el fin de ayudar a agricultores de todo el mundo a producir más conservando más."*

40 Disponible en www.adm.com/company/Documents/The-ADM-Way-Spanish.pdf.

41 El subrayado es de los autores.

*Ayudamos a los agricultores a tener éxito mejorando su sustentabilidad, produciendo alimentos más sanos, mejores fibras y productos de origen animal, y contribuyendo a reducir los impactos de la agricultura sobre el medio ambiente"*⁴².

Buscando adaptar su discurso a los actuales paradigmas de la producción agrícola, la mayoría de las transnacionales incorporan en su prédica el concepto de sustentabilidad, con énfasis en la dimensión ecológica, y se presentan como promotoras del cuidado del medio ambiente. Ello puede notarse en la cita anterior de Monsanto, pero aparece claramente explicitado por ADM: *"ADM está comprometida con la protección del medio ambiente en todas las áreas en donde opera. La puesta en práctica de este compromiso es un objetivo fundamental de la gerencia y es responsabilidad de cada Representante de ADM. ADM apoyará y pondrá en marcha programas y prácticas para operar respetando la naturaleza y motivará a sus empleados a realizar sus actividades reforzando su compromiso con la protección ambiental"*⁴³.

Las corporaciones construyen una imagen ante la sociedad que las posiciona como promotoras del bienestar común. Así, buscan mostrar que existe compatibilidad entre la búsqueda del beneficio privado a través de inversiones en toda la cadena agroalimentaria y el bienestar general de la sociedad. La idea que se genera es que a través de la libre competencia en el mercado, las empresas, invirtiendo y controlando el sistema alimentario, pueden garantizar una alimentación sana y segura para toda la humanidad, además de preservar el medio ambiente y la salud.

Sin embargo existen numerosas evidencias que involucran a las principales transnacionales de la alimentación, y que dan cuenta de que la lógica de la competencia en el mercado y el afán de lucro privado están reñidos con la promoción del bienestar colectivo. Bajo la lógica empresarial, el objetivo primero y último de las empresas es multiplicar sus ganancias e incrementar su escala, controlando porciones crecientes de los mercados a los que están vinculados.

Por ejemplo, ADM ya tiene varios juicios perdidos producto de comportamientos monopolistas y manipulaciones de precios. En mayo de 2006, la Corte Europea de Justicia le impuso una multa de 43,9 millones de euros por su papel en la fijación de precios y asignación del mercado de la lisina. En 1996, el Departamento de Justicia de EE.UU. responsabilizó a ADM -en lo que sería la multa criminal antimonopólica más grande en la historia de ese país, con US\$ 100 millones- por su rol en el "cartel" de la lisina y el ácido cítrico (Murphy, 2006).

42 Disponible en www.monsanto.com

43 Disponible en www.adm.com

En la historia de *Monsanto* sobran los episodios que reflejan la contradicción entre la búsqueda del beneficio privado y el bienestar de la población. En la década de los sesenta se registraron numerosos casos de intoxicación en EE.UU., en la localidad de Anniston, en el Estado de Alabama, con el desecho de uno de los productos más comercializados por la empresa, el PCB. Los efectos cancerígenos y mortales de este producto eran conocidos por *Monsanto* ya desde 1937, como lo demostraron documentos internos de la empresa, que los mantuvo como confidenciales para evitar que afectaran sus ventas. Esta información sólo se hizo pública, por presiones sociales, luego de que se registraron los trágicos casos de contaminación e intoxicación (Robin, 2008).

Monsanto también se vio involucrada en un proceso judicial en Francia por "publicidad engañosa". En su afán de hacer aparecer a su principal producto, el glifosato RoundUp, como no perjudicial para el medio ambiente, lo publicitaba como un producto 100% biodegradable. Tras la denuncia presentada en 2001 por la ONG francesa *Eaux et Rivières de Bretagne (ERB)*, se inició un juicio que culminó en febrero de 2007 cuando un tribunal francés la declaró culpable por el delito de publicidad mentirosa y la condenó a pagar una multa de 15.000 euros (Amorim, 2007).

El enorme nivel de incidencia de la transnacional en altas esferas del gobierno de EE.UU., sobre todo en la *Food and Drug Administration (FDA)* como se reseñó en el primer capítulo, explican la decisión de este organismo de no crear nuevas reglamentaciones para los organismos genéticamente modificados (OGM), antes del lanzamiento al mercado del primer transgénico en 1996. La FDA aplicó a los OGM el principio de "equivalencia substancial", que en buen romance implica que no son considerados diferentes a las plantas convencionales. Con ello se justificaba la prescindencia de nuevas reglamentaciones y aceleró la salida al mercado del primer cultivo transgénico, la soja RR. Sin embargo, esta decisión de la agencia norteamericana no se sustentaba en un acuerdo unánime de sus científicos (y menos aún de la comunidad científica internacional), y algunos de ellos manifestaron serias dudas sobre la aplicación de este principio a los OGM. Es decir que, bajo presión de la transnacional, y contrariando el principio precautorio, el gobierno de EE.UU. permitió que se generaran las condiciones reglamentarias necesarias para el lanzamiento al mercado de los OGM de *Monsanto* (Robin, 2008).

Existen otras numerosas situaciones, que involucran directa o indirectamente a la empresa, en las que se pone de manifiesto la tensión entre la necesidad de la corporación de ampliar sus mercados imponiendo sus nuevos productos y el establecimiento de garantías de inocuidad de esos productos para la sociedad y el medio ambiente. Se puede nombrar el caso de la repentina remoción de su cargo al Dr. Arpad Pusztai, del Instituto Rowett, de Escocia, en 1998, luego de haber afirmado las escasas garantías

que acarreaba el ingreso de soja transgénica a Gran Bretaña ⁴⁴.

También el episodio de manipulación de información y corrupción en el proceso de aprobación de la comercialización de la Hormona de Crecimiento Bovino (HCB) ⁴⁵ en EE.UU. y Canadá (Robin, 2008).

Mientras tanto, *Monsanto* invierte cuantiosos recursos en investigar e intimar a agricultores acusados de violar sus patentes. La empresa establece juicios que, casi la mitad de las veces, finalizan en acuerdos extrajudiciales confidenciales. En algunos casos los agricultores firman acuerdos que los obligan a comprar productos Monsanto, demostrando así el objetivo de la empresa de ligar definitivamente los agricultores a sus semillas e insumos (Pessanha et. al., 2006). Existen numerosos casos de agricultores acosados por la transnacional por el presunto uso de sus semillas transgénicas. Los más conocidos son los de los agricultores estadounidenses Troy Roush y David Runyon, y el canadiense Percy Schmeiser ⁴⁶.

También *Cargill* se vio involucrada en situaciones problemáticas, la mayoría relacionadas con instalaciones de plantas industriales y sus impactos ambientales. En 2003 *Cargill* protagonizó un polémico caso tras la construcción de una planta portuaria en la localidad amazónica de Santarem, en Brasil, que se llevó a cabo sin estudios de impacto ambiental y violentando la legislación federal. Luego de construida la planta un tribunal brasileño ordenó su cierre, y condicionó su reapertura a la presentación y aprobación de un estudio de impacto ambiental. En febrero de 2006 las cortes federales de Brasil dieron a *Cargill* seis meses para presentar una versión definitiva del estudio (Observatorio de Empresas Transnacionales, 2008).

En 2005 *Cargill*, *Nestlé* y *ADM*, afrontaron un juicio ante la Corte Federal de Los Ángeles (EE.UU.) por tráfico, tortura y trabajo esclavo de niños que cultivaban cocoa que las compañías importaban desde África para procesar. Ese año *Cargill* debió pagar US\$ 130 millones como multa por haber subestimado las emisiones tóxicas de sus plantas procesadoras de maíz, trigo, soja y demás productos en EE.UU. (Samulon, 2008).

El caso irregular más reciente que involucra a empresas transnacionales sucedió en Argentina, en 2008, cuando se constató que varias empresas del complejo sojero habían sobrestimado el registro de sus exportaciones buscando evadir el incremento en la

44 Estas afirmaciones se sustentaban en tanto en estudios de este investigador en los que se demostraban comportamientos fisiológicos irregulares en ratas que consumían papas transgénicas, como en las falencias de la reglamentación de EE.UU. en relación a los OGMs. Según declaró el propio científico su remoción del cargo se explicaba porque sus investigaciones y declaraciones atentaban contra los intereses de Monsanto, que aportaba importantes sumas de dinero al Instituto de Investigaciones Agrícolas de Escocia (Robin, 2008).

45 Se trata de una hormona sintetizada artificialmente que se proporciona a vacas lecheras para incrementar su producción. Es comercializado por Monsanto bajo el nombre POSILAC desde 1994.

46 En este último caso el agricultor debió afrontar un juicio iniciado por la corporación a causa de la aparición accidental de canola transgénica de Monsanto en su predio. Tras el juicio, en el que se ignoró el hecho de que la semilla había llegado accidentalmente a su propiedad, Percy Schmeiser fue hallado culpable de violar la propiedad intelectual de Monsanto, por haber usado canola transgénica y no pagar la patente.

tasa de retenciones de este grano, que comenzó a regir a partir del 9 de noviembre de 2007. En los días previos numerosas empresas registraron enormes exportaciones de granos, un total de 6,2 millones de toneladas, sin tener la mercadería en su poder, tal como lo demostró una investigación de la *Oficina Nacional de Control Comercial y Agropecuario (ONCCA)*. De esta forma lograron que se aplicara una tasa de retención del 27,5% a una mercadería que iba a ser exportada luego de la entrada en vigencia de la nueva tasa, que ascendía a 35% (Cufré, 2008).

Un total de 35 empresas se vieron involucradas en este acto de evasión, entre las cuales se encuentran las más importantes del complejo sojero argentino: *Cargill, Nidera, Bunge Argentina, Toepfer, ADM, Adeco Agropecuaria, Los Grobo y Noble* entre otras. Tras la comprobación del fraude, la *ONCCA* propuso el cobro a las empresas de un monto de US\$ 650 millones (Cufré, 2008).

Cargill es uno de los casos paradigmáticos de empresas transnacionales con vocación expansiva y monopólica. En conjunto con las restantes transnacionales su control de todas las fases del sistema agroalimentario mundial es cada vez mayor. Un ejecutivo de la empresa enunciaba con mucha claridad el proyecto mundial de la corporación, en 1999: *"Cargill ha progresado de simplemente comercializar productos entre países, a crear productos alimentarios y sistemas de distribución de comida de la misma manera que son manufacturados los automóviles o los televisores. He aquí un ejemplo tangible de la vida real. Cargill produce fertilizante de fosfato en Tampa, Florida. Usamos ese fertilizante en los Estados Unidos y Argentina para cultivar nuestra soja. La soja se procesa luego en alimento y aceite. El alimento se envía a Tailandia para criar pollos que se procesan, cocinan y empaquetan para que puedan ser enviados nuevamente a supermercados en Japón y también en Europa. Es bastante complicado"* (Prokopanko, apud. Kneen, 2005).

Otro integrante de la corporación expresaba, en 2001, la "vocación de servicio" en el mercado de alimentos: *"La frase 'potencial nutritivo' tiene varios niveles de significado. En su aspecto más filosófico, se refiere a la visión corporativa de Cargill de levantar los niveles de vida y logros potenciales de las personas alrededor del mundo a través de la distribución eficaz de comida económica (...)"* (Parmelee, apud. Kneen, 2005).

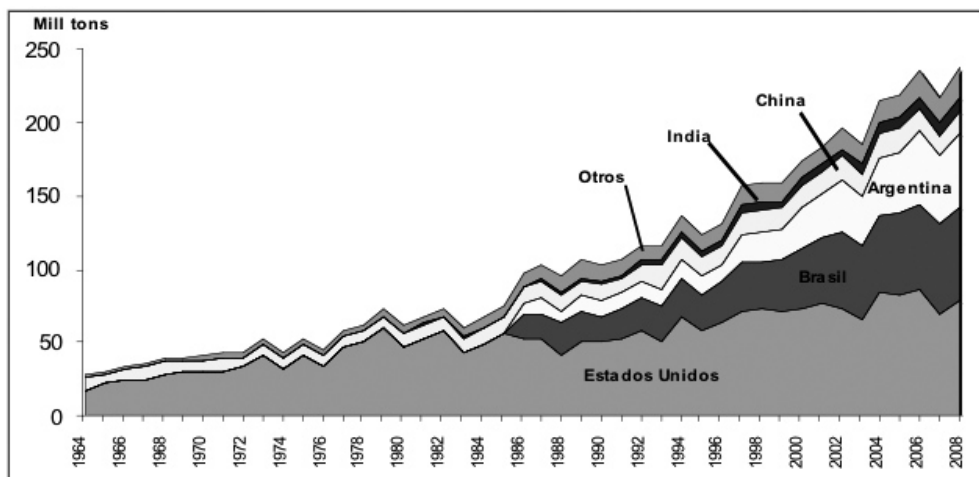
Este discurso altruista y la supuesta vocación de servicio hacia los "otros" -que no es más que el servicio a los clientes-, poco tienen que ver con las acciones de las empresas transnacionales. La realidad muestra cuán irreconciliables son la búsqueda del lucro privado con la satisfacción de las necesidades humanas. ¿Cuál es, en definitiva, el resultado de dejar la organización de la producción en manos del libre funcionamiento del mercado y a la operación de las empresas transnacionales? Un sistema agroalimentario mundial que produce alimentos suficientes para alimentar a toda la humanidad, mientras 850 millones de personas continúan hambrientas o desnutridas, miles de niños mueren de hambre cada día, millones de hectáreas de selva se deforestan a diario y aumenta la desertificación de los suelos. Tal como lo afirma *Angus* (2008): *"La industria alimentaria global no está organizada para alimentar a los hambrientos (ni para preservar el medio ambiente), está organizada a fin de generar beneficios para el agronegocio corporativo"*.

d. MARCO MUNDIAL y REGIONAL DE LA SOJA

i. Producción, superficie y su evolución en el mundo

La actual explosión sojera no es más que la manifestación de un proceso de larga data. En los últimos 40 años, la superficie y la producción de soja ha crecido de manera acelerada: mientras en 1964 se producían 40 millones de toneladas métricas, en 2008 el guarismo alcanzaba casi 250 millones de toneladas (Gráfico 2) y en 2010 las 258 millones de toneladas (USDA, 2010b).

Gráfico 2. Evolución de la producción de soja (en miles de toneladas métricas) y principales productores



Fuente: USDA, 2008

Como muestra el gráfico, la producción sojera de EE.UU. ha sido, y sigue siendo, la principal dinamizadora de la producción. Sin embargo, desde mediados de la década de los ochenta, y sobre todo entre 1990 y 2000, emergieron importantes actores en la producción de esta oleaginosa. La producción en Brasil, Argentina, China e India en ese período ha aumentado considerablemente.

La soja es el grano que más ha crecido en el comercio mundial en la última década, con un incremento de 102% en el volumen comercializado internacionalmente entre

1998/99 y 2007/08, mientras granos como el trigo y el arroz aumentaron un 12% y un 22% respectivamente (USDA, 2008).

La soja es el cultivo oleaginoso con mayor dinamismo. Representa el 58% de la producción mundial. Es también la oleaginosa que presentó un mayor aumento en términos de producción y consumo: 109% y 122% respectivamente entre 1990 y 2008 mientras el resto de las oleaginosas juntas aumentaron un 49% en producción y un 54% en consumo.

En América del Sur, su crecimiento ha sido particularmente intenso (Cuadro 2). Entre 2002 y 2010 el área se incrementó 30% en Brasil, 46% en Argentina, 80% en Paraguay, 55% en Bolivia y, en un caso sin precedentes, 1000% en Uruguay.

Cuadro 2. Evolución de la producción de soja en Sudamérica de 2002/03 a 2009/10 en millones de hectáreas

	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10
Brasil	16,4	18,5	21,5	22,9	22,0	20,6	21,1	21,8
Argentina	12,6	14,5	14,4	15,4	16,1	16,6	18,0	18,3
Paraguay	1,4	1,5	1,9	2,0	2,2	2,4	2,5	2,6
Bolivia	0,64	0,68	0,80	0,94	0,95	0,96	0,79	0,98
Uruguay	0,08	0,25	0,28	0,31	0,37	0,46	0,58	0,86

Fuente:
elaborado en base a FAOSTAT (2011) y Ministerio de
Agricultura, Ganadería y Pesca de Argentina (2011)

El comercio internacional de soja y sus derivados está concentrado en muy pocos países. EE.UU., Brasil y Argentina producen 80% del grano. En la molienda, si se suma China, acumulan 76% de la producción de harina de soja y 77% del aceite de soja.

La distribución mundial de la producción y el comercio asigna roles diferenciados a los países. Las naciones del Cono Sur se han posicionado con una neta orientación agro-exportadora con diferencias de énfasis según cada caso pero, en cualquiera de ellos, con una inserción subordinada y dependiente respecto a las economías de los países desarrollados.

Siendo que 53% de la producción mundial de grano de soja proviene de los países del Cono Sur (Argentina, Brasil, Paraguay, Bolivia y Uruguay), gran parte de la soja producida

en éstos, sea en forma de grano o procesada, es exportada para abastecer la ganadería vacuna, porcina y aviar de Europa y China. Argentina, por ejemplo, industrializa 71% del grano cosechado, exporta 98% de la harina producida y 82% del aceite. Por su parte, Brasil industrializa 53% de la producción, exporta 51% de su producción de harina y 35% del aceite ⁴⁷. También se suma Paraguay, que industrializa tan sólo 25% de su producción y exporta 72 %, y Uruguay, que exporta más del 95% de su producción como grano (Cuadro 3).

Cuadro 3. Producción e industrialización de soja en los principales productores, en miles de toneladas métricas para la zafra 2007/08

	Producción	Industrialización	%
EE.UU.	79,4	46,6	58,7
Brasil	59,0	31,5	53,4
Argentina	50,5	35,9	71,1
China	16,8	41,4	246,4
India	9,7	8,3	85,6
UE-27	1,2	13,6	1133,3

Fuente: Elaborado en base a USDA, 2008.

Esta organización de la producción y comercialización mundial de soja y sus derivados dan cuenta de la división internacional del trabajo. Mientras los países sudamericanos se especializan en la exportación de grano de soja y sus derivados -con un consumo interno casi despreciable- Estados Unidos primero abastece el mercado interno y exporta lo no consumido; Europa es un claro importador, de granos para procesar o de productos elaborados (aceite y harina); y China importa granos para industrializar en su país (Cuadro 4).

Cuadro 4. Producción y consumo interno de derivados de la soja (harina y aceite) para los principales productores, en miles de toneladas métricas para 2007/08

	Harina de soja			Aceite de soja		
	Producción	Consumo interno	%	Producción	Consumo interno	%
EE.UU.	37,0	29,5	79,8	8,9	8,2	92,1
China	32,4	32,0	98,8	7,4	9,6	130,2
Argentina	28,1	0,5	1,8	6,9	1,1	16,0
Brasil	24,4	12,5	51,2	6,0	4,0	65,6
UE-27	10,8	33,3	309,9	2,5	2,9	116,6
India	6,7	1,8	27,7	1,5	2,2	149,7

Fuente: Elaborado en base a USDA, 2008.

47 En los últimos años la proporción del aceite de soja que se exporta desde Brasil se ha reducido, destinándose en cantidades crecientes a la producción de biodiesel (USDA, 2007).

De esta manera el protagonismo que ha tomado el complejo sojero en las economías de los países sudamericanos es una de las más claras expresiones de la reprimarización agro-exportadora. La soja reúne las condiciones necesarias para consolidarse como rubro de agroexportación en los países del Cono Sur como consecuencia de los altos precios, la demanda creciente de grano y derivados, la presencia de empresas transnacionales controlando el complejo dispuestas a realizar grandes inversiones, buenas condiciones agroecológicas e institucionales, y la disponibilidad de un paquete tecnológico barato y de fácil implementación. Como se verá más adelante todos estos factores presentan una relación causal entre sí que explica la permanente expansión de la soja en esta zona del mundo.

ii. Expansión de la soja en el Cono Sur

ARGENTINA

En Argentina la soja es claramente representativa del proceso de reprimarización agroexportadora. La producción de la oleaginosa comienza a crecer sobre fines de la década de los setenta y principios de la década de los ochenta, precisamente cuando comenzaba a instrumentarse el modelo neoliberal en ese país sustituyendo el modelo industrializador que caracterizó el período 1945-1976 ⁴⁸.

La producción de soja pasó de 3,7 millones de toneladas en 1980 (en alrededor de 1,5 millones de hectáreas), a 11 millones de toneladas en 1996/97 y 54,5 millones de toneladas en 2009/10. Esto significa que en ese período pasó de representar el 10% de la producción de granos a más del 50%. En términos de superficie la soja ocupaba en la zafra 1996/97 el 35% de la superficie de cultivos agrícolas con 6,7 millones de hectáreas, mientras que en la zafra 2009/10 representó más del 50% con 18,6 millones de hectáreas.

El dinamismo del complejo sojero en este país adquiere un nuevo impulso a partir de 1996, con la autorización de la liberación de la soja transgénica RR, que hoy constituye el 99% de la semilla sembrada. A partir de este año la producción e industrialización de la oleaginosa no paró de crecer, al punto que Argentina se convirtió en el primer exportador mundial de harina y aceite de soja y en el tercer productor mundial del grano.

Este crecimiento fue acompañado por una permanente expansión del área y la frontera agrícola. Argentina dispone de 400 millones de hectáreas, de las cuales 27 millones

48 Por un análisis de la sojización y su relación con el modelo económico en Argentina ver Lapolla, A. 2008. Dialéctica de la sojización y la soberanía nacional: "La Sojización". Dice Lapolla en dicho texto : "En un proceso perverso y neocolonial la nación dejó de producir acero, camiones, vagones, tractores, aviones, tanques, rieles, material ferroviario, usinas y barcos. Junto con la entrega de su petróleo, su gas, su energía eléctrica, sus rutas, la destrucción de sus ferrocarriles, y todo lo demás, dejó de producir alimentos como maíz, trigo, papa, batata, lentejas, arroz, frutales, productos hortícolas, lácteos, algodón, carne ovina, porcina, aviar y alimentos en general, para pasar a destinar toda su economía a producir pasto-soja".

estaban destinadas a la agricultura en 2004. En 2008 el guarismo se ubicaba en 35 millones de hectáreas (Lapolla, 2008) ⁴⁹.

Inicialmente la producción de soja se ubicaba en la Pampa Húmeda, la zona típicamente agrícola de Argentina, que abarca fundamentalmente las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. La frontera agrícola se expandió a cuevas de la tala de bosques para la siembra de soja en las provincias de Santiago del Estero, Entre Ríos, Salta y Chaco, entre otras. En estas provincias, en el período 1998/2004, se talaron 2 millones de hectáreas de bosques nativos para sembrar cultivos agrícolas, principalmente soja (Benbrook, citado por, Acción Ecológica 2005).

La estructuración del aparato productivo argentino en función de la exportación de soja y sus derivados implicó también el desplazamiento de cultivos destinados al abastecimiento del mercado interno. Pengue (2000), señala que la sojización avanzó sobre 2,9 y 2,15 millones de hectáreas de maíz y girasol respectivamente; en efecto, entre 1995 y 2004 la superficie de maíz y arroz se redujo un 19% y la de girasol un 46% (Benbrook, citado por Acción Ecológica 2005).

Las exportaciones de grano, harina y aceite de soja representaban, en 2008/09, cerca del 25% del valor total de las exportaciones en Argentina, lo que da cuenta del peso de este sector en la economía del país. Sin embargo, este gran dinamismo y crecimiento económico no ha hecho más que beneficiar a los pocos actores empresariales que controlan el complejo.

En los últimos 20 años desaparecieron 180 mil productores y la escala mínima de producción se incrementó (Lapolla, 2008) ⁵⁰. Mientras tanto la concentración de la tierra se profundizó y la fase industrial pasó crecientemente a manos de empresas transnacionales.

Grandes conglomerados empresariales controlan las distintas fases del complejo. Unos pocos *pools* de siembra (entre los que destacan El Tejar, Cresud, AdeccoAgro, Los Grobo y Perez Companc) controlan cerca del 60% de la superficie de soja sembrada. En 2003 las empresas *Cargill*, *Topefer* y la *Plata Cereal* (una asociación entre *ADM* y *Dreyfus*) exportaron el 75% de la soja en grano. Ese mismo año *Bunge*, *Cargill*, *AGD* (*Aceitera General Deheza*) y *Dreyfus* controlaron el 70% de las exportaciones de pellets y aceite de soja (Acción Ecológica, 2005). Esta concentración no hizo más que crecer y, a 2007, las exportaciones de las empresas más poderosas del complejo: *Cargill*, *Bunge*, *Louis Dreyfus*, *AGD*, *Vicentin* y *Nidera* representaron el 28,4% de las exportaciones totales del país (Cufre y Zaiat, 2008).

49 Según este autor, los principales actores de la fase agraria del complejo sojero, los *pools* de siembra, estiman que para 2017 la superficie agrícola argentina alcanzaría las 120 millones de hectáreas, es decir el 30% de la superficie del país.

50 Al respecto Giarraca (2008) señala que entre 1947 y 2002 el promedio de superficie por explotación pasó de 367,9 hectáreas a 524,1 hectárea. A modo de comparación, en Europa la superficie por explotación ronda las 40 hectáreas y en EE.UU. no pasa las 200 hectáreas.

Debe tenerse en cuenta que el enorme dinamismo económico del complejo sojero en Argentina, además de no redundar en mayor desarrollo en el medio rural, tampoco potencia el desarrollo en otros sectores de la economía. Como afirma Astarita (2008a): *"este desarrollo agrícola ocurre en un país cuya economía sigue teniendo una productividad global inferior a la productividad de los países desarrollados. En tanto la soja -y el aceite de soja-, y en buena medida el maíz y trigo, se producen con niveles de productividad de los más altos del mundo, la productividad promedio en la industria es entre un 30% a 40% del nivel de productividad de las industrias de países como Estados Unidos o Alemania"*.

BRASIL

Con una superficie sembrada de unas 22 millones de hectáreas para 2009/10 (la mayor en América del Sur), Brasil es el segundo productor mundial de soja, el cuarto productor de harina y aceite de soja, y el segundo exportador de granos (USDA, 2010a).

Si bien Brasil produce soja desde principios del siglo XX, su expansión comienza a mediados de la década de los cincuenta, como un complemento en la rotación anual del cultivo de trigo que por esos años era fuertemente incentivado desde el gobierno. La buena adaptación del cultivo de soja a este sistema propició su consolidación como cultivo de exportación en la década de los setenta, de la mano de una creciente demanda en el mercado mundial y de la necesidad del país norteamericano de mejorar el saldo de la balanza comercial de pagos (Slechinger, 2008).

Durante la década de los ochenta la expansión se mantuvo (aunque a una tasa menor que en la década anterior) y en la década de los noventa se consolidó de la mano de las políticas de liberalización comercial, apertura de la economía, fomento de la inversión extranjera y promoción de la agricultura empresarial de orientación exportadora (Slechinger, 2008).

De este modo la superficie de soja trepó de 1,5 millones de hectáreas en 1970 a 9 millones en 1980, para alcanzar las más de 22 millones de hectáreas en la actualidad. La producción está concentrada en los estados del Sur y Centro del país: Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Paraná y Río Grande do Sul concentran 19 millones de hectáreas. La producción se complementa con superficies importantes de siembra en Minas Gerais al Sudeste, Bahía y Maranhao al Noreste y Pará en el Norte.

Una peculiaridad de la producción de soja en Brasil es que una proporción importante de la semilla sembrada es convencional. La soja transgénica todavía no había sido autorizada en Brasil cuando, en 1998, fue introducida ilegalmente desde Argentina. Su uso creció hasta que fue oficialmente autorizada en 2003 y desde entonces la soja RR se generalizó: en 2008 representaba 60% de la producción (Slechinger, 2008) y en 2010 alcanzó 75% ⁵¹.

51 AFP, en Portal 180, 22/2/2011, http://www.180.com.uy/articulo/17223_Plantacion-de-transgenicos-crecio-10-en-2010-a-nivel-mundial

Por lo demás, el complejo sojero brasileño presenta similares niveles de concentración a los de Argentina. En la fase agraria existen dos grandes zonas de producción de soja con niveles distintos de concentración. Por un lado, la región Sur (responsable del 32% de la soja producida en el país) está menos concentrada y con predominancia de la agricultura familiar, en la que los predios menores a 100 hectáreas ocupan el 50% del área cultivada, y las propiedades de más de 1000 hectáreas controlan sólo el 10% de la superficie (Schlesinger, 2008).

Pero la región Centro-Oeste presenta elevados niveles de concentración. En este territorio se ha registrado la mayor expansión del cultivo en los últimos años de la mano del avance del gran capital agrario y hoy representa más del 50% de la producción de soja de Brasil. Los predios inferiores a 100 hectáreas en esta zona representan 0,3% de la producción, mientras los grandes propietarios, mayores a 1000 hectáreas, controlan el 77% ⁵² (Schlesinger, 2008). Un caso emblemático es el del grupo *AMaggi*, del magnate Blairo Maggi, gobernador del Estado de Mato Grosso por el Partido Popular Socialista, que controla al menos 200 mil hectáreas de cultivos agrícolas, de las cuales 140 mil son de soja (Acción Ecológica, 2005).

El mercado del procesamiento y la comercialización está controlado por *Bunge*, *Cargill*, *ADM* y *Dreyfus* que compran cerca de 66% de la producción de granos. En 2005, estas transnacionales concentraron 61% de las exportaciones de granos, harina y aceite, y 59% de la molienda. La participación de estas cuatro firmas en el total de las exportaciones del país también es significativa: en 1999 fueron responsables del 3,9% de las exportaciones totales, ascendiendo a 6% en 2004 (Schlesinger, 2008).

Brasil es, además, el país sudamericano con mayor potencial de expansión de la producción de soja. Mientras se estima que la demanda mundial de granos, harinas y aceite de soja continuará incrementándose, Brasil dispone de unas 66 millones de hectáreas de bosques y vegetación en el *cerrado* ⁵³, con potencial de ser incorporadas a la producción agrícola. Como contraparte, Argentina podría aumentar su superficie sólo entre 5 y 6 millones de hectáreas (Acción Ecológica, 2005).

52 Esta diferencia en los tipos sociales responsables de la producción de soja en las distintas zonas de Brasil también repercute en la cantidad de empleo generado por la fase agraria. En 2002, mientras en la región Centro-Oeste un trabajador de la soja atendía 200 hectáreas, en la región sur, con predominancia de la agricultura familiar, un trabajador atendía 15 hectáreas o menos (Schlesinger, 2008). Sin embargo, es precisamente este tipo de producción, la familiar, la que más ha sido afectada por el avance de la soja y su proceso concentrador: entre 1985 y 1996 los predios sojeros de menos de 100 ha se redujeron en un 44,8%, al tiempo que los superiores a 1000 ha pasaron de controlar el 21,4% de la producción a controlar el 35% (Waterloo, s/f apud. Schlesinger, 2008). Como resultado, el avance de la soja en Brasil, de la mano de tecnologías intensivas en capital, ha contribuido a reducir el empleo generado en la agricultura. Si entre 1985 y 2004 la producción aumentó de 18 millones a 49 millones de toneladas, los empleos en el cultivo se redujeron de 1,6 millones a 335.000 (Schlesinger, 2008).

53 El *cerrado* es una formación fitogeográfica tipo sabana, que se extiende por Brasil, Paraguay y Bolivia, donde se lo denomina chaco. Presenta una enorme biodiversidad vegetal y animal hoy amenazada por el avance de la actividad humana (soja, ganadería, forestación, etc).

PARAGUAY

Paraguay es hoy el sexto productor y el cuarto exportador mundial de soja (USDA, 2010a). Su cultivo en el país tiene sus orígenes en 1970, con una producción que comenzó a crecer aceleradamente. También en este país la soja es el cultivo protagonista del proceso de modernización capitalista de la agricultura, con una primera oleada de "mecanización masiva" en la década de los setenta, y una segunda etapa de consolidación y profundización en la década de los noventa de la mano de la implementación de las políticas neoliberales (Palau, 2004, apud. Ortega y Villagra, 2008). Estos autores identifican una etapa de nuevo impulso a la expansión del agronegocio sojero en Paraguay a partir de 1999, con la introducción de semillas de soja transgénica RR en forma ilegal ⁵⁴. La generalización del uso de la soja RR, que ya en 2004 abarcaba el 90% de la superficie sembrada (Ortega y Villagra, 2008), forzó a las autoridades paraguayas a habilitar la comercialización del evento transgénico en 2005.

De este modo, Paraguay asumió el modelo de especialización agroexportadora con la soja como cultivo de cabecera, acompañando la tendencia de sus países vecinos. Si en 1975 se sembraban poco menos de 200 mil hectáreas, en 1998 ya se habían alcanzado 1 millón de hectáreas y en 2010 la superficie asciende a 2,6 millones de hectáreas. La sojización ha estructurado buena parte de la economía agropecuaria y nacional. Ocupa más del 50% de la superficie destinada a la agricultura que, en 2006, había alcanzado a 3,8 millones de hectáreas ⁵⁵. Así, se ha constituido como el principal rubro de exportación: representa 33% de las exportaciones de productos agropecuarios y 17% de las exportaciones totales del país en 2006 (MAG ⁵⁶, 2006).

La mayoría de la soja se exporta desde Paraguay como grano sin procesar. El 74,5% de la soja que se exportó en 2006 fue como grano y 23% se destinó a la reducida industria interna para la producción de aceite y harina. Los principales destinos del grano fueron la Unión Europea (60%) y Argentina (28%). El aceite de soja y la harina de soja son exportados fundamentalmente a los países andinos que se llevan 83% y 68% del total exportado respectivamente ⁵⁷.

54. Al igual que en Brasil, la soja RR fue introducida ilegalmente vía contrabando desde Argentina, país en el que está habilitada desde 1996.

55. También la superficie agrícola se ha expandido en Paraguay de la mano del avance de la soja. El país cuenta con 24 millones de hectáreas agrícolas, de las cuales, en 2000, se cultivaban con diversas actividades agrícolas 2,28 millones, y con soja 1,35 millones, es decir más del 50% (Souchaud, 2005). Ya en 2006 la agricultura extensiva ocupaba alrededor de 3,8 millones de hectáreas, de las cuales 2,2 millones estaban destinadas al cultivo de soja.

56. Ministerio de Agricultura y Ganadería de Paraguay (MAG, 2006).

57. Disponible en www.capeco.org.py

La peculiaridad de la expansión de la soja en Paraguay es su estrecha asociación con productores de origen brasileño, que paulatinamente se fueron instalando en la zona fronteriza, al este del país. Las principales zonas productoras del cultivo oleaginoso son los departamentos esteños de Alto Paraná, Itapúa, Canindeyú y Caaguazú, que acumulan el 81% de la superficie cultivada. En los últimos años el avance de la soja ha alcanzado importantes superficies de otros departamentos del este paraguayo como Caazapá, cuya superficie pasó de 22.000 hectáreas en 1996 a 135.000 en 2008.

La colonización brasileña de la zona este del país comienza en 1960, tras un acuerdo entre los gobiernos de las dictaduras de Paraguay y Brasil, cuyo objetivo era extender la población paraguaya hacia el este del país y poblar el espacio fronterizo entre ambos países ⁵⁸ (Souchaud, 2005). Dos sujetos sociales caracterizaron las migraciones brasileiras a la frontera con Paraguay: 1) inmigrantes pobres, provenientes de las zonas Norte y Nordeste de Brasil, desplazados por la falta de tierras y atraídos por la posibilidad de acceder a ella; 2) pequeños y medianos productores agrícolas, y grandes empresarios provenientes del Sur de Brasil (Riquelme, 2005) ⁵⁹.

El proceso de colonización implicó la subordinación de los campesinos paraguayos y los inmigrantes brasileños sin tierra a los empresarios capitalizados de Brasil, que rápidamente colonizaron el espacio fronterizo y ampliaron la frontera agrícola. Los inmigrantes brasileños sin tierra cumplían el rol de "abrir el frente de colonización" desmontando áreas que luego eran utilizadas por los empresarios para la producción de cultivos extensivos. Por su parte, los campesinos paraguayos sufrieron, y aún sufren, un proceso de expulsión a través de la venta y/o expulsión de tierras a las grandes empresas y terratenientes "brasiguayos" ⁶⁰ (Riquelme, 2005).

La consecuencia de este proceso es la consolidación de un espacio controlado casi en su totalidad por empresarios brasileños que se han especializado en el cultivo de soja a gran escala, y que han sido los propulsores de la modernización agrícola con orientación agroexportadora en Paraguay. La contracara de esta expansión ha sido la tendencia a la concentración de los recursos, el desplazamiento del campesinado y el consecuente despoblamiento rural. En el cultivo de soja, entre 1991 y 2002, fueron desplazadas el 10% de las explotaciones menores a 20 hectáreas (fundamentalmente campesinos).

58 Riquelme (2005) señala que la venta masiva de tierras que se dio en los años siguientes en la frontera se inscribe dentro del Tratado de Amistad y Cooperación, firmado en 1975 por los gobiernos de estos dos países. El tratado incluía, además de un plan de integración de los sistemas de transporte y comunicación de los dos países, un proyecto de poblamiento de la zona del Alto Paraná con 1.120.000 personas.

59 La información sobre la magnitud de la migración brasileña al Paraguay es contradictoria. Mientras los datos manejados por el Estado paraguayo (censos nacionales) mostraban que en 2002 los inmigrantes brasileños totalizaban 82 mil personas, la información del Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil indicaba un total de 350 mil. Riquelme (2005), tomando como base el Censo de Población y Vivienda de 2002, señala que la cantidad de personas que declararon hablar en portugués ascendía a 326 mil, siendo los departamentos fronterizos los que presentaron mayores guarismos (Alto Paraná, Amambay, Canindeyú).

60 Es el término utilizado para referirse a los colonos brasileños que se han instalado en la zona fronteriza del Este del Paraguay tras el proceso de inmigración descripto.

En ese período redujeron su participación en la superficie total de 9% a 3%, cuando en 2002 representaban alrededor de 45% de los productores de soja. Por su parte, las explotaciones de más de 1000 hectáreas, que representan alrededor del 1% de las explotaciones, pasaron de concentrar 16% a 21% de la superficie cultivada en esos 11 años (Foguel, 2005).

Un resultado de esto es que se ha agudizado el vaciamiento rural en Paraguay, una tendencia especialmente profunda en los estados fronterizos de Alto Paraná e Itapúa, que concentran la mitad de la soja cultivada en el país. Allí la población rural se redujo 25% y 22% respectivamente entre 1982 y 2002 (Ortega y Villagra, 2008).

El desplazamiento de los campesinos tiene como principal causa la compra de tierras por parte de los grandes empresarios. El dinamismo del mercado de tierras asociado a la expansión del agronegocio ha elevado sustantivamente los precios del recurso, haciendo su venta muy atractiva para campesinos y pequeños productores comúnmente endeudados y con bajos recursos. Esto se complementa con prácticas irregulares de asignación de tierras a productores sojeros por parte del Instituto Nacional de Desarrollo Rural y de la Tierra (INDERT), que han sido denunciadas por organizaciones campesinas (Rulli, 2007).

Esta realidad ha desencadenado movimientos de resistencia campesina al avance del agronegocio sojero y un fuerte estado de tensión en el campo paraguayo. El Frente Nacional en Defensa de la Soberanía y la Vida se declaró en 2004 en estado de movilización nacional en reclamo de medidas paliativas a la concentración y extranjerización de la tierra, entre otras. El levantamiento fue reprimido con un saldo de 3000 arrestados, 2000 causas abiertas, numerosos muertos y heridos y una creciente militarización del campo paraguayo (Rulli, 2007).

iii. Las causas de la sojización

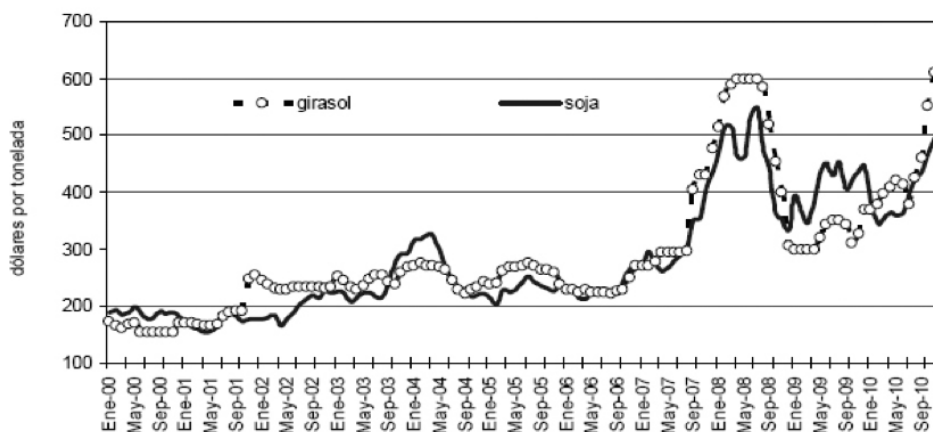
Como se ha señalado, el enorme dinamismo que viene caracterizando al complejo sojero a nivel mundial en las últimas décadas tiene su explicación en múltiples causas. El principal factor ha sido la tendencia casi permanente al alza de los precios tanto del grano de soja como de sus derivados, que se ha agudizado en la última década (Gráfico 3).

El incremento de precios está sustentado básicamente en una creciente demanda de grano de soja y sus derivados, que aumentó casi un 140% entre 1990/91 y 2006/07, pasando de 100 a 238 millones de toneladas, y continuó incrementándose en los últimos cinco años. Este dinamismo en la demanda se explica por el aumento sostenido de la producción intensiva de carne tanto en la Unión Europea como en China e India, que utilizan raciones a base de proteína vegetal (como la de soja) como principal insumo.

El dinamismo que ha adquirido la producción de agrocombustibles también incide en la demanda de grano de soja, tanto directa como indirectamente. Directamente porque la soja es un cultivo oleaginoso, a partir de cuyo aceite se puede obtener biodiesel, sustituto del gasoil ⁶¹, lo que incrementa la demanda de grano. Indirectamente porque la política promotora de la producción de etanol a partir de maíz en EE.UU., ha provocado el incremento de la superficie de este cultivo y desplazado a la soja, cuya producción se redujo entre las zafas 2006/07 y 2008/09, pero aumentó levemente y se estabilizó en los últimos dos años. Esto provoca no sólo una reducción de la oferta mundial, con la consiguiente posibilidad de incremento de los precios, sino una tendencia a la relocalización de la producción de la oleaginosa, afianzando su expansión en los países sudamericanos.

Un tercer elemento es la reciente afluencia de capitales financieros especulativos al sector agrícola, buscando aprovechar el escenario de alta rentabilidad que se ha configurado en esta rama de la economía. En particular, la inversión proveniente de capitales financieros ha sido responsable de la espectacular escalada de precios que tuvo lugar desde inicios de 2007 hasta mediados de 2008. Como contraparte, la actual crisis financiera internacional ha retraído significativamente estos capitales explicando, posiblemente, la brusca caída en los precios de los *commodities* agrícolas en el segundo semestre del año 2008 (Gráfico 3). No obstante, desde 2008 los precios han mostrado una tendencia al alza ubicándose a la fecha (marzo de 2011) en el entorno de los US\$ 466/tonelada (CBOT, 2011).

Gráfico 3. Evolución del precio FOB (puertos argentinos) de los granos oleaginosos en (US\$/toneladas)



Fuente: Souto, 2010.

61 De hecho en los últimos años se ha constatado una relación entre la evolución del precio del petróleo y del aceite de soja, como insumo para la producción de biodiesel (Villamil, com. pers., 2008).

A ello se suman aspectos que, sin incidir directamente sobre el precio, son determinantes para la expansión sojera en el mundo y en particular en Sudamérica. Por un lado se encuentra el factor tecnológico. Desde el complejo sojero, y en particular desde las empresas transnacionales vinculadas a la biotecnología y las semillas, se ha desarrollado el paquete tecnológico siembra directa-glifosato-soja RR, que por su bajo costo y fácil implementación ha permitido su adaptación a la región y su adopción generalizada en grandes escalas ⁶².

Estas características del paquete tecnológico se combinan con las condiciones favorables para la expansión del cultivo que ofrecen los países sudamericanos. Disponibilidad de recursos naturales de gran potencial agrícola y con posibilidades de expansión en superficie, tierra y mano de obra baratas, y una estabilidad institucional favorable al clima de negocios configuran a Sudamérica como un territorio más que propicio para la expansión del complejo sojero.

Finalmente hay que destacar el rol que cumple el ajustado funcionamiento del mercado de futuros regulado por la Bolsa de Valores de Chicago. El mercado de futuros es el mecanismo de transacciones más usado en el comercio mundial de soja. A diferencia de los otros dos mecanismos existentes en Chicago, el Efectivo y el Forward, el Mercado de Futuros permite tanto la venta a futuro ⁶³ de los granos (a un precio definido en el momento de realizar el contrato), así como numerosas transacciones de una misma partida de granos. Es decir que, a través de sucesivos contratos, una misma partida de granos puede ser comercializada "ficticiamente" varias veces en el mercado (a precios distintos cada una) hasta que se vence el plazo de entrega de la mercadería establecido en el primer contrato. En este momento la entrega debe hacerse efectiva, el último comprador debe hacerse de la partida de granos, y el último vendedor cobrar por su valor en Chicago, de acuerdo a lo establecido en el último contrato.

Este desfase entre el comercio real/material de la mercancía y su circulación en el mercado resulta ideal para los operadores de mercado. A la vez que otorga la posibilidad a los productores de soja de comercializar "a priori" sus cosechas y asegurarse un precio determinado, posibilita la operación de agentes especulativos (que no tienen ningún vínculo con la producción de soja), dispuestos a comprar y vender contratos de soja en busca de beneficios en las variaciones circunstanciales de los precios.

62. La tecnología de la siembra directa redujo los costos en combustibles y habilitó el cultivo en nuevas zonas que no podían ser cultivadas bajo el sistema convencional de laboreo del suelo. Por su parte, la combinación soja RR - Glifosato, facilitó el manejo homogéneo de las malezas en grandes extensiones de cultivos.

63. Implica que, por ejemplo la cosecha de una determinada zafra, supóngase 2011/12, puede ser vendida a un determinado precio a principios de 2011, cuando el cultivo no ha sido ni siquiera sembrado.

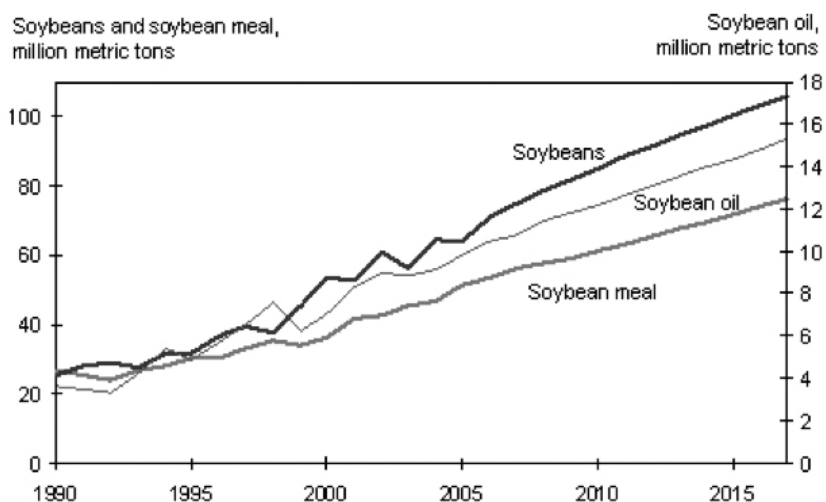
De esta forma, la Bolsa de Valores de Chicago asegura permanentemente su liquidez al punto que, en la actualidad, el volumen de transacciones en el mercado de futuros equivale a 25 veces la cosecha mundial (Villamil, com. pers., 2008).

Al mismo tiempo garantiza precios (y ganancias) tanto para productores como para operadores, contribuyendo a dinamizar el complejo sojero a nivel mundial. Como afirma Villamil (2008): "el CBOT ⁶⁴ ha sido una herramienta fundamental para el desarrollo del comercio y de la producción permitiendo el control del 'riesgo precio' y es una fuente de información de precios confiable y transparente".

iv. Perspectivas en el complejo sojero

Más allá de las variaciones circunstanciales de los precios, que pueden incidir sobre el área sembrada y la producción de soja, existen algunos elementos de prospección que permiten pronosticar que probablemente la superficie sembrada de soja, la producción de aceite y la de harina se incrementen en los próximos años (Gráfico 4).

Gráfico 4. Evolución y proyección de las exportaciones de grano, harina y aceite de soja



Nota: Soybeans: granos de soja; meal: harina; oil: aceite.

Fuente: USDA, 2008.

64 Chicago Board of Trade o Mercado de Valores de Chicago en su traducción al español.

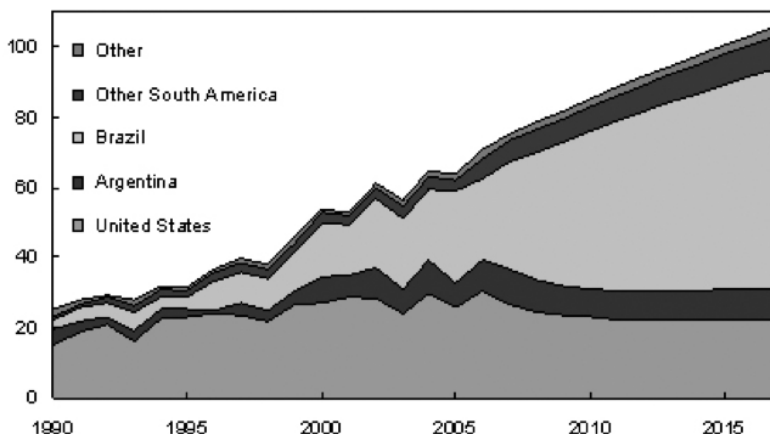
Por el lado de la demanda, es esperable que se mantenga el consumo de harinas de soja por parte de la Unión Europea, China e India, de la mano del uso creciente de raciones (a base de este derivado de la soja) destinada a la ganadería intensiva. De acuerdo a las proyecciones del USDA (2008) esto desencadenará mayores importaciones de grano para procesar de parte de China ⁶⁵ y de harina de soja por parte de la Unión Europea.

Esto se complementa con la demanda creciente que tendrá, según vaticina el USDA, el aceite de soja para consumo humano y para la obtención de biodiesel. Se estima que las importaciones de este producto pasarán de 12 a 15 millones de toneladas métricas en 2017. Los principales dinamizadores de este incremento serán China e India, aunque se sumarían países del norte de África y de Latinoamérica, con un creciente consumo humano de aceite de soja (USDA, 2008).

El incremento de la demanda de grano de soja y sus derivados promoverá un significativo aumento de su producción. Las proyecciones indican que la producción y exportación de granos tendrá su mayor aumento en Brasil, que para 2017 alcanzaría las 31 millones de hectáreas, su producción pasaría de 70 a 90 millones de toneladas métricas pasando de representar el 27% al 34% de las exportaciones mundiales (Gráfico 5).

Gráfico 5. Evolución y proyección de las exportaciones de soja por país

Million metric tons

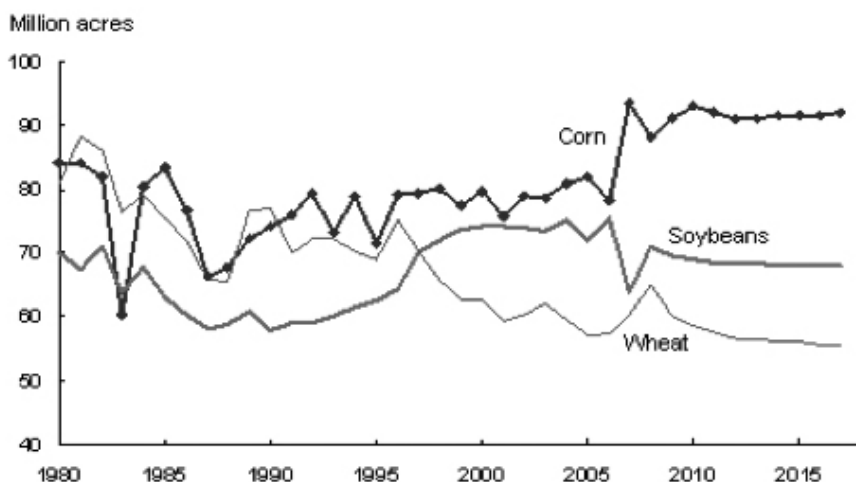


Fuente: USDA, 2008.

⁶⁵ Esto se debe a que China presenta una capacidad limitada para la producción de grano, debido a razones agroecológicas, pero una creciente capacidad de molienda.

Dos razones explican las mayores posibilidades de expansión del cultivo de soja en Brasil. Por un lado, la reducción de la producción de soja en EE.UU. que, como ya fue mencionado, no incrementará la superficie de soja, e incluso la reducirá levemente a costas de un incremento en la producción de maíz para la obtención de etanol (Gráfico 6). Por otro, las posibilidades limitadas de expansión del cultivo de soja en el otro gran productor del continente, Argentina. Mientras Brasil cuenta con alrededor de 60 millones de hectáreas "colonizables", Argentina sólo tiene 5 o 6 millones de hectáreas (Acción Ecológica, 2005).

Gráfico 6. Evolución y proyección de las superficies de maíz (corn), trigo (wheat) y soja (soybean) en EE.UU.



Fuente: USDA, 2008.

Las proyecciones del USDA también indican que la producción de aceite y harina de soja acompañarán el aumento de la demanda. La mayor capacidad instalada de procesamiento de soja en Argentina consolidaría a las exportaciones provenientes de ese país como las más importantes en el comercio internacional (USDA, 2008). Brasil continuaría incrementando la producción de estos derivados y, aunque está destinando importantes cantidades al mercado interno, mantendría un importante protagonismo en el mercado internacional, ubicándose como segundo exportador mundial.

3 DESCRIPCIÓN DEL COMPLEJO EN URUGUAY

A. DATOS GENERALES DE LAS FASES DEL COMPLEJO

El complejo sojero ha experimentado un gran crecimiento, acompañando y dinamizando la tendencia que se registra a nivel general en el sector agropecuario. Entre 2000 y 2009 el Valor Bruto de Producción Agropecuario (VBP) creció 150% (en US\$ corrientes), mientras el VBP de los granos lo hizo a razón de 800%. La soja es el cultivo que explica buena parte de este crecimiento ya que, a 2009, representaba 40% del VBP de la agricultura extensiva de secano (DIEA, 2010c). En un crecimiento sin precedentes, sus exportaciones pasaron de US\$ 1,6 millones en 2001 a US\$ 700 millones en 2010, ubicándolo como el segundo rubro más importante entre las exportaciones de origen agroindustrial (Durán Fernández, 2010).

Cualquier complejo agroindustrial presenta, en líneas generales, cuatro grandes fases o etapas: 1) la fase pre-agrícola encargada de la producción y provisión de insumos⁶⁶ para la producción agraria; 2) la fase agrícola o primaria (producción de granos en el caso de la soja); 3) la fase industrial o de procesamiento de la materia prima; y 4) la fase de acopio y comercialización/exportación.

En Uruguay las fases del complejo de la soja de mayor desarrollo son la agrícola y la de acopio y exportación. En la fase pre-agrícola se importan la gran mayoría de los insumos necesarios para la producción, que son comercializados por un conjunto de agentes proveedores⁶⁷. La fase industrial es marginal y absorbe tan sólo 5% de la producción de granos; y es por eso que Uruguay también debe importar derivados de soja para satisfacer las demandas del mercado interno.

i Fase Pre-Agrícola

Prácticamente toda la producción agropecuaria de Uruguay depende de la importación de insumos y equipos, necesarios para desarrollar los procesos productivos. La intensificación productiva que atraviesa la agricultura extensiva, de la que la soja es la principal responsable, no ha hecho más que incrementar el uso y la importación de estos bienes. Esta tendencia se enmarca en los cambios tecnológicos asociados a la revolución verde: uso creciente de insumos externos, incremento de la escala productiva y mayor uso de capital en detrimento del trabajo, entre otros.

66 En el caso de los cultivos agrícolas se trata de fertilizantes, herbicidas, plaguicidas, fungicidas, semillas, combustible, maquinaria, etc.

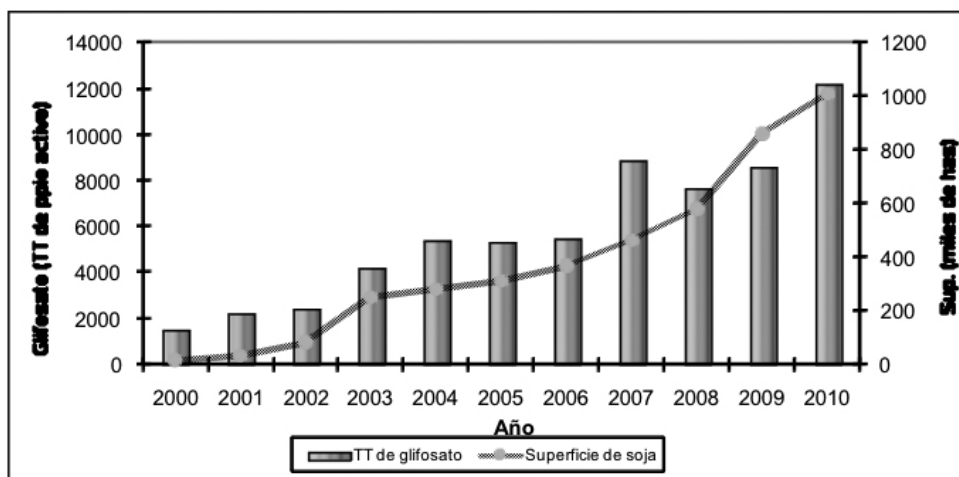
67 En el apartado a continuación de este capítulo se presenta una descripción detallada de los actores/empresas que operan en cada una de las fases presentes en Uruguay.

De este modo, entre 2003 y 2010 las importaciones de herbicidas aumentaron 120% y las de insecticidas se duplicaron. Si se toma en cuenta el total de productos utilizados para el control de plagas, enfermedades y malezas, las importaciones de sustancias activas más que se duplicaron entre 2001 y 2010 (DGSSAA ⁶⁸, 2010).

La tendencia es similar para el caso específico de los principales biocidas utilizados en soja. Así, puede notarse una estrecha asociación entre las importaciones de glifosato (herbicida al cual la soja transgénica es resistente) y la superficie sembrada de soja (Gráfico 7). Lo mismo sucedió con los principales plaguicidas (endosulfán, clorpirifós y cipermetrina), cuyas importaciones pasaron de 40 toneladas en 2000/01 a 820 toneladas en 2009/10.

En el caso particular del glifosato, partiendo de las dosis más frecuentes utilizadas en el cultivo de soja ⁶⁹, en la zafra 2010 se habrían utilizado 6,8 millones de litros, equivalentes al 43% del total importado de este herbicida en ese año (15,7 millones de litros).

Gráfico 7. Evolución de las importaciones de principio activo de glifosato y del área sembrada de soja



Fuente: DIEA y DGSA.

68 Dirección General de Servicios Agrícolas, dependencia del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP).

69 Corresponde a tres aplicaciones de 3 lts/ha cada una en soja de primera, dos antes de la siembra (preparación de la chacra) y una en post-emergencia; y una aplicación post-emergencia de 3 lts/ha en soja de segunda (Vidal, R. Com. pers., 2011).

Respecto al uso de insecticidas hay que señalar tres tendencias que se han procesado en los últimos años y que tuvieron su correlato en la evolución de sus importaciones. En primer lugar la restricción en el uso de endosulfán a partir de una normativa dispuesta por el MGAP ⁷⁰, y su sustitución por el uso de neonicotinoides y piretroides como el Engeo u otras formulaciones comerciales similares (mezcla de los principios activos Thiametoxan y Lambdacihalotrina) para el control de chinches. El correlato de esto fue la reducción drástica de las importaciones de endosulfán en 2005 y 2006, un incremento en 2007 y 2008, y una nueva reducción en 2009 y 2010. En segundo lugar la reducción transitoria en el uso de clorpirifós, cuyas importaciones caen significativamente en 2006/07, al ser sustituido por insecticidas reguladores del crecimiento, y crecen nuevamente desde 2007/08 a partir de su uso para el control de nuevas plagas en la soja, como la arañuela y las langostas. Finalmente, la tendencia a la sustitución del uso de piretroides por insecticidas reguladores del crecimiento para el control de lagartas defoliadoras (Castiglioni, com. pers., 2011).

Las importaciones de fertilizantes y equipos también están asociadas con el avance de la agricultura. Las importaciones de fosfato de amonio entre 2006 y 2010 se sextuplicaron y las de fosfato monoamónico se triplicaron (Urunet, 2011). En el caso de la maquinaria, puntualmente los tractores, la cantidad de unidades importadas aumentó 346% en los últimos cinco años, lo que significó casi sextuplicar el valor de las importaciones (Urunet, 2011). Si bien resulta difícil conocer la proporción de estas importaciones que se destinan a la agricultura extensiva y en particular al cultivo de soja, es posible inferir que, dadas las características del modelo tecnológico predominante, el avance de la soja ha incrementado sustancialmente el uso de insumos y maquinarias, y por tanto dinamizado sus importaciones.

A su vez esta tendencia se registra en un mercado de importaciones fuertemente controlado por unas pocas empresas, nacionales y transnacionales, que son las principales beneficiadas por el incremento en la demanda de insumos para la producción agrícola. En 2010, cinco empresas (*Agroterra, Rutilan, Maccio, Saudu y Agritec*) concentraron 65% de las importaciones de herbicidas; otras tres (*ISUSA, Maccio y Nidera*) son las responsables de 73% de las importaciones de urea, fosfato diamónico y fosfato monoamónico; finalmente otras cinco (*Interagrovial, Corporación de Maquinaria, Mayfer, Compañía Uruguaya de Motores y Seralim*) importaron 70% de los tractores (Urunet, 2011).

70 En noviembre de 2007, una resolución del MGAP restringió el uso de insecticidas formulados a base de endosulfán a partir de tres disposiciones: su uso debe ser exclusivo para el control de chinches en soja, las aplicaciones no pueden exceder los 0,5 kg/ha/año de ingrediente activo, las aplicaciones aéreas no pueden realizarse a menos de 100 mts de corrientes o fuentes de agua y las terrestres no pueden efectuarse a menos de 50 mts de corrientes de agua y 100 mts de fuentes de agua. Complementariamente en enero de 2011 una nueva resolución del MGAP extendió la exigencia del uso de receta profesional a los insecticidas formulados a base de endosulfán.

Un 99% de la semilla utilizada en la producción es soja transgénica RR, liberada en el país en 1996 ⁷¹. Este transgénico, desarrollado por la transnacional *Monsanto*, consiste en la incorporación a la semilla de soja del gen de una bacteria del suelo (*Agrobacterium sp.*) que tiene la cualidad de sintetizar una enzima que escapa a la acción del herbicida total glifosato (Blum et. al, 2008a).

Las semillas utilizadas en Uruguay son desarrolladas principalmente en Argentina, ya que no existe un programa de mejoramiento genético de soja nacional. Lo más usual es importar cultivares desde el exterior y probar su comportamiento en el país. Al momento de la siembra el agricultor elige entre utilizar semillas que guardó de la zafra anterior (producida por él) o por comprarlas a un distribuidor nacional. Según el Instituto Nacional de Semillas (INASE) en 2009 se utilizaron 70.700 toneladas de semilla de soja, de las cuales se importaron 22.000 toneladas (principalmente de Argentina) ⁷², de lo cual se deduce que ese año habrían sido guardadas por los productores unas 48.700 toneladas. Es decir que las semillas importadas en 2009 representaron 30% del total utilizado, siendo que en 2008 alcanzaron 37%.

Por otra parte, a partir de 2009 algunas empresas comenzaron a sembrar soja transgénica con destino a la exportación de semilla. En noviembre de 2010 una serie de resoluciones del Gabinete Nacional de Bioseguridad (GNB) ⁷³, autorizaron la siembra de los eventos transgénicos de soja A2704-12 ⁷⁴, MON89788 ⁷⁵ y MON89788xMON87701 (también desarrollado por Monsanto), con destino a la exportación de semilla. A las empresas *Hinkely SA* y *SINALOD SA* (antes *Semillas Uruguay SA*) el organismo les renovó las autorizaciones otorgadas a finales de 2009, a la vez que otorgó nuevas autorizaciones a las empresas *Monsanto Uruguay SA* y *Reylman SA*, abarcando un total de 2700 hectáreas autorizadas para la siembra de soja transgénica destinadas a la obtención de semillas para la exportación. El proceso de habilitación generó una fuerte polémica, ya que en el marco del Comité para la Gestión del Riesgo (que funciona en la órbita del GNB) las delegaciones de la Dirección Nacional del Medio Ambiente (DINAMA) y la Universidad de la República objetaron las habilitaciones

71 El evento GTS 40-3-2 fue liberado el 2 de octubre de 1996 por resolución de la Dirección de Servicios de Protección Agrícola del MGAP (DINAMA, 2006). Dicha liberación se realizó sin ningún tipo de estudio de impacto ambiental previo. En Estados Unidos, primer país donde el evento fue liberado, se habilitó en 1995, en Argentina en 1996, en Brasil en 2003 (antes se sembraba ilegalmente introduciendo semillas desde Argentina), y en Bolivia y Paraguay en 2005 (antes también se sembraba ilegalmente); en Venezuela y otros países no está habilitada.

72 Tomado de www.inase.org.uy

73 Este organismo está integrado por los Ministros de Ganadería, Agricultura y Pesca; Salud Pública; Economía y Finanzas; Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente; Relaciones Exteriores; Industria, Energía y Minería. De acuerdo al decreto 280/009 "Este Gabinete será el órgano que autorizará, luego del trámite correspondiente, las nuevas solicitudes vinculadas a los vegetales y sus partes genéticamente modificados que ingresan al país y el que definirá los lineamientos de la política nacional de bioseguridad de vegetales y sus partes genéticamente modificados (...)".

74 Se trata de un evento desarrollado por la transnacional Bayer, resistente al herbicida Glufosinato de Amonio.

75 Desarrollado por Monsanto, resistente al herbicida glifosato.

otorgadas en 2009 porque no contaban con evaluaciones de impacto ambiental previas y representaban, por la superficie de siembra autorizada, una liberación de los eventos al medio ambiente.

Con respecto a las importaciones de semilla para cultivo, en 2010 alcanzaron los US\$ 12,6 millones. Ese año los cuatro principales importadores concentraron el 88% del mercado; se trata de *Nidera Uruguay* con US\$ 6 millones (49% del total), *Crop Uruguay (Cargill)* con US\$ 2 millones (16,5%), *Fadinur*, con US\$ 1,5 millones (12%) y *Barraca Erro* con US\$ 1,3 millones (10,8%) ⁷⁶. Las habilitaciones para la siembra de soja con destino a la obtención de semillas para exportación crearon un nuevo mercado: el de importación de semillas para semillero que, según estimaciones de los autores, totalizarían las 118 toneladas importadas, por un total de US\$ 500.000, con un promedio de US\$ 4200 por tonelada, y está liderado por las empresas Hinkely, Reylan y Sinalod. Otros importadores que se destacan son *Barraca Erro*, *INIA* y *Wrightson Pas* (Urunet, 2011).

Las variedades de soja registradas en URUPOV ⁷⁷ ascienden a 61 y representan la amplia mayoría de las registradas en este organismo (las otras dos especies con variedades registradas son trigo con 14 y cebada con 3). *Nidera* y *Crop* importan las semillas desarrolladas por *Nidera Argentina*, mientras que *Barraca Erro* importa con exclusividad las semillas mejoradas por *Don Mario (semillero argentino)* ⁷⁸.

ii Fase Agrícola

La producción de soja en Uruguay creció de manera exponencial. Pasó de 10.000 hectáreas en la zafra 2000/01 a una intención de siembra de 1.000.000 hectáreas en la zafra 2010/11, lo que representaría el 85% del área de cultivos de verano. En la zafra 2009/10 la superficie ascendió a 860.000 hectáreas y la producción total alcanzó 1.800.000 toneladas, con un rendimiento de 2.105 kg/hectárea sembrada mostrando cierto incremento en el rendimiento respecto a la zafra anterior (1.600 kg/ha).

En las últimas ocho zafas el rendimiento promedio no superó los 2.000 kg/ha (oscilando entre los 1.600 y 2.300 kg/ha), lo que mostró una brecha considerable con los rendimientos experimentales y con las zonas productoras de EE.UU., Argentina y Brasil ⁷⁹.

⁷⁶ Fadinur recién se consolida como uno de los principales exportadores en 2010. En 2008, Nidera, Crop y Erro, controlaron el 75% de las importaciones y en 2007 el 70%.

⁷⁷ Asociación Civil Uruguayaya para la Protección de los Obtentores Vegetales.

⁷⁸ También importan y distribuyen semillas de soja Wrighton Pas que trae semillas de Santa Rosa-Argentina; La Tijereta (Seminium Uruguay S.A.) que trae de su casa matriz en Argentina; Fadisol, Calmer, Calprose y ADP que importan de la semillerista Argentina Relmo, entre otras empresas (tomado de www.urupov.org.uy).

⁷⁹ Según FAOSTAT, entre los años 2001 y 2009 los rendimientos en USA oscilaron entre los 2300 y los 2900 kg/ha, en Argentina entre los 1850 y los 2970 kg/ha y en Brasil entre los 2200 y los 2800 kg/ha.

Al igual que el resto de la agricultura extensiva de secano, el cultivo de soja se ubica principalmente en el litoral oeste (zona típicamente agrícola) aunque avanza en otras zonas donde la agricultura siempre fue marginal (centro, noreste y sur del país).

Este avance de la producción de soja es parte fundamental de un proceso que ha modificado sustancialmente la dinámica de la agricultura extensiva. Entre 2001 y 2010, cambió el peso relativo de los cultivos de verano respecto a los de invierno. Si bien ambos han crecido notoriamente en superficie, los cultivos de verano lo han hecho a una tasa mayor, modificando la relación histórica en la que predominaban los de invierno ⁸⁰.

Este incremento estuvo asociado a una mayor intensidad en el uso del suelo. La superficie utilizada bajo doble cultivo ha aumentado, lo que puede comprobarse a través del desfase entre la superficie total sembrada y la de chacra ⁸¹. En la zafra 2009/10 la primera fue de 3,3 millones de hectáreas y la segunda de 1,1 millones de hectáreas, llevando el índice de intensidad agrícola ⁸² a 1,56 cuando en 2000/01 era de 1 (DIEA, 2010a).

Las formas de tenencia y control de la tierra también han variado de manera importante. La modalidad de arrendamiento se ha convertido en la principal forma de control de la tierra desplazando a la modalidad históricamente predominante, la propiedad. Hoy en día, las dos terceras partes de la superficie agrícola son cultivadas en tierras ajenas (arrendamiento y medianería), siendo que el arrendamiento representa el 54% de la superficie agrícola (DIEA, 2010a). En 2008, el 77% de los contratos de arrendamiento se realizaban por un plazo menor a tres años (DIEA, 2008).

Todos estos cambios han sido dinamizados fundamentalmente por el arribo de nuevos actores empresariales a la agricultura uruguaya, en general de procedencia argentina. En base a la tipología de Arbeletche y Carballo (2006), se puede decir que estos "nuevos agricultores" se han convertido en los principales protagonistas del reimpulso que ha tomado la concentración de la tierra, seña característica de la agricultura y el campo uruguayo.

Así, entre 2000 y 2009, los "nuevos agricultores" pasaron de no existir a representar el 15% de los productores y a controlar el 57% de la superficie de cultivos agrícolas.

80 En la zafra 2000/01 se sembraron cerca de 200.000 hectáreas de cultivos de invierno (trigo y cebada principalmente) y unas 160.000 hectáreas de cultivos de verano. Mientras, en la zafra de verano 2009/10 se sembraron 1.000.500 ha y en la última de invierno de invierno (2010) 590.000 hectáreas (DIEA, 2010).

81 La superficie total es el resultado de la suma del área de cultivos de verano y el área de cultivos de invierno. La superficie de chacra es la superficie en la que se realizó agricultura, para su cálculo se contabilizan una sola vez aquellas chacras en las que, en una misma zafra, se sembró un cultivo de invierno y uno de verano.

82 El índice de intensidad agrícola es el resultado del cociente entre la superficie total y la superficie de chacra.

Su principal rubro es el cultivo de soja, en el que controlan la mayor parte de la superficie, de modo que en 2009, el 1% de los agricultores (12 empresas) controlaba el 35% de la superficie (Arbeletche y Gutiérrez, 2009). En la tipología reseñada estos productores son catalogados como "gerenciadores agrícolas" y se estima que son fundamentalmente argentinos que controlan en total cerca de 350 mil hectáreas. Las principales empresas son *El Tejar*, *ADP*, *Cosechas del Uruguay*, *MSU*, *Garmet*.

Estos cambios han provocado la consolidación de una estructura agraria en la agricultura extensiva caracterizada por el peso creciente, en número y superficie, de la gran agricultura empresarial. Los agricultores familiares, un sujeto social típico del campo uruguayo, tienen un escaso peso numérico (37%) y uno menor aún en superficie controlada (5,8% de la superficie agrícola). Mientras, entre los "nuevos agricultores" y los agricultores tradicionales grandes/empresariales controlan el 68% de la superficie y representan el 23% de los productores (Arbeletche y Gutiérrez, 2010).

iii Fase Industrial

La industrialización de la producción de soja nacional es marginal. En 2008 se industrializó solamente 5%, alrededor de 7% se destinó al uso como semilla y 88% se exportó como grano (Arbeletche et. al., 2008).

El principal producto industrial es el aceite, del que se obtiene harina como coproducto (utilizada para la elaboración de raciones animales) y biodiesel como derivado. Existen dos tecnologías para el procesamiento de la soja: la extracción de aceite por solventes químicos y la extracción por prensado.

En 2008, el aceite de soja representaba el 36% del consumo nacional. El más consumido es el de girasol, que representa el 53% del consumo, mientras el consumo de aceite de maíz es marginal (11%). La producción nacional de aceites aporta el 44% del consumo interno, el resto es cubierto con importaciones desde Argentina (35%) y Brasil (21%) (DNI⁸³, 2008).

Las dos empresas más destacadas en la producción de aceite a partir de soja son *COUSA*, que procesa la mayor parte de la soja y controla el 90% de la producción de aceites, y *Mundirel*.

En la industria racionera se destaca *Molino San José*, propiedad de *COUSA*, que controla la mayor parte del mercado de raciones para animales. Existen también pequeñas empresas que procesan soja bajo la tecnología de extracción de aceite por prensado.

83 Dirección Nacional de Industrias, Ministerio de Industria, Energía y Minería (www.miem.gub.uy).

Este mecanismo, menos eficiente que la extracción por solventes, permite la obtención de coproductos (expeller con los que se realizan raciones) de mayor calidad. En estas empresas la venta de expeller y raciones suele ser la principal fuente de ingresos por lo que están fuertemente vinculadas con los rubros de producción animal (avicultura, lechería y ganadería). En menor medida, algunas de estas empresas, como *BIOGRAN* y *Mundirel*, se dedican a la producción de biodiesel a partir del aceite crudo de soja.

La producción de biodiesel es un destino incipiente del aceite de soja en Uruguay y seguramente se dinamizará a instancias de la nueva ley de agrocombustibles, aprobada a fines de 2007. El nuevo marco legal establece que a partir de 2012 será obligatoria la inclusión de al menos 5% de biodiesel en el gasoil. Esto requerirá una producción de 45.000 toneladas anuales de aceite, cifra que triplica el consumo actual de aceite comestible, y que equivale a unas 130.000 hectáreas de soja.

iv Fase de acopio

El 88% de la producción de soja se exporta como grano. El principal puerto de salida es el de Nueva Palmira (Colonia), por el que transita el 94% del grano. El 6% restante es exportado a través del puerto de Montevideo.

En Nueva Palmira, la soja se exporta desde dos terminales portuarias: una es propiedad de la Corporación Navíos SA, y la otra, propiedad de la Administración Nacional de Puertos (ANP), controlada por la empresa Terminales Graneleras del Uruguay (TGU) desde 1999. De la soja exportada desde Nueva Palmira en el año 2010, el 90% salió de Navíos y el 10% de TGU (ANP, 2011).

Al igual que las demás fases del complejo sojero, el negocio del acopio está fuertemente concentrado y transnacionalizado. Las seis mayores firmas exportadoras en 2010 acumularon 70% del volumen de la soja comercializada (Cuadro 5); de ellas sólo *Barraca Erro*, la principal exportadora, controla 18%. Las transnacionales *Cargill* (a través de su subsidiaria Crop Uruguay), Louis Dreyfus (LCD) y ADM, son importantes actores en este negocio y están presentes entre los primeros 11 exportadores. Entre los principales exportadores aparece un nuevo actor en el complejo sojero, la empresa *CEREOL Uruguay*, que controla 10% de las exportaciones de soja.

Complementariamente, en 2010 figuran las primeras exportaciones de semilla de soja transgénica, a cargo de las empresas *Hinkely SA* y *SINALOD SA*, totalizando un total de 3.000 toneladas por US\$ 4,3 millones, a las que en 2011 se sumarán las nuevas empresas autorizadas mencionadas anteriormente.

Cuadro 5. Empresas exportadoras de soja en 2010

GRANOS			
Empresa	TON	FOB US\$	%
BARRACA ERRO	373.963	132.427.540	18,9
CROP URUGUAY	212.227	77.051.147	11,0
GARMET	201.091	72.949.065	10,4
CEREOL URUGUAY	191.633	68.944.190	9,8
LDC URUGUAY	191.811	68.012.732	9,7
ADP	173.774	61.425.193	8,8
ADM	131.189	45.737.540	6,5
KILAFEN	109.138	38.607.165	5,5
AGROTERRA	89.067	31.756.348	4,5
COPAGRAN	86.719	31.344.216	4,5
EVERA	31.986	12.332.318	1,8
COSECHAS DE URUGUAY	30.538	10.015.251	1,4
CUYLER	27.125	9.684.734	1,4
TAFILAR	24.918	8.824.022	1,3
OTRAS	99.248	32.110.506	4,6
TOTAL	1.974.428	701.221.966	100,0

Fuente: Urunet, 2011.

La producción de soja tiene como principal destino el abastecimiento de la industria sojera de China, que en 2010 absorbió 73% de las exportaciones; le siguen en importancia destinos europeos (Holanda, Alemania, Rusia y Portugal) con 14%. En estos mercados el grano de soja se utiliza para la elaboración de raciones para la producción intensiva de ganado aviar, porcino y vacuno (Souto, 2010).

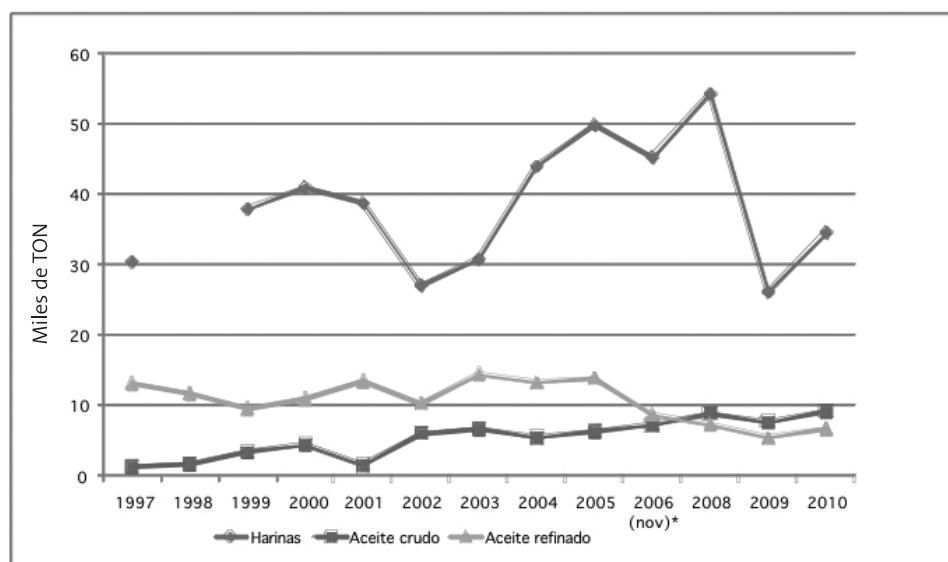
v Balanza Comercial

La balanza comercial del cultivo y sus derivados evidencia una clara especialización exportadora sin más valor agregado que el flete y el acopio. Si bien, como se mencionó, el incremento de la producción se acompañó con un incremento significativo en las exportaciones, debido al casi nulo procesamiento de grano de soja, Uruguay debe importar derivados de la soja.

Al menos desde 1997 hasta 2008 las importaciones de derivados de soja mantuvieron una tendencia creciente (Gráfico 8), lo que se registra marcadamente en el aceite crudo

y las harinas. En este último caso se registra una drástica reducción en 2009 y un nuevo crecimiento en 2010, mientras las importaciones de aceites parecen estabilizarse en los últimos dos años. En 2010 se importaron US\$ 28,8 millones en derivados (harinas y aceite); correspondientes a 9.200 toneladas de aceite crudo (US\$ 8,1 millones), 6.700 toneladas de aceite refinado (US\$ 8,4 millones) y 34.600 toneladas de harina (US\$ 12,3 millones) (Urunet, 2011).

Gráfico 8. Evolución de las importaciones de derivados de oleaginosas (en miles de toneladas)



Fuente: Elaborado en base a OPYPA (2006) y Urunet (2011).

Hay que destacar que en Uruguay se producen granos suficientes como para cubrir la demanda interna de derivados. El grano necesario para producir el volumen de aceite y harinas importados equivale aproximadamente a unas 129.000 toneladas⁸⁴. Mientras que 56% de la demanda interna de aceites, y buena parte de la de harinas, dependen de las importaciones, Uruguay exporta 1.900.000 toneladas.

⁸⁴ Estimaciones realizadas tomando en cuenta las importaciones del año 2010 (16.000 toneladas de aceite refinado y crudo y 34.600 toneladas de harinas). La conversión se hizo invirtiendo la operación de los índices de conversión ya presentados. Se supuso que la conversión aceite crudo/grano es igual a la de aceite refinado/grano.

El complejo sojero también es, como la gran mayoría de las actividades agropecuarias, dependiente de la importación de la gran parte de los insumos necesarios para la fase agrícola. Buena parte de la semilla utilizada en la siembra es importada, fundamentalmente desde Argentina; el resto es "semilla propia", guardada por los agricultores de un año a otro. Así, la dependencia de las importaciones de semilla, biocidas, fertilizantes y equipos se incrementa de la mano del aumento de la superficie sembrada (ver descripción de la fase pre-agrícola).

En síntesis, es un complejo agroindustrial que tiene una débil fase industrial y una orientación casi exclusiva hacia la exportación, con presencia de multinacionales que aseguran el acceso a los mercados exportadores, expuesto a las variaciones circunstanciales de los precios de su único producto de exportación (el grano) y crecientemente dependiente de la importación de insumos y equipos a medida que avanza la superficie sembrada del cultivo.

B. LOS ACTORES Y SU "MODUS OPERANDI" EN LAS DISTINTAS FASES

A nivel nacional el agronegocio sojero presenta muchas de las características que lo definen a nivel global: concentración de la producción, presencia de transnacionales, orientación agro-exportadora, alta utilización de insumos externos (semilla transgénica, biocidas, siembra directa) y escaso uso de trabajo humano. Este panorama está dominado por pocas empresas nacionales, argentinas o transnacionales según las fases (de insumos, primaria y de acopio-exportación), incluso con actores operando en varias fases simultáneas.

i Los proveedores de insumos (fase pre-agrícola)

La fase pre-agrícola es la encargada de suministrarle a los agricultores sojeros los insumos necesarios para la producción. El relacionamiento entre estas dos fases puede ser a través de la venta directa de los insumos, el financiamiento contra cosecha del producto o incluso asociaciones productivas donde se comparten riesgos y beneficios. Es así que algunos grandes proveedores operan también como financiadores de la actividad agrícola.

Existe una importante concentración. Se estima que en la zafra 2007/08 el 80% del área fue abastecida por el 20% de los proveedores (Clasadonte, 2008). Se trata de empresas uruguayas o extranjeras que importan distintos insumos (fertilizantes, biocidas, semillas, maquinaria) para la producción agropecuaria en general y la soja en particular. Algunas de las más destacadas como proveedoras de insumos son *Barraca Erro*, *COPAGRAN*, *Nidera*, *Crop*, *ISUSA*, *Fadisol* y *Macció*. De ellas, *Barraca Erro* y *Crop* tienen una considerable presencia en la fase de acopio y exportación.

BARRACA ERRO ⁸⁵

Barraca Erro SA, fundada en 1967, es una de las principales empresas que operan en el agronegocio sojero. Tiene unos 200 empleados y se dedica a la provisión de insumos, exportación de granos, asesoramiento técnico, elaboración de raciones para animales y siembra de cultivos (asociada con otras empresas) a través de *Villa Trigo*. Con esta empresa sembró 14.000 hectáreas en 2004 y estuvo vinculada, vía financiamiento y comercialización, a otras 80.000 hectáreas.

Es una de las accionistas de *Terminales Graneleras del Uruguay (TGU)*. Tiene un acuerdo con *Don Mario y Monsanto* que le otorga exclusividad en Uruguay para el manejo de la semilla de soja de *Don Mario*, controlando un cuarto de la importación de semillas. Es importador y distribuidor de maquinaria *Case* y *New Holland* y de varias marcas argentinas, controlando en 2004 el 42% del mercado de cosechadoras y el 35% del de tractores. Ese año facturó US\$ 70 millones.

Cuenta desde 1998 (asociada con la transnacional *Ralston Purina* de Estados Unidos) con una planta elaboradora de alimentos balanceados para pequeños y grandes animales, con una capacidad de procesamiento de 480 toneladas/día que se destinan a la exportación. También una planta de secado de maíz en espiga, otra para el desactivado de soja, y una para el prensado y extracción de aceite de soja y girasol.

Posee una gran capacidad de acopio de grano, que le permitió posicionarse como el principal exportador de soja en Uruguay desde la zafra 2005/06 en adelante con US\$ 35,5 millones en 2006 (25% del mercado) para 160.000 toneladas, US\$ 49,2 millones en 2007 (23,5% del mercado) para 172.000 toneladas y US\$ 64,1 millones a octubre de 2008 (21% del mercado) para 153.000 toneladas; y US\$ 132 millones en 2010 para 373.900 toneladas ⁸⁶. *Barraca Erro*, además de constituir el mayor exportador de granos oleaginosos, es la tercera mayor empresa exportadora de Uruguay, después de *Conaprole* y *Forestal Oriental*.

Es dueña de 14 silos, con una capacidad total de 72.000 toneladas (base soja), que se suman a 12 plantas que contrata a terceros distribuidas por el país con una capacidad de 106.000 toneladas (base soja), dando un volumen total de acopio de casi 180.000 toneladas.

⁸⁵ Clarín.com, 9/10/2004; El País Digital, 29/10/2007; www.ultimasnoticias.com.uy, 3/12/2010; www.erro.com.uy.
⁸⁶ Datos del servicio URUNET.

FADISOL⁸⁷

Otra empresa uruguaya con importante presencia en el mercado uruguayo de provisión de insumos es *Fadisol*. Nace en 1990 en Colonia y Soriano. Produce y comercializa semillas del INIA y Facultad de Agronomía, y tiene la representación exclusiva del *Criadero Buck*, *Criadero Relmó* y *Pannar Seeds*.

Posee una planta de silos con capacidad para 13.000 toneladas e incorporó recientemente una nueva planta en Ansina (Tacuarembó) con 5.000 toneladas de capacidad. Además realiza asesoramiento técnico y comercializa granos asociada con los exportadores nacionales o directamente (en 2007 exportó 7.600 toneladas por US\$ 2 millones). Posee una flota de camiones para la distribución de los productos.

Actualmente planea invertir en la construcción de una terminal portuaria sobre el río Tacuarí (límite entre los departamentos de Cerro Largo y Treinta y Tres) en las proximidades de su desembocadura en la Laguna Merín, cuyo objetivo es canalizar la creciente producción de granos en el noreste del país hacia Brasil, consolidando un eventual corredor Laguna Merín-Laguna de los Patos-Río Grande del Sur. Esto último implicaría la construcción por parte del gobierno brasileño de un puerto en Santa Vitoria do Palmar. La obra de la terminal portuaria en el río Tacuarí requeriría una inversión de US\$ 13 millones e incluiría la construcción de una planta de silos con capacidad para 40.000 toneladas.

ii Fase agrícola: los agricultores

La fase agraria se caracteriza por la alta concentración de la producción y, en menor medida, de la tierra, ya que un 77% de la producción se realiza bajo arrendamiento. Los protagonistas de esta tendencia concentradora son en su mayoría grandes empresas argentinas que controlan más del 50% del área de soja plantada en el país y 25% del total de la agricultura.

Estas empresas llegaron al país producto de su expansión territorial (por lo general están presentes en todos los países de la región) y en particular fueron atraídas a Uruguay por las facilidades tributarias, el menor precio de la tierra en comparación con Argentina y el buen "clima de negocios"⁸⁸, lo que se suma a las buenas condiciones agroecológicas (suelos, régimen hídrico y clima) y de infraestructura (silos, caminería, puertos de embarque cercanos, etc.) que Uruguay ofrece.

⁸⁷ www.fadisol.com; www.espectador.com, 22/3/2010.

⁸⁸ "Los atractivos de Uruguay tienen que ver fundamentalmente con la estabilidad en las reglas de juego y el respeto a la formación de precios" afirmó Eduardo Blasina consultor de la empresa Blasina & Asociados (Clarín, 16/09/2008).

Estas empresas son conocidas como *pools* ⁸⁹ de siembra: sociedades de inversores (fondos de inversión o fideicomisos) que tienen como objetivo valorizarse aumentando la escala productiva. Se definen como un sistema de producción agraria dinamizado por el capital financiero que se basa en el arrendamiento de grandes extensiones de tierra; la contratación de equipos de siembra, fumigación, cosecha y transporte; la gestión a cargo de equipos profesionales; la toma de seguros contra eventos climáticos y la operación en mercados de futuros.

Su gran desarrollo ha sido en la Argentina donde se estima habría unos 2700 controlando entre el 7% y el 10% de la tierra cultivada. Sumadas, las empresas *Los Grobo*, *El Tejar SA*, *Adecoagro*, *MSU*, *Cresud*, *Olmedo Agropecuaria* y *Liag* integran un grupo de 15 empresas que, junto a otras que trabajan al menos 50.000 hectáreas, manejan un total de 3 millones de hectáreas ⁹⁰. Las rentabilidades de los fideicomisos van de 10% a 35% anual en dólares; se estima que en la zafra 2005/06 se invirtieron en el campo argentino unos US\$ 6000 millones, de los cuales US\$ 4400 millones fueron aportados por las sociedades de inversión (US\$ 500 millones provienen de ahorristas de US\$ 10.000 a US\$ 100.000) ⁹¹.

En nuestro país las principales empresas argentinas que operan son *El Tejar* (*Tafilar en Uruguay*) con más de 150.000 hectáreas, *Agronegocios del Plata* (*ADP*) con 90.000 hectáreas, *MSU* (*Manuel Santos de Uribelarrea*) con 55.000 hectáreas, *Perez Companc* (*Garmet en Uruguay*) y *AdecoAgro* con 45.000 hectáreas cada una, *Kilafen* con 25.000 hectáreas ⁹², Cosechas del Uruguay con 20.000 hectáreas, *Villa Trigo* (de Barraca Erro) con 20.000 hectáreas, *Ceres Tolvas* (a través de Siembras Asociadas) con 6.000 hectáreas; a las que se suma la reciente llegada (o anuncio de llegada) de *CRESUD* y *Cályx Agro* (*de Louis Dreyfus*).

EL TEJAR ⁹³

Es la empresa agrícola que más superficie maneja en el país y que más soja cultiva. La última información indica que entre terrenos propios y arrendados controla cerca de 150.000 hectáreas. Para finales de 2008 ya manejaba 97.000 hectáreas arrendadas y 30.600 hectáreas en propiedad.

⁸⁹ La palabra inglesa pool significa "vaca" o "colecta" debido a que se trata de un fondo que reúne el aporte en dinero de varios inversores.

⁹⁰ Fernando Bertello, LA NACIÓN, 27/11/2008.

⁹¹ Carlos Grondona, LA NACIÓN, 26/11/2008.

⁹² La Nación, 21/01/2010; <http://www.lanacion.com.ar/1224202-meca-de-los-productores-del-campo>, y Brecha (18/3/2011) en base a informe de Diego Piñeiro.

⁹³ Guillermo Pellegrino, Clarín, 16/9/2008; LA NACIÓN Line - El Campo, 11/8/2007; Natacha Esquivel y Martín Bidegaray, Clarín, 28/5/08; rrii.infobaeprofesional.com/notas, 5/7/2007, www.infocampo.com.ar; El País digital, www.elpais.com.uy, 6/8/2008 y Rodrigo Orihuela, <http://economico.observa.com.uy>, 11/3/2010.

Se instaló en Uruguay en 2003 bajo el nombre de *Tafilar*, y hoy cuenta con un equipo de 180 personas. Se dedica a la producción de trigo, cebada, soja, maíz, girasol y carne. Maneja campos en 17 de los 19 departamentos uruguayos, aunque su producción se concentra en el litoral. En el noreste plantó en la zafra 2007/08 unas 11.000 hectáreas de soja. Se ha desarrollado básicamente sobre campos arrendados ⁹⁴, aunque a partir de 2008 y luego de captar fondos de inversión extranjeros ha comenzado a comprar tierra. En Uruguay no posee ni flota de camiones ni plantas de silo.

Fundada hace 20 años en la zona de El Saladillo, Argentina, El Tejar manejaba para agosto de 2007 180.000 hectáreas entre Argentina, Uruguay, Bolivia y Brasil. Su proyección es alcanzar las 668.000 hectáreas en estos países, para lo cual precisaría unos US\$ 300 millones, si se toma un costo promedio por hectárea de US\$ 500.

En 2007 vendió el 23,5% de sus acciones al fondo de inversión anglo-norteamericano Altima Partners (Alternative Investment Management) por US\$ 50 millones. Ese fondo controla actualmente 40% de las acciones de la empresa. Con estos recursos compró campos por primera vez en su historia. A su vez, con este nuevo socio conformó una compañía con sede en Bahamas, Campos Verdes, con la que pretende juntar US\$ 200 millones destinados en un 70% a la adquisición de tierras ⁹⁵. Por su parte, el grupo de capital de riesgo The Capital Group invirtió US\$ 150 millones en El Tejar en 2009, pasando a controlar el 13% de sus acciones. Ahora la empresa planea comenzar a cotizar en la bolsa de Nueva York a los efectos de captar el creciente flujo de capitales hacia la actividad agrícola a nivel mundial.

También recibió un crédito de US\$ 150 millones del banco holandés FMO destinado a comprar campos en Brasil y financiar su plan agrícola. En 2007 trascendió que un grupo de inversores de origen español proyectaba crear una sociedad con la empresa argentina, con un capital inicial de US\$ 550 millones también orientado a la compra de tierra y la puesta en marcha de proyectos productivos en Bolivia, Brasil y Uruguay.

94 Desde la empresa se asevera que el porcentaje de renovación de contratos asciende a 95% (El País Agropecuario, 27/II/2008).

95 Campos Verdes posee unas 33.000 hectáreas de campos en Argentina, Uruguay, Brasil y Bolivia y tenía pre acuerdos para adquirir otras 13.000 más. En su momento, la prensa brasileña informó que el plan de la compañía era llegar a adquirir 56 establecimientos por una superficie total de 144.000 hectáreas.

LOS GROBO-ADP ⁹⁶

Agronegocios del Plata (ADP) es el nombre de la empresa creada en 2003 por la asociación del grupo argentino *Los Grobo* con el uruguayo Marcos Guigou. Es la segunda empresa agrícola del país en superficie: manejaba alrededor de 90.000 hectáreas en 2009 y un año después su facturación había alcanzado los US\$ 81 millones. Controla al menos 40 campos, la mayoría bajo arrendamiento y ubicados en el litoral, aunque en la zafra 2007/08 sembró 5.000 hectáreas de soja en el noreste donde realiza negocios desde 2005. También exporta granos: en 2010 vendió al exterior 174.000 toneladas de soja por US\$ 61,5 millones, ubicándose como el sexto exportador.

Su capacidad de acopio asciende a unas 75.000 toneladas, que están distribuidas entre una planta en Young para 14.800 toneladas, la *Planta Tecnoloy* con 28.000 toneladas, silos de 10.000 toneladas en la Terminal Navíos (zona franca de Nueva Palmira). Además posee 7 hectáreas de terreno para embolsado de granos en Young y silos subterráneos en Dolores, que se suman a varias plantas contratadas. Tiene una flota de más de 130 camiones entre propios y contratados.

En 2009 la empresa emitió obligaciones negociables por US\$ 15 millones (en un programa de emisiones que abarcaba un total de US\$ 60 millones) para financiar su actividad productiva y reestructurar su situación financiera.

El grupo *Los Grobo* fue fundado en el año 2000 y deriva de la empresa *Los Grobo Agropecuaria SA* creada en 1984 por Adolfo y Gustavo Grobocopatel (este último conocido como el "rey de la soja"). Entre las empresas que integran el grupo se encuentran: *Los Grobo Agropecuaria*; *Fundación Emprendimientos Rurales Los Grobo*; *Chain Services Corredora*; *Los Grobo Fideicomiso*; *Los Grobo Sociedad de Garantía Recíproca*; y *AVEX*, dedicada a la producción avícola. En 2006 facturó US\$ 150 millones, en 2007 US\$ 250 millones, y en 2008 US\$ 450 millones, con una ganancia superior a los US\$ 30 millones. El último dato disponible, de 2009 indica que alcanzó los US\$ 494 millones de facturación. Su apuesta era facturar más de US\$ 800 millones antes de 2010 sembrando cerca de 400.000 hectáreas en el Mercosur.

Actualmente cultiva entre Argentina, Paraguay y Uruguay unas 220.000 hectáreas, de las cuales 90% son arrendadas, y controla 2 millones de toneladas de granos.

⁹⁶ El País Agropecuario, 27/2/2008; José Crettaz, LA NACION, 2/9/2008; www.adp.com.uy; es.wikipedia.org/wiki/Los_Grobo; Martín Bidegaray, Clarín, 25/7/2008; Silvia Nasita, CLARIN, 26/9/2007; EFE, 22/7/2008; Página12, 29/3/08; Héctor Huergo, Clarín, 28/5/2010; www.diariodefusiones.com, 24/IX/2010.

Sólo en Argentina tiene 125.000 hectáreas sembradas, maneja 1,5 millones de toneladas de granos y factura unos US\$ 370 millones anuales. Además, cuenta con 14 plantas para acopio con una capacidad (simultánea) para 250.000 toneladas de granos, a las que se suma una planta de silos de reciente adquisición con capacidad para otras 16.000 toneladas. A Paraguay (*Tierra Roja SA*) llegó en 2005 y ya maneja más de 10.000 hectáreas facturando unos US\$ 5 millones.

En Argentina también desarrolló con fuerza la rama del procesamiento de granos. Cuenta con cuatro plantas (Los Grobo Industrial, Cánepa hnos., Moliendas Argentinas y Vuida de Barbeiro) totalizando una capacidad de molienda de 925 toneladas/día, que generaron una facturación de US\$ 110 millones en 2009. La empresa proyectaba procesar un total de 500.000 toneladas para 2010.

Desembarcó en Brasil en 2007 con el propósito de facturar lo mismo que en Argentina. Allí, luego que el grupo brasileño *PCP (Pactual Capital Partners)* comprara el 30% de las acciones de la empresa por US\$ 100 millones, crearon *Los Grobo Brasil* que adquirió la mayoría de la deuda de *Sementes Selecta* por US\$ 55 millones y el 40% de *Ceagro* por US\$ 15 millones ⁹⁷. Con estas inversiones sembró 30.000 hectáreas en 2008/09 y 50.000 hectáreas en 2009/10, y terminó facturando US\$ 32,5 millones. Su expectativa era alcanzar 1,5 millones de toneladas de granos en 2010 sembrando 150.000 hectáreas.

Por otra parte, junto a *PCP* y el fondo estadounidense *Touradji* (especializado en commodities agrícolas) administra *Sollus*, firma que dispone de US\$ 250 millones para comprar tierras en Brasil.

Su último plan es producir en Colombia, a instancias de una convocatoria del ex presidente Álvaro Uribe. Esta posibilidad surge luego de que la empresa abandonara sus proyectos en Venezuela, donde sembró unas 5.000 hectáreas de soja en 2007 y llegó a proyectar otras 20.000 hectáreas para 2008.

⁹⁷ Fondo brasileño integrado por los ex propietarios del banco Pactual. La nueva compañía en Brasil prevé alcanzar un tamaño similar al de Los Grobo en Argentina. Están renegociando la deuda de Selecta para terminar la planta de procesamiento de soja en Mato Grosso. Selecta facturó US\$ 310 millones en 2007. Ceagro es una compañía de originación (300.000 toneladas de granos) y almacenaje que factura US\$ 90 millones anuales.

MSU ⁹⁸

MSU es la sigla de Manuel Santos de Uribelarrea, empresa argentina instalada en Uruguay en 2004, donde comenzó sembrando 3.000 hectáreas en campos arrendados y actualmente maneja 55.000 hectáreas con soja, trigo, maíz, cebada y sorgo. Está presente en Soriano, Flores, Paysandú, Río Negro y otros departamentos del sudeste; y además cuenta con dos plantas de acopio.

La empresa inició sus actividades en 1985 y hoy se dedica a la producción agropecuaria en Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil. Emplea a 255 personas y trabaja con una red de 111 empresas contratistas, con las que terceriza siembra, cosecha, pulverización, auditoría y comercialización. En la zafra 2007/08 sembró (en los cuatro países) 108 campos bajo gerenciamiento y alcanzó las 121.500 hectáreas, con las que obtuvo una producción de 480.000 toneladas (de soja, maíz, trigo, girasol, cebada y algodón) y facturó US\$ 260 millones con una ganancia después de impuestos de al menos US\$ 45 millones; actualmente supera las 200.000 hectáreas cultivadas en la región. Cuenta con un rodeo bovino a ciclo completo de 10.000 cabezas.

Está conformando el fondo *Santa Juana Ltda.*, de hasta US\$ 500 millones, con el objetivo de comprar tierras en Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. A través de ese fondo no descarta la posibilidad de desembarcar en Ucrania en acuerdo con un banco ruso.

ADECOAGRO ⁹⁹

Empresa de origen argentino, capitalizada por el millonario húngaro-norteamericano George Soros. Controla en Uruguay al menos 45.000 hectáreas, la mayoría en Young, Flores y Durazno. En 2008 exportó directamente 1.400 toneladas de soja por un valor cercano a los US\$ 700.000, mientras que en 2009 y 2010 no se registraron exportaciones de esta compañía.

En la región produce cultivos cerealeros y oleaginosos, arroz, café y lácteos, controlando cerca de 310.000 hectáreas, de las cuales 260.000 son de su propiedad. En Brasil tiene importantes proyectos a través de Agrifirma para la producción de etanol, entre ellos

98 www.msu.com.ar; entrevista a Manuel Santos de Uribelarrea (h) por Patricio Ballesteros Ledesma para Fortuna, 4/1/2008; y www.infocampo.com.ar/infocampo-semanario, 18/4/2008; www.lanacion.com.ar, 21/1/2010.

99 Nicolás Lussich y Pablo Jiménez de Aréchaga, *El País Agropecuario*, 31/10/2007; Natacha Esquivel, *Clarín*, 8/8/07; Ricardo Sosa, *El País*, 6/3/2008; albeitar.portalveterinaria.com, 27/12/2009; www.cuencarural.com, 27/1/2011; www.lanacion.com.ar, 05/2/2011; www.diariodefusiones.com, 07/2/2011.

un megaproyecto de US\$ 1.000 millones en el Estado de Mato Grosso do Sul. Cuenta con 5700 empleados en forma directa entre Argentina, Brasil y Uruguay. En Argentina, además, controla tres molinos arroceros, y uno en construcción, y dos plantas para el procesamiento y elaboración de productos lácteos. En particular en el sector lácteo controla el grupo La Lácteo desde 2007, y cuenta con siete tambos con una capacidad de producción conjunta de 100.000 litros de leche por día. En 2009, proyectaba la construcción de un mega tambo estabulado para más de 3000 vacas en el sur de la provincia de Santa Fe. Ese año, el gigante de origen brasileño *Marfrig* compró el negocio ganadero de *AdecoAgro* por un total de US\$ 14,5 millones.

En cuanto al acopio de granos, la compañía cuenta con cinco plantas de almacenamiento, que suman una capacidad total de 28.800 toneladas. Adicionalmente, *AdecoAgro* tiene una capacidad de acopio de 190.000 toneladas en sus molinos arroceros.

Desde 2002 hasta ahora, ha realizado operaciones de compra-venta de tierras por un total US\$ 425 millones. Sus propiedades en Argentina, Brasil y Uruguay están valuadas, a septiembre de 2010, en US\$ 753 millones, y sus ingresos anuales a la misma fecha ascendieron a US\$ 278 millones.

En febrero de 2011 la empresa abrió su capital y comenzó a operar en la Bolsa de Valores de Nueva York, y sólo con esa acción recaudó unos US\$ 314 millones, de los cuales destinaría US\$ 150 millones a la compra de tierras en Argentina, Brasil y Uruguay, y el resto al desarrollo de la producción de caña de azúcar en Brasil.

CERES TOLVAS ¹⁰⁰

Empresa argentina que está en Uruguay desde 2002, a través de Siembras Asociadas, con la cual explota 6.000 hectáreas y presta servicios de asesoramiento en otras 1200. Se especializa en captar fondos extra sectoriales, particularmente de profesionales con intenciones de canalizar y multiplicar sus ahorros, permitiendo que éstos ingresen al *pool* con montos desde US\$ 10.000. La empresa maneja 15.000 hectáreas en zonas fértiles en Argentina y cuenta con plantas de acopio y unidades de negocio distribuidas en el sudeste bonaerense, Entre Ríos y Uruguay. Posee varias divisiones, entre ellas la dedicada a la producción agrícola (de trigo, maíz, girasol y soja), la ya mencionada Siembras Asociadas, creada en 1994. Desde 2004 también se dedica a la ganadería. En la zafra 2007/08 sembraron alrededor de 20.000 hectáreas de soja.

CRESUD ¹⁰¹

Actualmente no está presente en Uruguay, pero en marzo de 2008 la empresa anunció la captación de cerca de US\$ 300 millones mediante la emisión de 180 millones de nuevas acciones a través del *Citibank* y el *Deutsche Bank* como agentes colocadores, con el objetivo de expandirse en Argentina y desembarcar en Uruguay, Paraguay y Bolivia ¹⁰².

Esta empresa que pertenece al grupo *IRSA* de la familia *Elsztain* se dedica a la producción agrícola, de carne y leche. Empezó comprando campos en 1994 con fondos de *George Soros*, el que salió en 2001 de la empresa para hacer negocios a través de *AdecoAgro*. Entre 1994 y 2007, las hectáreas que la empresa poseía en Argentina pasaron de 20.263 a 449.991. Además, entrega en concesión otras 162.000 hectáreas y arrienda 53.059. A junio de 2010, la empresa era propietaria de 24 campos que cubrían una extensión de 473.368 hectáreas, de las cuales 42.008 hectáreas se destinan a la producción de granos, 93.222 hectáreas a la ganadería, 100.911 hectáreas se destinan a la producción ovina, 4.900 hectáreas se destinan a la producción de leche y aproximadamente 3.222 hectáreas se arriendan a terceros para la producción de granos y carne. Además, a través de la subsidiaria *Agropecuaria Anta S.A.*, tiene el derecho de concesión sobre aproximadamente 132.000 hectáreas de terreno por un período de 35 años, con opción a prórroga por otros 29 años. Asimismo, entre 2009 y 2010 arrendó 42.696 hectáreas a terceros para la producción agrícola y 12.635 hectáreas para la producción ganadera.

En 2008 contaba con más de 100.000 cabezas de ganado; posee tres tambos y recientemente se asoció con *Tyson Foods*, la mayor procesadora de carne de Estados Unidos, para comprar el frigorífico *Exportaciones Agroindustriales Argentinas*. Sus ganancias en la zafra 2007/08 superaron los US\$ 15 millones.

El grupo posee el 36% de las acciones de *Brasil Agro*, empresa agrícola que fundó en 2005 y controla 144.000 hectáreas en Brasil, donde participan inversionistas como *Sam Zell*, uno de los cinco mayores propietarios de inmuebles de Estados Unidos, y *Michael Steinhardt*, dueño de un importante fondo de inversión norteamericano. Esta empresa cosechó US\$ 280 millones con su salida a la bolsa paulista, los que invirtió en campos, con foco en la caña de azúcar para etanol, granos, algodón, forestación y ganadería.

¹⁰¹ Pablo C. Valdez, www.valdez.com.uy, 11/3/2008; Natacha Esquivel, *Clarín*, 8/8/2007; Julieta Camandone, *Clarín*, 21/11/2008 y *Astarita*, 2008a; www.diariodefusiones.com, 31/10/2010.

¹⁰² En Bolivia ya compró 7.600 hectáreas destinadas a la producción agrícola y ganadera, por las que pagó US\$ 17,5 millones. En Paraguay creó una sociedad anónima en asociación con la agropecuaria argentina Carlos Casado. Carlos Casado ya tenía tierras en Paraguay, de las que Cresud adquirió unas 21.000 hectáreas, por US\$ 5,24 millones.

CALYX AGRO ¹⁰³

Calyx Agro es una empresa conformada por accionistas de la exportadora que en 2008/09 realizó 11.000 hectáreas de agricultura en Uruguay, en los departamentos de Flores, Soriano y Durazno; para la zafra 2009/10 planeaba aumentar la superficie en este país en un 30%. Ya ha comprado campos en la región, y recientemente anunció que invertirá US\$ 200 millones para comprar tierras en Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. A ello se suma que recientemente recibió US\$ 65 millones del fondo estadounidense A/G para invertir en campos, principalmente en Brasil ¹⁰⁴, país en el que controla 60.000 hectáreas de tierras agrícolas.

iii Fase de procesamiento del grano (harina, aceite y biodiesel)

La industrialización de soja en Uruguay es marginal. La mayor empresa industrializadora es *COUSA*, principal aceitera del país ¹⁰⁵. Además de ésta, existen otras empresas menores como *Mundirel*, que recientemente se instaló para producir aceite de soja para el mercado interno, así como otras industrias menores que procesan la soja para la obtención de biodiesel, quedando la harina para elaboración de raciones. En 2007 la industria aceitera empleaba alrededor de 300 empleados.

COUSA ¹⁰⁶

La *Compañía Oleginosa del Uruguay Sociedad Anónima (COUSA)* fue fundada en 1935. Es totalmente de capitales nacionales y pertenece a la familia Gard. Concentra más del 50% del mercado interno de aceites (de girasol, maíz, oliva, soja y sus mezclas), y se dedica tanto a la industrialización de aceite, como a la importación de aceite crudo para su refinamiento y distribución en el país.

Su capacidad instalada de molienda supera las 300 toneladas/día de grano, lo que asciende a casi 90.000 toneladas/año. Importa más del 99% del total de aceite crudo ingresado al país, en 2010 importó 9.212 toneladas por US\$ 8,4 millones, mientras que en 2009 importó 7.600 toneladas por US\$ 6 millones.

103 Natacha Esquivel y Martín Bidegaray, Clarín, 28/5/2008; es.scribd.com; www.megaagro.com.uy, 03/6/09.

104 Hay otros casos destacados. La Corporación Financiera Internacional, brazo para el sector privado del Banco Mundial, pondrá US\$ 20 millones de su propia caja en Pampa Agribusiness Fund, fondo que apunta a juntar US\$ 150 millones. El empresario argentino Julio Gutiérrez está creando un fondo, junto al dominicano César Báez, que ya tiene US\$ 100 millones de inversores argentinos y proyectan captar otros US\$ 400 millones entre europeos y estadounidenses, para comprar entre 250.000 y 300.000 hectáreas, entre Argentina y Uruguay en menor medida. Por su parte el fondo francés Pergam Finance se asoció con la argentina Bellamar Estancias para formar la compañía Campos Orientales con la que juntaron US\$ 75 millones para comprar tierras en Argentina y Uruguay (Natacha Esquivel, iEco.com.ar, 08/8/2007).

105 Otra aceitera importante es Arrozur, ubicada en Treinta y Tres e imbricada con la industria arrocería. Se dedica a la elaboración de aceite en base a afrechillo de arroz.

106 www.cousa.com.uy; Stella Pussino, El País, 24/8/2007; Portal 180, 18/12/2009, <http://www.180.com.uy/articulo/Proyectan-aumentar-biodiesel-y-alcohol-en-nafta>.

La misma empresa es dueña del *Molino San José*, a través del cual comercializa las harinas derivadas del proceso de extrusión de las semillas. *El Molino San José* controla el 70% del mercado nacional de raciones para animales (en 2005 produjo 15.000 toneladas de harina de soja ¹⁰⁷) y es la número uno en el mercado de harina de trigo. *COUSA* también fabrica mayonesas, aderezos, margarinas y vinagres, entre otros productos.

Recientemente se asoció con el grupo danés *AAK (Aarhuskarlshamn)* para la producción de sustitutos a la manteca de cacao a partir de aceites vegetales. *AAK* es el principal productor mundial de grasas especiales vegetales y se instala en Uruguay con una inversión de US\$ 15 millones. Esta empresa abastece a transnacionales del chocolate y las golosinas como *Nestlé, Kraft, Cadbury y Masterfood*; así como a las regionales *Arcor, Carossi o Harald*. La mayoría de estas grasas vegetales se produce a base de aceite de soja, que se obtiene en la planta de *COUSA*. Estiman facturar alrededor de US\$ 75 millones al año.

Su último negocio importante es un acuerdo con *ANCAP*. A partir de éste, *ANCAP* instaló en el predio de *COUSA* una planta, inaugurada en octubre de 2009, para generar biodiesel en base al aceite de soja proporcionado por la aceitera. Este emprendimiento produce el biodiesel necesario para comenzar a mezclar con los combustibles a base de petróleo según obliga la ley de biocombustibles desde 2009. La planta de dos modulares tiene capacidad para producir 18 millones de litros de biodiesel por año.

MUNDIREL ¹⁰⁸

Empresa uruguaya del grupo *Industrias Cumbre* ¹⁰⁹, que inició sus actividades en 1989 y pertenece a Eduardo Calacha Gibernau. El grupo está dedicado a la fabricación de aceites vegetales y animales, raciones alimenticias, molienda de trigo, grasas y harinas de origen animal y a la comercialización de esos productos en el mercado local o en el exterior.

A fines de 2006 inauguraron con una inversión cercana a los US\$ 8 millones la planta *Mundirel* en San José para producir aceite comestible de soja ¹¹⁰ a través de un sistema de extracción a través del extrusado y prensado (no vía solventes como *COUSA*), además

107 Memorando de la Empresa Mundirel a la Dirección Nacional de Industrias bajo el Instructivo para la solicitud de inclusión en el régimen de pérdida de preferencia arancelaria (Decreto N° 473/006), abril 2007. Disponible en www.miem.gub.uy/portal.

108 El Observador Agropecuario, 07/7/2006; El País, 6/10/2006; El País, 24/III/2008; El País, Economía y Mercados, 28/6/2010; www.biogran.com.uy.

109 Actualmente el grupo cuenta con cinco divisiones que funcionan como empresas independientes. Cuatro de ellas -Mundirel S.A., Rilomark S.A., Tidestar S.A. y Krol S.A.- son plantas fabriles, mientras que Octogonal S.A. se encarga de la comercialización y exportación de lo producido por esas fábricas.

110 Sus marcas más conocidas en el mercado local son aceite puro de soja Del Chef y Fiorella.

de biodiesel (en función de la demanda) y alimento para ganado a partir de la harina de soja resultante del proceso de extrusión. Su objetivo es sustituir el 30% de aceite de soja importado por producción nacional ¹¹¹.

La planta posee una capacidad instalada de procesamiento de 33.000 toneladas/año, ampliable a 60.000 toneladas de acuerdo a la evolución de la operativa. Durante la primera etapa, la empresa estima vender por año US\$ 7 millones, una facturación que podrá elevarse a US\$ 12 millones en una segunda fase.

OTROS CASOS ¹¹²

Además de los casos reseñados, existen otras industrias que en escala reducida procesan soja, y que están vinculadas a la producción de biodiesel y a la industria racionera. Entre ellas se destaca *BIOGRAN*, que surge de una asociación entre *COPAGRAN* e inversores nacionales (entre ellos el ex presidente de la Bolsa de Valores de Montevideo, Angel Urraburu) que destinaron US\$ 1 millón para la construcción de una fábrica en Ombúes de Lavalle, Colonia, para la producción de biodiesel a base de aceite de soja. En octubre de 2009, el mismo grupo inversor instaló una nueva planta industrial en Young, para el procesamiento de los mismos productos. Entre las dos plantas la empresa tiene una capacidad de molienda de 18.000 toneladas de soja por año con una capacidad máxima de producción de 60 toneladas/día de torta de soja y 10.000 litros/día de biodiesel.

Otro proyecto en marcha es una planta financiada por empresarios arroceros en Cerro Largo, con una inversión de US\$ 800.000 para producir biodiesel con soja como materia prima, que prevé un procesamiento de 67 toneladas/día de grano.

iv Acopio, distribución y exportación

Terminales portuarias

Las empresas exportadoras comercializan la producción a través del puerto de Nueva Palmira (Colonia), donde se acumula el 94% de la exportación de granos del país (el 6% restante sale por Montevideo). En Nueva Palmira existe un régimen de zona

¹¹¹ En abril de 2007 la empresa levantó un recurso ante el Ministerio de Industria alegando competencia desleal por la importación de harina de soja desde Argentina, motivo por el cual el porcentaje de uso de la planta estaba en un 33%. A raíz de esto en octubre de 2007 el gobierno uruguayo decidió aplicar un arancel de 6% a las importaciones provenientes de Argentina de expeller de soja para proteger a la empresa (El País - Economía, 13/10/2007).

¹¹² Ricardo Sosa, El País, 28/8/2008; La República, 24/5/2008; El País, 27/2/2008; Documento La Industria de Biocombustibles en el MERCOSUR, en www.redmercosur.org.uy/files.

franca ¹¹³, donde actualmente operan exportando granos las terminales portuarias: *Terminales Graneleras del Uruguay (TGU)* que gestiona los muelles de la ANP (Administración Nacional de Puertos) y *Corporación Navíos SA*.

En la zona franca también opera la *Terminal Ontur* a través de la cual la pastera *UPM* exporta celulosa; y funcionan otra serie de emprendimientos ¹¹⁴ como la Terminal Frigofrut que acondiciona y exporta cítricos utilizando los muelles de *TGU*. A su vez se proyecta una terminal para el suministro de combustibles a los barcos (*Cartisur*), y una nueva terminal granelera en la Barranca Los Loros (Mapa 1).

Mapa 1: Foto aérea de la Zona Franca de Nueva Palmira



Fuente: GEA, 2007.

El puerto de Nueva Palmira se encuentra frente a la desembocadura del Paraná Bravo, en el origen de la Hidrovía Paraguay-Paraná, lo que le da una ubicación estratégica para la región. Funciona bajo el régimen de puerto libre, creado por la Ley N° 16.246 de 1992, que brinda las siguientes facilidades: permitir la circulación de mercaderías dentro del puerto sin autorizaciones ni trámites formales; modificar el destino de la mercadería sin ninguna restricción o permiso previo; exonerar de tributos a la importación a las mercaderías durante su permanencia en el puerto; conservar el origen de la mercadería con destino a otro país.

¹¹³ La Zona Franca de Nueva Palmira fue creada en 1923, cuenta con 116 hectáreas y es la única zona franca ubicada en territorio nacional que es propiedad del Estado.

¹¹⁴ A julio de 2007 además operaban en la zona franca de Nueva Palmira Granilux SA que industrializa granito; Datacor y Rioceanic que almacenan mercadería; Firtensol que muestrea granos; y se proyecta una planta de producción de etanol en base a sorgo y maíz (Etanol del Sur SA).

El último informe publicado por la ANP muestra que en 2009 por Nueva Palmira se movió un total acumulado de 7,7 millones de toneladas de mercaderías: 57% (4,3 millones) correspondió a operaciones realizadas a través de la Corporación Navíos, 27% (2,1 millones) al muelle de Ontur y el restante 16% (1,2 millones) al muelle de la ANP (TGU y mercaderías generales). El 69% de las operaciones correspondió a graneles de origen agrícola, de las cuales Navíos manejó el 80,3% y TGU el 19,7%. Entre estos la soja representó el 55% del total de graneles agrícolas con 2,9 millones de toneladas (y el 38% del total de mercaderías) entre exportaciones, trasbordos y tránsito (carga y descarga). Los subproductos de soja alcanzaron las 322.162 toneladas. Del total de la soja un 32% (937.954 toneladas) fueron exportaciones, de las cuales el 90% salieron por Navíos y el 10% por TGU. Con respecto a la soja de tránsito (viene de otros países en barcas, llega a Nueva Palmira y allí se la carga en barcos de ultramar) Navíos participó con un 87% (ANP, 2009).

El hecho de que las terminales funcionen como zona franca convierte a Nueva Palmira en el segundo destino de exportación del Uruguay ¹¹⁵, después de Brasil, ya que cuando la producción ingresa a ese lugar jurídicamente sale del país y entra a una zona de libre tránsito de mercaderías para luego ser embarcada a algún destino. Así, en 2010 las empresas que más "exportaron" hacia Nueva Palmira fueron justamente las que dominan el agronegocio sojero (Cuadro 6).

Cuadro 6. Empresas que exportan a la zona franca de Nueva Palmira en 2010

Empresa	FOB US\$	%
BARRACA ERRO	91.291.200	3,3
LDC UY	83.090.500	2,1
GARMET	80.565.612	1,8
ADP	77.992.312	1,4
CROP UY	66.804.970	0,8
KILAFEN	56.377.160	0,2
CEREOL	47.044.002	0,9
COPAGRAN	38.559.896	0,6
ADM	38.007.695	0,6
AGROTERRA	31.475.581	0,6
JONURY	13.593.635	0,0
ALPINO	11.035.221	0,6
CUYLER	9.210.301	1,3
COSECHAS UY	7.868.842	1,2
TAFILAR	7.867.305	1,1
AGROUY	5.020.877	0,7
ALMARAZ	4.988.525	0,7
FADISOL	4.524.538	0,7
OTROS	8.830.352	1,3
TOTAL	684.148.536	0

Fuente: URUNET (2011).

115 Datos de URUNET y espectador.com.uy, 18/2/2011.

Por su parte, la empresa *Obrinel S.A.* (sociedad entre el *Grupo Christophersen y Saceem*) proyecta invertir US\$ 60 millones en la construcción de una nueva terminal granelera en el puerto de Montevideo, para generar una nueva vía de salida a la creciente producción agrícola. La terminal tendría una capacidad de carga a buques de 2.000 toneladas/hora, además de silos para 168 mil toneladas y sacaría alrededor de 1 millón de toneladas de granos y una cantidad equivalente de chips por año. Contará con un puesto de atraque para buques y se instalará un sistema de carga mecanizada.

El objetivo es canalizar la creciente producción de granos en las zonas centro y este del Uruguay. La ubicación en el puerto de Montevideo le permitirá aprovechar su mayor calado operativo en comparación con el de Nueva Palmira (10,5 metros vs. 9,75 metros). Además, un futuro dragado del puerto de Montevideo llevaría el calado a 12,6 metros, lo que permitiría cargar los buques tipo Panamax casi a tope (57.000 toneladas), algo imposible en Nueva Palmira. Hoy las embarcaciones que salen de la terminal palmirense deben completar sus cargas en otros puertos de la región.

Estaba previsto que las obras comenzaran en el último trimestre de 2010 en la zona norte del puerto de Montevideo e insumirían aproximadamente un año y medio, comenzando a operar en mayo de 2012. Las obras abarcarán unas ocho hectáreas de terreno ganado a la bahía entre la calle Colombia y la Central Térmica José Batlle y Ordoñez, más la zona de mar ¹¹⁶.

TGU ¹¹⁷

Terminales Graneleras del Uruguay es una sociedad de ocho empresas comerciantes de granos y dos navieras, que ganaron en 1999 la concesión por 15 años de los puertos de la ANP en Nueva Palmira y Fray Bentos. Algunas de las empresas que integran el consorcio son *Shandy*, *Evera SAC (Noble Group)* que posee el 36% de las acciones, *Barraca Erro*, *Fadisol* y varios molinos como *Americano*, *Carmelo*, *Río Uruguay*. En 2008 el 17% de la soja se exportó a través de esta terminal.

En Nueva Palmira *TGU* gestiona un muelle de 320 metros de longitud con una cinta transportadora de granos que comunica ese muelle con un conjunto de silos de granos (ambos del MGAP). La cinta transportadora tiene una capacidad de transferencia de 600 toneladas/hora, los silos tienen una capacidad de almacenaje de granos de 72.000 toneladas (base trigo) aproximadamente (entre los silos verticales del MGAP y dos "silos galpón") y la capacidad de carga de buques es de 17.000 toneladas/día (base trigo). La empresa tiene previsto invertir US\$ 5 millones en la construcción de tres silos

¹¹⁶ El Observador digital, www.elobservador.com.uy, 6/6/2010.

¹¹⁷ www.anp.com.uy; Latchinian (2005); Fernando Villamil (com. pers., 2008); www.elpais.com.uy, 15/3/2010; www.elecosemanario.com.uy, 3/1/2011.

verticales más para ampliar la capacidad de almacenaje, una nueva plataforma de descarga de camiones y una segunda balanza de camiones.

Recibe más de 700 barcos por año, la mayoría de ellos barcazas (barcos de cabotaje) que entre otras mercaderías trasladan la soja por la Hidrovía (su eslora es de unos 60 metros y cargan entre 1.000 y 1.500 toneladas); así como los buques de ultramar tipo Panamax ¹¹⁸, a través de los cuales se exporta la soja. En 2010 arribaron 44 remolcadores, 417 barcazas y un total de 77 buques de ultramar. Moviliza al año entre exportaciones, importaciones, tránsito y trasbordo más de 1,2 millones toneladas (Cuadro 7).

Cuadro 7. Toneladas movilizadas en el muelle de la ANP según tipo de operación

AÑO	Exportación	Importación	Tránsito	Trasbordo	TOTAL
2004	778.561	121.133	532.015	147.562	1.579.272
2005	845.368	62.344	520.521	82.866	1.511.098
2006	650.949	135.361	634.817	120.353	1.541.480
2007	597.150	106.586	494.513	92.608	1.290.857
2008	367.560	106.744	392.647	51.320	918.271
2009	566.899	129.894	427.935	127.125	1.251.852

Fuente: www.anp.com.uy

NAVIOS ¹¹⁹

Corporación Navíos es una empresa que brinda servicios de almacenamiento, carga y descarga de materiales a granel. Su actividad está dirigida principalmente a otros países de la región (Paraguay, Brasil y Bolivia) y opera como puerto para el embarque de ultramar, aunque también exporta productos uruguayos.

Se instaló en Uruguay en 1959 y fue la primera usuaria de la Zona Franca. Inicialmente se dedicó a la exportación de manganeso y luego se especializó en la exportación de granos nacionales y extranjeros, fundamentalmente soja y sus derivados, y en menor medida trigo, maíz, girasol y sorgo. El 90% de sus operaciones se relaciona con

¹¹⁸ Los cargueros Panamax, están diseñados para pasar por el Canal de Panamá, su ancho no supera los 32 metros, el calado es de hasta 12 metros y cargan entre 60.000 y 70.000 toneladas de soja. En Uruguay cargan hasta 42.000 toneladas de grano, ya que el Canal Mitre (la salida del Río de la Plata) tiene un calado de 9,1 metros (33 pies), y completan el barco en otros puertos. Esto en general hace que el precio que se paga por la soja en Uruguay sea menor que en puertos que no tienen este inconveniente (Fernando Villamil, com. pers., 2008).

¹¹⁹ Latchinian (2005); www.navios.com; Emilio Cazalá, *El País*, 21/1/2008, 11/2/2008 y 22/2/2010; adnmundo.com, 14/1/2008; www.elecosemario.com.uy, 3/1/2011.

mercaderías que provienen del exterior y se reembarcan hacia otro destino, mientras que el 10% restante se vincula a actividades de exportación e importación hacia o desde Uruguay. En 2005 ocupaba 48 personas.

En la Terminal cuenta con una capacidad de almacenaje de 360.000 toneladas en un total de 10 silos. Posee dos muelles, uno de 240 metros de largo dedicado a la carga de barcos de ultramar, y otro de 170 para la descarga de barcazas. Su capacidad de carga de buques es de 20.000 toneladas/día y la capacidad de descarga de barcazas oscila entre 10.000 y 14.000 toneladas/día. Para 2010 la empresa tenía prevista una inversión de US\$ 4 millones para la instalación de una planta de secado y acondicionamiento de granos (limpieza de los granos y quitar humedad).

En 2009 cargó 3 millones de toneladas a barcos de ultramar y descargó 1,4 millones de toneladas a silos. Esto significó un crecimiento, respecto a 2008, de más del 10% en flujos de tránsito (carga y descarga) y 55% en exportación. El 64% por ciento de las cargas movilizadas son de tránsito, el 34,7% de exportación (principalmente soja) y el 1,3% de importación. Operaron 113 barcos en 2009, en su mayoría *Panamax*, *Handymax* y *Handy* en ese orden, y unas 1.100 barcazas, con una capacidad aproximada de 1.500 toneladas cada una.

Pertenece a la transnacional griega *Navíos Maritime Holding Inc*, una de las navieras más grandes del mundo. Se inició como una subsidiaria de la *United States Steel* para transportar hierro de Venezuela y Canadá hacia Estados Unidos. Actualmente cuenta con más de 50 barcos nuevos de navegación oceánica (propios o en sociedad) y ha llegado a operar 80 barcos simultáneamente. La empresa está valuada en US\$ 1.230 millones y maneja más de 30 millones de toneladas de mercadería al año.

Recientemente adquirió la armadora fluvial argentina *Horamar* creando *Navíos South America Logistics*, que será capaz de transportar el producto por el río, almacenarlo, despacharlo y organizar la logística del transporte marítimo hacia los puntos de destino, gestionando la Terminal de Nueva Palmira. De esta manera controlará casi el 10% del tráfico fluvial de la Hidrovía, donde hoy navegan unas 1.300 embarcaciones, de las cuales cien son de Horamar ¹²⁰.

TERMINAL BELWOOD - BARRANCA DE LOS LOROS ¹²¹

A las dos terminales descritas se suma una nueva proyectada al sur de la zona franca de Nueva Palmira, en la Barranca de Los Loros con un predio de 32 hectáreas, la que

¹²⁰ Horamar opera en el servicio de transporte y almacenamiento de cargas líquidas y *commodities* en los ríos Paraná, Paraguay y Uruguay. Sus principales clientes son las petroleras Shell, Petrobras, Repsol YPF y Exxon Mobil, y las cerealeras Glencore, Bunge, Cargill, Molinos Río de la Plata y Vicentin.

¹²¹ El País Digital, 11/4/2008; El País, 18/9/2006; El País - 18/1/2004; Latchinian (2005).

se focalizará en la recepción (terrestre y fluvial), almacenamiento y embarque de granos y derivados (principalmente soja y sus subproductos) procedentes de Bolivia, Paraguay, sur de Brasil y Uruguay.

El predio fue concedido en 2004 por el Estado uruguayo por 30 años (con posibilidad de renovación por 20 más) a la empresa *Belwood SA* ¹²², una sociedad de la transnacional *ADM* y la uruguaya *Schandy* (75% de propiedad de *ADM* y 25% *Schandy*). El proyecto, que requiere una inversión de U\$S 30 millones, obtuvo la autorización ambiental del Poder Ejecutivo en 2007.

Se construirán un muelle de ultramar para carga de buques con un calado máximo de 14 metros (50 pies) para operar con barcos de gran calado; un muelle fluvial para descarga de las barcasas a los silos; y una galería sobre pilas de hormigón armado conteniendo cintas para carga y descarga de mercadería. Proyecta manejar más de 2 millones de toneladas/año y en un comienzo la terminal tendrá una capacidad de acopio de 120.000 toneladas (a duplicar posteriormente) a partir de dos silos conectados a través de cintas transportadoras al muelle oceánico y al de barcasas. La capacidad de carga de buques proyectada es de 36.000 toneladas/día y la de descarga de 18.000 toneladas/día. Del total del volumen a manejar, 20% (400.000 toneladas) corresponde a transporte terrestre, y se estima que habrá un tráfico de 68 camiones por día (camiones de 28 toneladas de capacidad).

LOS PRINCIPALES EXPORTADORES

La fase de acopio y exportación, como fuera mencionado, está altamente concentrada y transnacionalizada. Es allí donde operan los "*global players*" de la soja, las grandes empresas como *Cargill*, *ADM*, *Bunge* y *Louis Dreyfus*, que en buena medida controlan el agronegocio sojero en el mundo. En nuestro país *Cargill*, *Dreyfus* y *ADM* tienen una participación considerable (*Bunge* anunció en octubre de 2008 su "desembarco" en Uruguay ¹²³), así como la uruguaya *Barraca Erro* y la argentina *ADP* que ya fueran descritas, a las que se suma la empresa *Cereoil*, que hasta 2009 no figuraba entre las empresas exportadoras y en el año 2010 aparece como la cuarta empresa más importante en la fase de exportación de soja. En esa etapa también participan con cierto peso otros actores nacionales como *COPAGRAN*, y *Agroterra*, así como las argentinas *Garmet*, *Kilafen* y *Cosechas del Uruguay*, y la china *Noble Group* a través de *Evera SAC*.

122 Al llamado abierto que realizó el gobierno (vía Ministerio de Economía) quedó en segundo lugar también el proyecto de TGU en asociación con Glencore (multinacional granelera suiza), y en tercer lugar se situó la propuesta del grupo paraguayo Ogando.

123 "El grupo argentino Bunge & Born comenzará próximamente la comercialización de granos en Uruguay, anunció la empresa en una presentación en Montevideo ante operadores del mercado y grandes productores" (*El País*, 15/10/2008).

CROP URUGUAY (CARGILL) ¹²⁴

Esta subsidiaria de *Cargill* comienza a operar en Uruguay en 2005 luego de la fusión de *Cargill* Internacional e *Hiper Insumos SA*. Se ha especializado en el transporte, acopio, acondicionamiento y exportación de granos (soja, girasol, trigo y maíz). Sin embargo también importa y distribuye semillas (de *Nidera Argentina*), fertilizantes, biocidas, pellets de harinas de soja de alto y bajo contenido de proteínas, pellets de cáscara de soja y maíz, entre otros productos. Asesora técnicamente, brinda seguros, financia agricultores dando insumos a cobrar contra cosecha y realiza negocios a futuro, especialmente con soja. En 2008 fue la tercera empresa en monto total exportado, luego de *SAMAN* y *CONAPROLE*. En 2010 fue el segundo mayor exportador de soja, después de Barraca Erro, acumulando por concepto de soja exportada US\$ 77 millones.

Su parque de acopio supera las 165.000 toneladas de grano entre instalaciones propias y arrendadas. Cuenta con una planta en Dolores de 16.000 toneladas, una en Trinidad de 22.000 toneladas y otra en Nueva Palmira de 27.000 toneladas. Asimismo utiliza instalaciones de *ISUSA* (15.000 toneladas) y *Myrin* (25.000 toneladas) también en Nueva Palmira.

COPAGRAN ¹²⁵

La *Cooperativa Agraria Nacional (COPAGRAN)* surgió en 2005 a partir de la fusión de 11 cooperativas agropecuarias y sociedades de fomento rural diseminadas por el litoral uruguayo. Tiene unos 1.000 socios productores a los que provee de insumos y luego les acopia y comercializa la producción. Cuenta con 11 plantas de silos (cedidas por el MGAP) con una capacidad de 205.000 toneladas.

La comercialización y logística de granos (trigo, soja y cebada) representa 70% de la facturación global de la empresa. Controla aproximadamente entre 4% y 5% del mercado exportador de soja (en trigo la participación es un poco mayor), acumulando, en 2010, 86.700 toneladas de soja exportada por US\$ 31,3 millones. Asimismo produce y comercializa raciones, su capacidad actual de producción es de 90.000 toneladas anuales. Es copropietaria de la empresa *BIOGRAN*, que controla en Uruguay dos plantas de producción de biodiesel a partir de aceite de soja.

124 www.cropsa.com.uy

125 El País Agropecuario, 27/2/2008; El País Agropecuario, 29/12/2010.

ADM URUGUAY ¹²⁶

La transnacional norteamericana ADM exportó soja desde Uruguay por primera vez en 2008. Hasta octubre de ese año había colocado en el exterior 6.600 toneladas de soja por US\$ 2,7 millones, y ya en 2010 fue la sexta mayor exportadora de soja, con 138.000 toneladas por US\$ 61,4 millones. Actualmente su mayor proyecto es la construcción de la nueva terminal en Nueva Palmira (*Belwood SA*), donde invertirá US\$ 25 millones. La empresa cuenta con 70 barcasas y tres remolques que transportan soja por el río Uruguay hacia Nueva Palmira y puertos argentinos.

LDC URUGUAY ¹²⁷

El grupo Louis Dreyfus, a través de su filial *LDC Uruguay SA*, se radicó en Uruguay en 2001, dedicándose a la comercialización de *commodities* de la región: soja y sus derivados, girasol, trigo, maíz, carne y leche en polvo. En 2010 fue el segundo exportador hacia Nueva Palmira con US\$ 83 millones y el quinto exportador de soja con 192.000 toneladas por US\$ 68 millones. También realiza operaciones de mercadería en tránsito de productos provenientes de Paraguay y tiene importante presencia en la exportación de carnes hacia Estados Unidos y Canadá.

Cuenta con 65.000 toneladas de capacidad de almacenaje entre Mercedes (10.000 toneladas), Nueva Palmira (15.000 toneladas) en la empresa *Kilafen*; y en la Terminal de *Navíos SA* (40.000 toneladas). Además proyecta construir una planta de 16.000 toneladas en Río Negro.

GARMET (PEREZ COMPANC) ¹²⁸

La empresa *Garmet SA* pertenece al grupo argentino *Perez Companc*, uno de los principales grupos económicos de aquel país. En Uruguay posee 45.000 hectáreas en propiedad, dedicadas principalmente a la producción de carne y soja. Cuenta con una planta de silos en Mercedes. En 2010 fue el tercer exportador hacia Nueva Palmira con US\$ 80 millones, así como el tercer exportador de soja con 200.000 toneladas por US\$ 68 millones. El grupo también es propietario del frigorífico *San Jacinto*, que en 2008 fue uno de los principales exportadores de carne en Uruguay con US\$ 144 millones.

¹²⁶ SAGPYA, 5/4/2005.

¹²⁷ Datos URUNET y www ldc.com.ar.

¹²⁸ Datos URUNET y CSLOG Comunicaciones, 26/10/2008.

Las ventas anuales del grupo *Perez Companc*, a través de su empresa de la rama agroindustrial *Molinos*, superan los US\$ 1.700 millones, de los cuales 62% corresponde a la venta de productos a granel, principalmente exportación de aceites y harina de soja; y el 28% restante deriva de la venta de productos con marca (aceite Cocinero, harina *Blancaflor*, yerba *Nobleza Gaucha*, arroz *Máximo*, pastas *Favorita*).

CEREOIL URUGUAY

Esta empresa uruguaya surgió en 2010 como una escisión de *CROP Uruguay (Cargill)*. La capacidad de almacenaje de granos en el litoral del país no pudo ser determinada por los autores.

La consultora ambiental *GEA* le sugirió a la DINAMA en diciembre de 2010 la aprobación de un proyecto de construcción de una planta de silos por parte de la empresa *CEREOIL* en la localidad de Dolores, en el departamento de Soriano. El emprendimiento proyecta el recibo, acondicionamiento, acopio y expedición de granos, con una capacidad de acopio, en una primera etapa, de 33.300 toneladas (base trigo), con dos silos pulmón para el recibo de grano húmedo de 450 toneladas cada uno y seis silos de acopio de 5.400 toneladas. Esa capacidad sería ampliada en una segunda etapa a 64.200 toneladas, con la construcción de dos silos pulmón más, de 450 toneladas cada uno, y una celda de acopio de 30.000 toneladas.

En forma sorpresiva, la empresa se ubicó en 2010 como la cuarta mayor exportadora de soja con 191.600 toneladas por US\$ 69 millones, detrás de *Barraca Erro*, *CROP* y *Garmet*. El mismo año figura como la séptima mayor exportadora hacia la zona franca de Nueva Palmira, con US\$ 47 millones.

4. IMPACTOS SOCIO-ECONÓMICOS EN URUGUAY

A. APORTES AL ESTADO

Lo primero a considerar al momento de evaluar los aportes impositivos del complejo sojero, es la tributación del agro en el contexto de la economía nacional. Los impuestos que gravan al sector agropecuario en la actualidad son el IMEBA (Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios) y el IRAE (Impuesto a la Renta de las Actividades Empresariales)¹²⁹.

¹²⁹ Hasta 1996 al agro tributaba por IRA (Impuesto a las Rentas Agropecuarias) para aquellos establecimientos con más de 1.500 hectáreas CONEAT, y por IMAGRO (renta ficta). En 1996 se efectúa una reforma tributaria que establece un sistema opcional de tributación entre el IRA o el IMEBA. En la actualidad otros impuestos que gravan al agro son: aportes patronales al BPS-FONASA para el patrón (reestablecido en 2007) y sus empleados (hasta 2007 los aportes al BPS del sector rural fueron menos de un tercio de los egresos del BPS en el mismo); contribución inmobiliaria, impuesto municipal, que se fija como un 1,2% del valor catastral de la tierra (mucho más bajo que el valor de mercado); impuesto municipal de 1% a la venta de semovientes (ganado); adicional del IMEBA para el INIA (0,4% según rubro) y MEVIR (0,2%).

El IRAE grava la ganancia de las empresas (la renta) con un 25%, mientras que el IMEBA grava el producto vendido (la facturación) con un porcentaje según el rubro (que oscila entre 0,1 y 2%) ¹³⁰.

Tambler (2011) estimó que el sector agropecuario aportó al fisco en 2010 US\$ 228 millones, lo que representa entre el 6% y el 7% del PIB Agropecuario. Dicho porcentaje se ha mantenido constante en los últimos años, oscilando entre el 5% y el 7%, cuando el conjunto de la economía (incluidos consumidores) aporta sobre el 30,4% del PIB nacional (Tambler, 2009).

Del total de la recaudación fiscal, según la DGI (2010a) cerrado el año 2009 ¹³¹ ésta se compuso en 63,1% de la gravación de bienes y servicios (53,5% proviene del IVA ¹³² y 9,6% del IMESI), 27,9% de rentas empresariales (IRAE con un 14%) y personales (IRPF con un 10,4%), y 7% de la propiedad (impuesto al patrimonio). Es decir, las rentas empresariales en general y las del agro en particular (a través de las cuales aporta el complejo de la soja), representan una reducida porción de la recaudación total del Estado, a pesar de que el agro es el primer sector de exportación del país y la soja el segundo rubro dentro de éste.

A todo esto habría que agregarle lo que se conoce en la jerga tributaria como gasto tributario (DGI, 2010c), es decir, el monto de dinero que se deja de recaudar por diversos tipos de exoneraciones que significan una suerte de subsidio a la producción o el consumo. En el caso del sector agropecuario para 2009 (DGI, 2010c) las exoneraciones alcanzaron un total de US\$ 71,3 millones compuestas en US\$ 16,1 millones por IRAE y en US\$ 55,2 millones por Impuesto al Patrimonio ¹³³, lo que representó el 38,9% de lo tributado por el sector dicho año.

La reforma tributaria de mediados de 2007 obliga (eliminando el mecanismo optativo) desde 2009 a tributar IRAE a aquellas empresas con más 1250 hectáreas CONEAT 100 o una facturación anual superior a las 4 millones de unidades indexadas (UI) ¹³⁴, así como a todas las sociedades anónimas. Son en total alrededor del 10% de las empresas. Los establecimientos con facturación anual de 2 a 4 millones de unidades indexadas

130 En julio de 2007 se redujeron las tasas de recaudación del IMEBA. La modificación consistió en reducir la tasa de cereales y oleaginosos de 2% al 0,1%; productos hortícolas y frutícolas de 1,5% a 0,1%; y el ganado bovino y ovino bajó de 2,15% a 2%. Para 2008 esto se debería traducir en una reducción importante en la recaudación, ya que algunos rubros (como la agricultura), aportaban el 25% del total del IMEBA (Tambler, 2008).

131 Los últimos datos disponibles, de noviembre de 2010, muestran un leve ascenso en la proporción sobre el total de los impuestos al consumo y una leve baja de los impuestos a las rentas (DGI, 2010b).

132 En un documento anterior la DGI (2008) señalaba que "un impuesto general e indirecto como el IVA uruguayo tiene la mayor parte de su carga tributaria soportada por los consumidores, lo que lo vuelve regresivo: las personas de ingreso bajo, al no tener capacidad de ahorro y destinar la totalidad del mismo al consumo tienen una mayor porción de su ingreso gravada con IVA en comparación con las personas de ingreso alto, que sí cuentan con capacidad de ahorro".

133 impuesto al consumo y no a la producción.

134 A febrero de 2011 la UI estaba a \$U 2,149, por lo que 4 millones de UI serían unos US\$ 430.000 de facturación anual.

pueden optar por pagar un IRAE ficto (en vez de IRAE), que se calcula como IMEBA máximo por 1,5 (3,5% de la facturación aproximadamente). Y por último los establecimientos con menos de 1250 hectáreas CONEAT 100 y una facturación menor a 2 millones de UI pueden optar por tributar por IMEBA ¹³⁵ (técnicamente siempre se tributa por IMEBA ya que es una tasa que se cobra al vender los productos, por lo que aquellos que tributan por IRAE deducen el IMEBA). Cooperativas y sociedades de fomento no pagarán IRAE y los servicios agropecuarios deben facturar IRAE si superan los US\$ 20.000.

Para los que tributan IRAE existe un mecanismo de deducciones (que habilita a pagar menos impuestos) para los siguientes aspectos: gastos incrementales en asesoramiento técnico e inversión en genética se deducen 150% (si se gasta 100 se deduce 150); inversiones en alambrados y praderas se deducen como gastos en el mismo año que se realizan; otras inversiones como maquinaria y mejoras fijas no sólo podrán deducir sus amortizaciones como costo en sucesivos ejercicios, sino además deducirlas un 40% más; el costo "salario" del patrón, algo que no ocurre en otros sectores de la economía ya que se lo considera renta y paga IRPF (Tambler, com. pers., 2008). Además, lo que se pierde un año se puede descontar en otros ejercicios (lo que no podrán hacer los que opten por IMEBA) y pueden descontar IVA¹³⁶.

En este escenario desde mediados de 2007 la gran mayoría de los sojeros deben tributar IRAE, mientras que antes de esa fecha seguramente facturaron a través del IMEBA (ya que la recaudación del IRAE fue en los últimos años muy reducida, unos US\$ 2,5 millones, contra los US\$ 58 millones que recaudó el IMEBA). A esto se agrega que para la soja, así como para gran parte de los productos agropecuarios, no existen gravámenes a la exportación de productos primarios ¹³⁷, como sí ocurre en Argentina donde alcanzan el 35% para granos y 32% para productos derivados de la soja. Por su parte las empresas ubicadas en las otras fases del complejo que no son la agrícola, aportan por IRAE.

Lamentablemente no existen estudios específicos sobre la tributación del sector. De todas maneras se pueden inferir ciertos montos que podrían estar tributando la fase primaria del complejo sojero (otros sub-sectores aportan IRAE) a partir de las cifras globales que maneja el BCU y la DGI (Cuadro 8).

En 2009 el PIB ¹³⁸ de Uruguay fue de US\$ 31.532 millones corrientes, mientras que el PIB Agropecuario fue de US\$ 2.568 millones corrientes (8,1% del PIB total) (DIEA, 2010c). La soja tuvo en 2009 un VBP de US\$ 794 millones, representando el 32,4% de

135 Las empresas que pueden optar, una vez que lo hacen no pueden cambiar de sistema de tributación por 3 años. No es para nada habitual que aquellos que puedan optar tributar por IRAE lo hagan, ya que requiere llevar un sistema de contabilidad muy ajustado (Tambler, com. pers., 2008).

136 El País Agropecuario, 27/6/2007.

137 A fines del gobierno de Jorge Batlle, el Parlamento aprobó la Ley N° 17.780 (en mayo de 2004), cuyo único artículo le prohíbe al Poder Ejecutivo imponer detracciones a las exportaciones excepto para los cueros sin procesar (la detracción existe y asciende al 8%).

138 PIB (Producto Interno Bruto) es igual al VBA (Valor Bruto Agregado); mientras que el VBP (Valor Bruto de Producción) es igual a los insumos (consumo intermedio) más el VBA.

la agricultura, que alcanzó los US\$ 2.453 millones, y el 8% de los US\$ 4.324 millones de VBP Agropecuario (DIEA, 2010c).

Su VBA (PIB sectorial) fue, suponiendo que mantiene el mismo nivel de consumo intermedio que la agricultura en 2007 ¹³⁹ (62,3%), de US\$ 219 millones en 2008 y US\$ 299 millones en 2009. Si el agro en su globalidad tributó 7,1% del PIB en 2008 y 6,8% del PIB en 2009 (Tambler, 2011), suponiendo una tributación pareja por sub-sector agropecuario, la soja habría tributado al fisco US\$ 15,5 millones en 2008 y US\$ 20,3 millones en 2009.

Cuadro 8. Valor bruto de producción, consumo intermedio y valor agregado del sector agropecuario en general y la pecuaria, la silvicultura, la agricultura y la soja en particular, para 2008 y 2009 en millones de US\$ corrientes

	Millones de US\$					
	2008			2009		
	VBP	CI	VA	VBP	CI	VA
Agropecuaria	4.957	1798	3159	4324	1569	2755
Pecuaria	2125	425	1700	1611	322	1289
Silvicultura	322	72	250	278	62	216
Agricultura	2509	1564	945	2453	1529	924
Soja	581	362	219	794	495	299
% Agricultura	100.0	62.3	37.7	100.0	62.3	37.7

Fuente: BCU 2008 y DIEA 2010c.

B. SUBSIDIO ECOLÓGICO

Un aspecto por lo general no cuantificado en el sector agropecuario en general, y en la soja en particular, son las externalidades ambientales que las actividades agrícolas provocan, en lo que refiere a la depredación/contaminación de los recursos naturales como el agua, el suelo y la biodiversidad.

A pesar de la polémica sobre lo acertado o no de "ponerle precio" a los recursos naturales, y de así hacerlo cuál sería la mejor forma de valorizarlos ¹⁴⁰, cuantificar las externalidades de las actividades agropecuarias puede resultar útil para relativizar los resultados económicos de los negocios agropecuarios, en la medida que un ingreso

139 No hay datos más recientes publicados por el Banco Central.

140 Para una profundización sobre el tema ver el libro *¿Sustentabilidad? Desacuerdos sobre el desarrollo sustentable*, de Pierri y Foladori (Ed.), 2001 (capítulos 6,8 y 9).

neto muy alto se puede estar realizando a costa de la destrucción de los recursos naturales.

En concreto, se propone a continuación una estimación aproximada del costo ambiental de la sojización en el recurso suelo, en función de la extracción de nutrientes (y que de reponerse tienen un costo).

La erosión es un proceso físico en el que el suelo es removido, transportado por el agua o por el viento y depositado en otro lugar. A pesar de ser un fenómeno natural de carácter geológico puede ser amplificado *in extremis* por la actividad humana. Los efectos que genera están tanto dentro como fuera de los establecimientos agrícolas. Dentro de los predios reduce la fertilidad de los suelos y por lo tanto la productividad de las actividades agropecuarias. Fuera del predio genera impactos como la eutrofización provocada por la acumulación de sedimentos en el agua; la contaminación de aguas con biocidas que van adheridos al suelo y el deterioro de infraestructura física como caminos, represas, puentes, terrazas, etcétera (Cristeche y de Prada, 2008).

Para Uruguay no existen estimaciones al respecto para la soja, ni para otros cultivos, ni para la actividad agropecuaria en general. Sin embargo en Argentina hay varios estudios que intentan aproximarse a la problemática.

Estimaciones de Casas (2003) señalan que el costo anual de la erosión en la Argentina es de unos US\$ 1000 millones, calculado como pérdida de ingresos debido a la reducción de la productividad provocada por la erosión ¹⁴¹. Este valor se duplicaría si se agrega a la erosión los daños que ésta genera en infraestructura vial (rieles, caminos, puentes) como consecuencia del aumento del escurrimiento superficial del agua. Por otra parte, Pengue (2003) calcula que en Argentina, sólo para los principales cultivos, se exportan anualmente junto con los granos alrededor de 3,5 millones de toneladas de nutrientes. La soja representó en 2002/03 casi 50% de esta cantidad, lo que representa, en fertilizante equivalente para nitrógeno y fósforo, unos US\$ 900 millones.

Flores y Sarandón (2002) cuantifican que de 1970 a 2000 en la pampa argentina la agriculturización (avance de los sistemas de agricultura continua sobre los de rotaciones) ha provocado una pérdida de 23 millones de toneladas de nutrientes (N, P y K), costo que de internalizarse en la ecuación económica estaría en alrededor de 20% de los márgenes brutos promedio, y por ende reduciría la rentabilidad de los cultivos de soja, trigo y maíz. Hay entonces una disociación entre la racionalidad económica y la preservación del ambiente, en la medida que las decisiones productivas pasan solamente por la ecuación costo/beneficio sin considerar el deterioro de los recursos naturales (o lo que algunos llaman capital natural).

141 Se calcula que por cada centímetro de suelo que se erosiona se dejan de producir 250 kg/ha de maíz, 150 kg/ha de trigo y aproximadamente 100 kg/ha de soja. Además sólo se repone el 25-30% del nitrógeno y el 50-55% del fósforo en los cultivos de trigo, maíz, soja y girasol de la Pampa Húmeda (Casas, 2003).

Son varias las posibles metodologías a utilizar para la valorización de impacto ambiental. Pesce et. al. (2008) identificaron 20 metodologías distintas de valoración ¹⁴². En este caso, y como aproximación preliminar al tema, se optó por valorizar el costo de reposición de Nitrógeno (N) y Fósforo (P) para las últimas cinco zafas (2005/06 a 2009/10), por ser los nutrientes de mayor relevancia en el cultivo (y en la agricultura en general).

No se cuantificó el balance de otros nutrientes como Potasio (K), Calcio (Ca), Azufre (S). Ni tampoco se valorizaron otros costos ambientales y sociales que podrían estar ocurriendo y que el enfoque neoclásico no contempla, como la disminución en el contenido de materia orgánica, cambios en los valores del pH, pérdida de estructura del suelo, disminución de la infiltración de agua, aumento en las tasas de erosión, aumento del enmalezamiento, riesgos de contaminación por el aumento en el uso de biocidas, aparición de resistencia en plagas (por el intenso uso de biocidas), daños en la red caminera y otras obras de infraestructura producto de la erosión, aumento del desempleo y éxodo rural, entre otros impactos (Flores y Sarandón, 2002).

Para el cálculo se consideró que se realiza una fertilización base de 100 kg/ha de Fosfato Monoamónico (7-40-0) (Blum et. al., 2008a), lo que aporta 17 unidades de P y 7 de N. La soja, al ser una leguminosa, fija Nitrógeno del aire, producto de la asociación con bacterias de *Rhizobium* en la raíz, fijación que aporta el 50% de los requerimientos de la planta en un ciclo del cultivo ¹⁴³ (Flores y Sarandón, 2002).

El déficit de estos nutrientes se valorizó en función del costo de reposición con fertilizantes, utilizando para el Nitrógeno UREA (aporta 46% de N) y para el Fósforo el mismo Fosfato Monoamónico, con precio de noviembre de cada año ¹⁴⁴ (época de siembra), sin incluir el costo de aplicación.

Resultó que para el caso del Nitrógeno hay un déficit sostenido en las últimas tres zafas, que va desde 46.300 toneladas a 140.270 toneladas (Cuadro 9). Reponer esta extracción con fertilizante (UREA) supone una erogación total que va desde US\$ 32,9 millones en hasta US\$ 69,4 millones. Es de destacar que las cifras anuales de reposición de Nitrógeno superan en todos los años los aportes impositivos realizados por la fase primaria del complejo. Asimismo el gasto por hectárea va desde 73,6 US\$/ha hasta 120,3 US\$/ha, lo que representa un 27,4% del margen bruto en la zafra 2007/08, 32,8% en la zafra 2008/09 y 21,7% en la zafra 2009/10. Por su parte, para el Fósforo no se

142 En un trabajo que realizaron sobre los impactos en el suelo de la sojización en Argentina utilizan tres métodos distintos de valoración obteniendo distintos resultados: 1) por el valor de la producción que se deja de cosechar debido a la menor fertilidad del suelo erosionado comparada con un suelo no alterado (método por la función de producción); 2) por costos de reposición de los nutrientes extraídos y la materia orgánica perdida vía fertilizantes; y 3) por precios hedónicos, que compara cuanto menos vale un campo erosionado contra uno igual pero sin problemas de erosión.

143 No se consideraron las pérdidas de N por lixiviación, volatilización, escorrentía, así como las entradas por fijación simbiótica libre y atmosférica.

144 Este criterio supone el subsidio en el año de siembra. Sin embargo de considerarse la necesidad de reposición en el presente, debería valorizarse la reposición a los precios actuales de los fertilizantes.

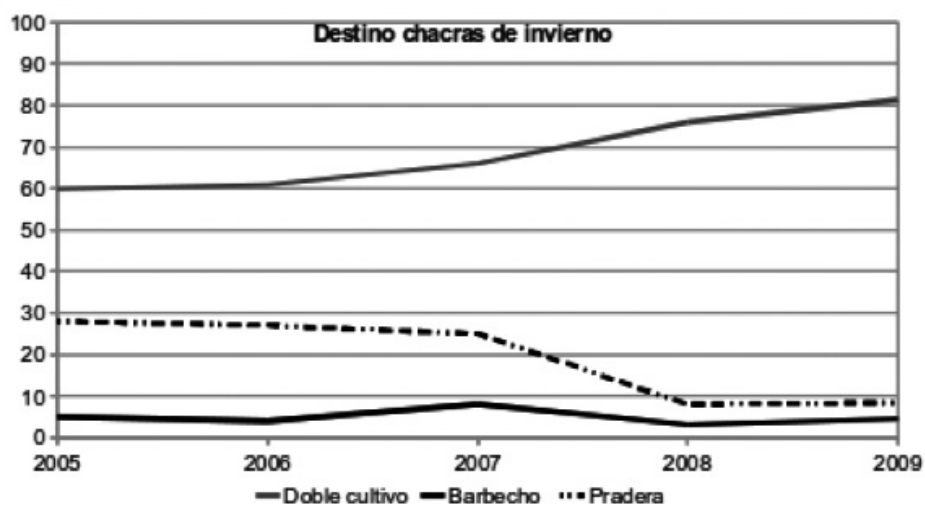
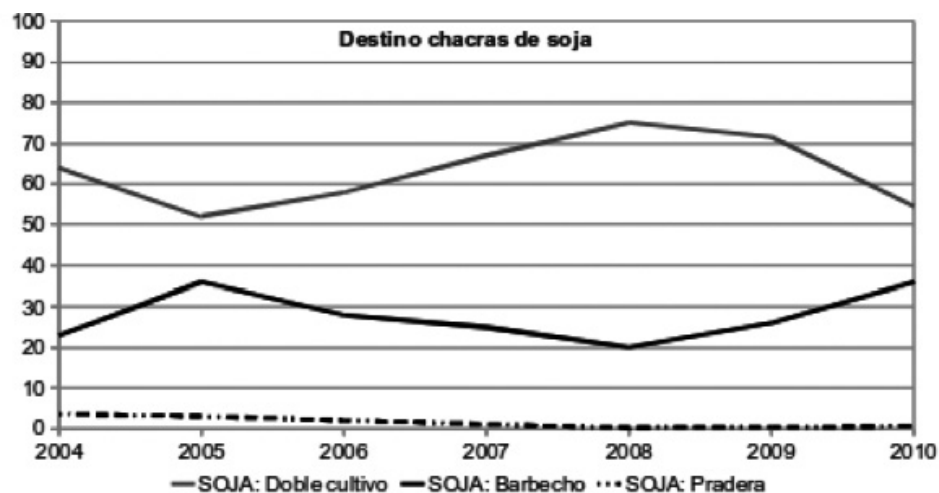
registra déficit debido a la fertilización base que se realiza en el cultivo, y que insumió una inversión estimada de entre US\$ 19,3 millones y US\$ 41,1 millones.

Cuadro 9. Valorización (US\$) y cuantificación (toneladas) del balance de Nitrógeno (N) y Fósforo (P) del cultivo de soja desde la zafra 2007/08 hasta la 2009/10

		Nitrógeno (N)			Fósforo (P)		
	Unidades	2007/08	2008/09	2009/10	2007/08	2008/09	2009/10
Producción	TON	772.896	1.028.000	1.817.000	772.896	1.028.000	1.817.000
Superficie	Ha	447.000	577.000	865.000	447.000	577.000	865.000
Rendimiento soja	TON/ha	1,673	1,780	2,105	1,673	1,780	2,105
Requerimiento nutriente	Kg/ha	133,8	142,4	168,4	13,4	14,2	16,8
Fijación+Fertilización nut.	Kg/ha	73,9	78,2	91,2	17,0	17,0	17,0
Balance (Req-fija-fert)	Kg/ha	-59,9	-64,2	-77,2	3,6	2,8	0,2
Precio nutriente	US\$/ha	1,2	1,9	1,0	3,2	5,0	2,4
Reposición nutriente	US\$/ha	73,6	120,3	75,5	nc	0,0	0,0
% del Margen Bruto	%	27,4	32,8	21,7	nc	nc	nc
Balance en dólares	US\$	32.898.034	69.416.110	65.326.304	nc	nc	nc
Balance en toneladas	TON	-46.312	-65.998	-140.272	2.795	2.837	291

En síntesis, el cultivo de soja es subsidiado sólo en el caso del Nitrógeno con una cifra anual que va de los US\$ 20 millones a los US\$ 69,4 millones en las últimas zafas. Este valor podría disminuir si la soja se realizara en sistemas de rotaciones de cultivos con pasturas, donde en la fase de pasturas se recuperen los niveles de fertilidad (de materia orgánica, Nitrógeno, etc.). Sin embargo según estimaciones de Arbeletche y Carballo (2008) en 2005/06 el 47% del área agrícola (de la cual la soja representó el 50%) estaba bajo agricultura continua. Y si se observa el destino de las chacras para las últimas zafas, queda en evidencia la predominancia de los sistemas de agricultura continua e incluso de soja continua (Gráfico 9) que no suponen recuperación de fertilidad, destacando el hecho de que en la zafra 2009/10 el 36% del área de soja quedó en barbecho durante el invierno.

Gráfico 9. Destino de las chacras de cultivos de invierno y de soja para las últimas zafras



Fuente: Elaboración en base a Encuestas Agrícolas de DIEA-MGAP.

De esta manera, a pesar de que pueda existir una parte del área de soja en rotación con pasturas que recuperen la fertilidad, la fuerte presencia de sistemas de agricultura continua supone que en una proporción considerable del área de soja hay pérdidas netas de Nitrógeno, y por ende subsidio ecológico o daño ambiental.

Desde la perspectiva del dueño de la tierra esta situación supone una reducción de la fertilidad que seguramente afecte negativamente la productividad del predio y por tanto reduzca su rentabilidad e incluso el valor de la tierra. Desde la perspectiva de la sociedad, el deterioro de un recurso esencial y no renovable como el suelo -sobre todo en un país que basa buena parte de la producción de riqueza en el sector agropecuario-, supone hipotecar las posibilidades de las generaciones futuras, contraviniendo uno de los principios medulares del desarrollo sustentable.

Esta consideración, además, debería contemplar que el método de "ponerle precio" a los recursos naturales resulta demasiado limitado. Como bien señalan Flores y Sarandón (2002) para un estudio de caso en la pampa argentina: *"el costo de reposición calculado no indica realmente el daño producido, dado que, aún cuando se contara con el dinero para reparar el problema generado, existe una clara imposibilidad física de restablecer la fertilidad del suelo a los niveles originales, al menos, en forma inmediata. Por lo tanto, este nuevo esquema económico (el de la Economía Ambiental), que al igual que el enfoque económico convencional, está basado en una única variable, el precio, permite sólo disimular los impactos distributivos negativos, sobre todo con relación a las futuras generaciones. La solución no consiste pues en introducir los problemas ecológicos dentro de la teoría económica, 'valorando monetariamente' los bienes ambientales, sino en reconocer que la economía debe ser considerada dentro de los límites de las reglas ecológicas"*.

Estos autores proponen a la Economía Ecológica como marco doctrinario para realizar un análisis económico holístico que incorpora la dimensión social y ecológica. Para complejizar la reflexión, Foladori (2001b) afirma que *"ni la economía neoclásica-keynesiana ambiental, ni la economía ecológica se hacen las preguntas claves. La primera debiera preguntarse por qué existen externalidades; la segunda, por qué los criterios físicos no son tomados en cuenta por los mercados. En la respuesta a cualesquiera de las dos preguntas se llega al mismo resultado: son las relaciones sociales capitalistas de producción que han relegado los valores de uso a un segundo plano en relación con los precios, y también son las propias relaciones de producción capitalistas que en su división social del trabajo han separado las decisiones económicas de las políticas basadas en criterios físico-naturales"*.

C. EXPULSIÓN DE PRODUCTORES Y SUSTITUCIÓN DE RUBROS

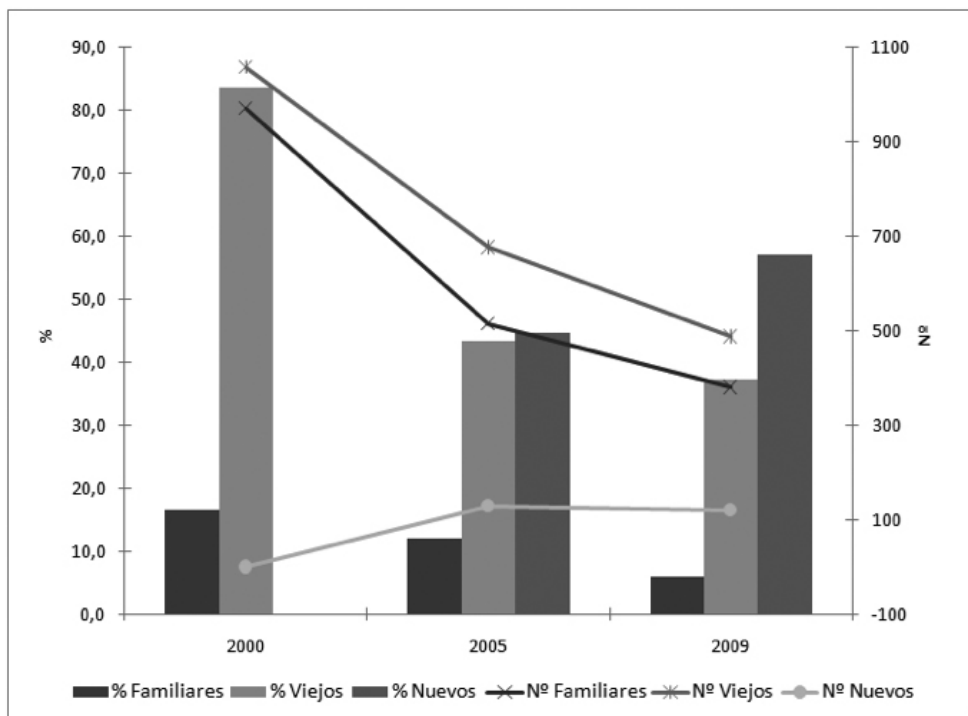
El avance de la soja y su marcado carácter concentrador, en primer lugar de la producción y en segundo de la tierra, viene a consolidar y profundizar una tendencia estructural del campo uruguayo (y mundial, ver Capítulo 2) como es la desaparición de las unidades de menor escala y el avance de las de mayor.

Tal cual fuera señalado anteriormente, esta tendencia estructural del desarrollo capitalista, conocida como diferenciación social, opera por los mecanismos de extracción de excedentes, producto de la competencia en los mercados, que hacen que aquellas unidades con mayor productividad del trabajo y por ende menores costos, se apropien de parte del valor (plustrabajo) generado por las unidades productivas de menor productividad. Por regla general, son las unidades capitalistas -por definición, las que buscan maximizar la reproducción del capital con un uso altamente intensivo del mismo y el uso de trabajo asalariado-, las que obtienen mayores productividades y se apropian de valor ajeno.

Así es que van quedando por el camino las unidades más pequeñas, por regla general, agricultores familiares o campesinos. En Uruguay las cifras son elocuentes: de 1960 a 2000 desaparecieron 30.000 unidades productivas de menos de 100 hectáreas, mientras que las unidades de más de 100 hectáreas mantuvieron e incluso aumentaron su número en los últimos años.

Si se analiza lo sucedido en el litoral uruguayo en la última década, los datos confirman aún más esa tendencia. Casi 600 agricultores familiares abandonaron la producción entre 2000 y 2009: pasaron de representar 15% a 6% del área agrícola (Gráfico 10). Al mismo tiempo los grandes agricultores, los *pools* de siembra, acaparan superficie a una gran velocidad pasando de controlar 0% al 57% del área (Arbeletche y Gutiérrez, 2010). De esa forma, avanza la gran empresa capitalista y desaparecen los agricultores familiares y los capitalistas pequeños.

Gráfico 10. Número de productores y % ocupada por estrato (nuevos agricultores, viejos agricultores y agricultores familiares) en 2000, 2005 y 2009



Fuente: Adaptado de Arbeletche y Gutiérrez, 2010.

Además de ser desplazados tipos sociales, también hay rubros que son afectados por la expansión de la agricultura en general y de la soja en particular. Entre la zafra 2002/03 y la 2008/09 la soja avanzó en 502.000 hectáreas, fundamentalmente en el litoral oeste, la zona típicamente agrícola. Por lo tanto, resulta factible que haya desplazado otros cultivos de verano, en este caso básicamente el girasol, ocupando más área en predios agrícola-ganaderos y quitando tierras a la lechería. El Cuadro 10 muestra algunas cifras para el período, que evidencian retrocesos en el área de girasol (120.000

hectáreas)¹⁴⁵, en el área de pasturas y campo natural mejorado en establecimientos agrícola-ganaderos (180.000 hectáreas) y en el área ocupada por la lechería (180.000 hectáreas)¹⁴⁶.

Cuadro 10. Superficie en hectáreas de rubros/cultivos entre 2002/03 y 2008/09

	2002/03	2008/09	Diferencia
Soja	75.000	577.000	502.000
Girasol	173.000	55.000	-118.000
Pasturas Agr-gan	418.000	264.000	-154.000
Lechería	980.000	800.000	-180.000
CN Agr-Gan	161.600	136.000	-25.600
ACUMULADO	1.807.600	1.832.000	24.400

Fuente: DIEA 2010c.

Es difícil aseverar que toda el área que perdieron estos cultivos/rubros pasó totalmente a ser cultivada con soja, pero sí se puede inferir que una parte importante cedió superficie a la vedette de la agricultura. A su vez, en la zafra 2009/10 se sembraron 865.000 hectáreas de soja, y para la zafra 2010/11 la DIEA (2010d) anunció una intención de siembra de 1 millón de hectáreas, lo que implica el desplazamiento de más de 400.000 hectáreas de otros rubros.

LOS DESPLAZADOS

Según la DIEA citada por Arbeletche y Carballo (2008) en la zafra 2007/2008 un tercio de los productores encuestados ya no realizan agricultura, aunque sí otros rubros. Estos productores ocupan en total 1 millón de hectáreas, y dedican 87% de la superficie

145 La intención de siembra para la zafra 2010/11 es de sólo 2000 ha, la cifra más baja de la historia nacional (Souto, 2011).

146 También se redujo el número de establecimientos lecheros de 4900 a 4500 (DIEA, 2010c). Uno de los factores que explica este fenómeno es que al momento de competir por fracciones en arrendamiento, los agricultores tienen mayor liquidez que los lecheros, y suelen pagar varios años por adelantado, acaparando así tierras antes bajo control lechero (el 45% del área lechera -360.000 ha- está bajo arrendamiento).

a ganadería y 12 % a la lechería. Afirman que el abandono de la agricultura se debe a falta de recursos en 25% de los casos. Los márgenes agrícolas no convenientes explicarían 14% y el argumento de que es más redituable arrendar la tierra que cultivarla significaría el 10% de los casos. El 51% restante señaló otros motivos como los altos costos agrícolas y los mayores riesgos de la agricultura.

Arbeletche y Carballo (2008) destacan, en un estudio de 24 casos realizado con productores, que los principales motivos para el abandono de la agricultura son: la dificultad para mantener o acceder a tierra; la venta del campo donde trabajaban; un considerable endeudamiento y la disolución de una sociedad familiar.

Identificaron varios tipos de desplazados, entre ellos los medianeros que perdieron la tierra por no poder competir por la renta con los grandes agricultores, o porque el campo que arrendaban fue vendido. En varios casos han creado empresas de servicios (principalmente de cosecha y siembra) y muchas veces son financiados por las mismas empresas que los contratan; otros se re-localizaron en tierras menos fértiles y están aquellos que abandonaron la producción agropecuaria.

Por otro lado, están los propietarios (y a veces propietarios y medianeros). Se trata de quienes, producto de las deudas, vendieron una parte o todo el campo y se reubicaron en zonas ganaderas, o arrendaron el área agrícola del campo. Algunos además de arrendar, brindan servicios de maquinaria a los arrendatarios. También hay casos de sociedades familiares con campo, en las que algún integrante de la familia resuelve arrendar o vender una fracción del campo.

Hay un aspecto a destacar en esta situación. El avance de la soja en plena zona agrícola desplaza a las unidades de producción de menor escala por problemas de competencia pero también se registra un proceso de diferenciación social que, en lugar de proletarianizar a los desplazados, los convierte en rentistas y/o en pequeños capitalistas prestadores de servicios. Esto se debe a que el tipo social desplazado no es ni el típico campesino latinoamericano que al perder sus tierras debe emigrar a la ciudad en busca de trabajo, ni tampoco el agricultor familiar tipo o semi-proletariado que caracteriza Piñeiro (s/f) para otras zonas del país.

Los desplazados son pequeños capitalistas que no pueden competir con los grandes capitalistas, pero que tienen una considerable acumulación de tierra que les permite

apropiarse de la renta del suelo (se apropian de trabajo ajeno vía rentas) y/o tienen capital en maquinarias agrícolas y se convierten en empresarios vendedores de servicios agrícolas, en muchos casos empleando asalariados.

Es importante realizar esta distinción, porque así como no todos los capitalistas son iguales, tampoco todos los tipos sociales caracterizados como agricultores familiares lo son. Es más, éstos están más cerca económica (y quizás políticamente) de los grandes agronegocios del campo, que de los agricultores familiares semi-proletarizados o los propios asalariados. El proceso típico de diferenciación social que proletariza a los productores independientes, quizás sí pueda estar operando en zonas del país donde predominan agricultores familiares con poca tierra y capital ¹⁴⁷, que por el avance de la soja, o por el avance de otros rubros que desplaza la soja (como la ganadería), sí están sufriendo un proceso de semi-proletarización primero (trabajan en el predio y venden su fuerza de trabajo fuera) y en última instancia de proletarización, por no poder reponer insumos productivos o endeudarse, y así volverse inviables como productores agropecuarios.

D. GENERACIÓN DE EMPLEO

La discusión sobre la generación de empleo en cualquier rama de la economía, y por tanto también en la agricultura, es siempre una discusión sobre el lugar que ocupa el trabajo humano en los procesos productivos. Es por ello que esta temática debe comprenderse en el marco de los procesos generales de penetración del capital en la producción agrícola, que fueran ampliamente caracterizados en el primer capítulo de este trabajo.

A medida que el capital avanza se generalizan las relaciones de asalariamiento (desplazando otras lógicas productivas), al tiempo que el trabajo humano es crecientemente sustituido por diversas tecnologías, tendientes a reducir costos de producción, aumentar la plusvalía relativa e incrementar las ganancias. La resultante es la tendencia ya señalada al despoblamiento del campo y a la reducción del peso del empleo rural en el empleo global de la economía.

Esta tendencia se expresó claramente en Uruguay, sobre todo a partir del dinamismo tecnológico que sobrevino a la política aperturista aplicada a partir de la década de los setenta. Desde entonces se produjo una profundización de las relaciones sociales

¹⁴⁷ La situación de Canelones en general, y de la granja en particular, perfectamente podría entrar en esta categoría. Es más, el movimiento de resistencia al avance de la soja en la zona de Cuchilla de Rocha, Sauce, para preservar la agricultura familiar, la salud, el medio ambiente y la cultura local es un buen ejemplo del enfrentamiento de modelos.

capitalistas en el campo uruguayo que tuvo como resultante, en términos de empleo, una reducción absoluta y relativa de la cantidad de trabajadores rurales que pasó de 180.000 a 140.000 entre 1970 y 1990. Esta reducción la explican, por un lado, la caída incesante de la cantidad de trabajadores familiares, y por otro, un incremento inicial de los trabajadores asalariados, que entre 1970 y 1980 pasan de 86.000 a 96.000 (probablemente esta clase social absorbiera parte del contingente de productores familiares expulsados), y una caída posterior hacia 1990, que prosiguió durante la década llegando a 1996 con 76.000 trabajadores asalariados (Piñeiro, s/f).

El desplazamiento de la agricultura familiar ya fue analizado en el apartado anterior, por lo que no es pertinente desarrollar sus causas aquí. Basta decir que el histórico proceso concentrador de la tierra y la producción, el cambio técnico y las agudas condiciones de competencia que sobrevinieron a las medidas liberalizadoras de la década de los setenta son algunas de sus principales causas.

Por su parte la reducción de los trabajadores asalariados tiene su principal explicación, según Piñeiro (s/f), en la introducción de importantes cambios técnicos en la producción agropecuaria, que propiciaron el aumento de la escala productiva, aumentaron la productividad del trabajo y redujeron su demanda por unidad de superficie. Estos cambios pueden categorizarse en: innovaciones mecánicas, químicas, biológicas y agronómicas.

El autor señala que el cambio más influyente sobre el trabajo rural fue la creciente mecanización de los procesos productivos, que tiende a ahorrar trabajo humano, sustituyéndolo por maquinaria y herramientas. También han incidido las innovaciones químicas y biológicas que, al aumentar los rendimientos, incrementan la productividad del trabajo. Como ejemplo del proceso de mecanización del agro, entre 1970 y 1990 el total de tractores pasó de 29.000 a 34.000, y la cantidad de HP (caballos de fuerza) se incrementó sensiblemente, pasando de 800.000 a 1,5 millones. Esta tendencia se consolidó durante la década de los noventa y, en la siguiente, la cantidad de tractores había ascendido a 36.000, y la cantidad de HP se había elevado a 1,8 millones (CGA, 2000).

La agricultura extensiva no ha sido ajena a este proceso, la incorporación de tractores, máquinas pulverizadoras y cosechadoras de escala cada vez mayor caracterizaron su dinamismo en las últimas décadas.

Uno de los cambios más significativos ha sido la adopción de la siembra directa como sistema de labranza ¹⁴⁸. Se trata de una combinación de innovaciones químicas y mecánicas, que elimina el laboreo físico, sustituyéndolo por aplicaciones de herbicidas que acondicionan el suelo para la siembra. Al reducir la cantidad de labores para la siembra de los cultivos, reduce la demanda de trabajo humano, aumenta su productividad y genera menos empleo por hectárea. Estimaciones realizadas para Argentina indican que, bajo siembra directa, el costo de labores se reduce un 35% (25% en maquinaria y 35% en tractores) (Acosta Reveles, 2008). Esto reduce la cantidad de trabajo necesario de 3 horas/hombre/ha en laboreo convencional a 40 minutos/hombre/ha en siembra directa y su consecuencia es un menor tiempo de empleo temporal y una menor demanda de empleo permanente (Botta y Selis, apud. Acosta Reveles, 2008) ¹⁴⁹.

La existencia de economías de escala en este rubro se pone de manifiesto al analizar el trabajo generado por cada estrato de tamaño en las explotaciones que realizan agricultura. En el 2000, mientras en los predios menores a 100 y 50 hectáreas (por regla general de bajos recursos y escasa tecnificación) habían 150 y 75 hectáreas por trabajador respectivamente, en las explotaciones de más de 1000 hectáreas, más tecnificadas, las hectáreas por trabajador ascendían a 248.

Los cambios en la agricultura de los últimos años, de los que el avance del agronegocio sojero es el principal responsable, han venido a profundizar esta tendencia. De la mano de la concentración de la tierra y la producción en grandes explotaciones con una enorme dotación de capital y un alto grado de tecnificación, se han desplazado agricultores familiares y ha aumentado la superficie por trabajador, reduciéndose el empleo generado.

Como fue mencionado, entre 2000 y 2009 en la agricultura de secano y en el cultivo de soja aumentaron las explotaciones de más de 1000 hectáreas y se perdieron 600 agricultores familiares. De esta forma se desplaza un tipo de producción, la familiar, que genera más empleo que la agricultura empresarial (Cuadro 11).

148 La adopción masiva de la siembra directa en la agricultura uruguaya se procesó durante la década del noventa y los primeros años de la de la siguiente. Así mientras en 1991 este sistema de labranza había sido adoptado por menos del 10% de los productores, en 2006/07 abarcaba el 80% de la superficie. La soja es el cultivo en el que ha habido mayor adopción, con un 93% del área bajo siembra directa en la zafra 2007/08.

149 Esta realidad no hace más que revelar el carácter profundamente contradictorio y carente de neutralidad de las tecnologías que surgen bajo relaciones sociales capitalistas. En lugar de liberar fuerza de trabajo que podría ser canalizada hacia otras actividades económicas (si la sociedad garantizara el pleno empleo), este tipo de tecnologías, en busca de ahorrar costos (el trabajo es considerado uno más) e incrementar ganancias, contribuyen a aumentar el desempleo estructural y profundizar el vaciamiento del campo. Esto suele quedar opacado detrás de los "beneficios" tecnológicos, como es el caso de la siembra directa y su contribución a la conservación de los suelos.

Cuadro 11. Trabajadores por tipo de productor, superficie manejada y empleos cada mil hectáreas

	Familiares	Medios	Grandes	Total
N° establecimientos	37.486	9.657	4.968	52.111
Trabajadores familiares	79.941	10.423	2.620	92.984
Asalariados permanentes	5.499	16.689	39.926	62.114
TOTAL	85.440	27.112	42.546	155.098
Superficie manejada*	3.731.004	12.133.742		15.864.746
Trabajadores/1000 ha	22,9	4,4		9,78

Fuente: Elaborado en base a Tommasino y Bruno, 2005; y Piñeiro 2004.

En términos de empleo generado, en el año 2000 la superficie por trabajador en la agricultura era de 131 hectáreas (7,6 trabajadores cada 1000 hectáreas) (DIEA, 2003a), mientras en 2006/07, *boom* sojero de por medio, había ascendido a 205 hectáreas, reduciendo el empleo generado a 4,9 trabajadores cada 1000 hectáreas. Esto último como consecuencia de la llegada de los "nuevos agricultores" (que ocupan el 57% de la superficie), más tecnificados y con menor empleo de mano de obra, en los que la superficie por trabajador es de 356 hectáreas, que corresponde a 2,8 trabajadores cada 1000 hectáreas (Arbeletche et. al., 2008) ¹⁵⁰.

Este desplazamiento de trabajo humano sólo es compensado por el incremento de la superficie de chacra, como resultado de lo cual entre 2002/03 y 2008/09 el empleo directo generado en la fase primaria habría aumentado en 1740 puestos (Cuadro 12).

150 Como dato complementario es preciso señalar que la combinación soja-trigo es el tipo de cultivo en el mundo que más inversión necesita para generar cada puesto de trabajo, ascendiendo a US\$ 375.000 por cada empleo generado, mientras cultivos como la palma, la jatropha, el sorgo, y el resto de los granos requieren de US\$ 24.000, US\$ 11.000, US\$ 17.000 y US\$ 45.000 para generar un puesto de trabajo respectivamente (Banco Mundial, 2010).

Cuadro 12. Superficie, trabajadores cada mil hectáreas y empleo generado en la agricultura entre 2002/03 y 2008/09*

	2002/03			2008/09			Diferencia	
Empleo	Sup. (ha)	Empleos c/1000 ha	Empleos totales	Sup. (ha)	Empleos c/1000 ha	Empleos totales	Sup. (ha)	Empleos
Agricultura (sup. chacra)	456.000	7,6	3.465	1.066.000	4,9	5.206	610.000	1740

*Se parte del supuesto de que el empleo generado por unidad de superficie en 2002/03 era el mismo que en 2000, y que el generado en 2006/07 fue el mismo que en 2008/09.

Sin embargo también hay que considerar los empleos perdidos a causa de los rubros desplazados por el avance de la agricultura, que son casi exclusivamente ganadería y lechería. Suponiendo que de las 99.000 hectáreas de superficie lechera efectiva que se redujeron en ese período ¹⁵¹, un 70% (69.000 hectáreas) es atribuible a la agricultura, y considerando que este rubro genera alrededor de 19 empleos cada mil hectáreas (DIEA, 2009), se habrían perdido 1314 empleos a consecuencia del avance agrícola sobre superficie lechera.

Complementariamente, suponiendo que las restantes 541.000 hectáreas de avance de la agricultura desplazaron superficie ganadera, y considerando que los predios ganaderos generaban en el año 2000 cinco empleos cada mil hectáreas (DIEA, 2003b), la pérdida de empleos en este rubro es de 2704. El balance global (considerando empleos generados por avance de la agricultura y perdidos por reducción de superficie lechera y ganadera) indica una pérdida de 2278 empleos (Cuadro 13).

151 En este caso se entiende por superficie lechera efectiva a la superficie destinada a la lechería respecto al total de superficie ocupada por las explotaciones que se dedican a este rubro. Para el año 2000 la superficie lechera efectiva representó el 72% del total (DIEA, 2003c), ascendiendo a 76% para 2007 (DIEA, 2009). Se supuso que la proporción de la superficie lechera efectiva para 2002/03 se corresponde con la de 2000, y que la de 2008/09 corresponde con la de 2007.

Cuadro 13. Variación de superficie y empleo generado atribuible al avance de la agricultura extensiva

	Sup (ha)*	Empleos c/1000 ha	Empleos*
Agricultura	610.000		1740
Lechería	-69.143	19	-1314
Ganadería	-540.857	5	-2704
ACUMULADO	0		-2278

* variación atribuible a la agricultura (2002/03 - 2008/09)

A la reducción en el empleo directo generado se suman los magros salarios y las condiciones de trabajo a las que tradicionalmente se ven sujetos los asalariados rurales. Este sector de la clase trabajadora en Uruguay ha sido históricamente de los más explotados en términos de remuneración y horas de trabajo anuales. Así, mientras desde hace 93 años la legislación limita a 8 horas la jornada laboral para los trabajadores urbanos, los trabajadores rurales accedieron a este derecho recién en diciembre de 2008, con la aprobación de la ley llamada de *"Jornada laboral y régimen de descanso en el sector rural"*¹⁵².

A nivel de la remuneración del trabajo hay que señalar que en el caso de la agricultura extensiva se han registrado incrementos en el nivel salarial de algunos trabajadores rurales. Estos cambios ocurrieron fundamentalmente en aquellos trabajadores vinculados a las empresas prestadoras de servicios de maquinaria, que representan 1 de los 3 trabajadores cada mil hectáreas que involucra la agricultura extensiva, y cuyos salarios mensuales se ubican alrededor de los \$15.000 (Rafael Vidal, com. pers. 2011).

E. DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA

El efecto más notorio del avance del agronegocio sojero en la agricultura uruguaya es su contribución al gran crecimiento económico que ha registrado el sector agropecuario. Entre 2002 y 2009 el Valor Bruto de Producción (VBP) Agropecuario creció 170%,

152 Y ello no sin escasos reparos de la patronal rural. Vale recordar además, que el proyecto de ley inicial apartaba del régimen general de descanso y limitación de la jornada a los trabajadores de la agricultura (entre los cuales se encuentran los de la soja) y la ganadería. Finalmente la ley 18441 fue aprobada en diciembre de 2008 incluyendo modificaciones al proyecto original que garantizan un límite máximo de 8 hs diarias y 48 hs semanales de trabajo para todos los trabajadores rurales.

mientras que el VBP de la agricultura creció 360% en dólares corrientes (DIEA, 2005 y 2010c). La sojización acompañó y consolidó esta tendencia: incrementó su peso en el VBP agrícola y registró incrementos sin precedentes en las exportaciones ¹⁵³.

Ante esta realidad es preciso preguntarse a quiénes beneficia este fenómeno, y en qué medida el crecimiento económico que propicia contribuye a generar desarrollo, distribuyendo igualitariamente los recursos y la riqueza generada, e incrementando oportunidades y derechos para toda la población. En ese sentido, el análisis debe partir de la realidad general del país, para luego observar de qué forma el avance de la soja se inscribe en ella.

En cuanto a la distribución del ingreso, mientras el PIB por habitante crece ininterrumpidamente desde 2003, la desigualdad prácticamente no se ha modificado (INE, 2010)¹⁵⁴. Los últimos datos del INE (2010) muestran que en 2009 la mitad más pobre de la población retiene sólo 22,7% del ingreso nacional, mientras que el 20% más rico se apropia casi del 50%, lo que refleja una distribución fuertemente desigual.

Esta situación forma parte de una tendencia ya consolidada: la pérdida de peso de la masa salarial en el PIB nacional, como lo evidencia la evolución crecientemente disociada del salario real y el PIB per cápita desde 1970 a la actualidad (REDIU, 2010).

Mientras el primero cayó casi 50% en ese período, el segundo más que se duplicó (Gráfico 11). La disociación se mantiene incluso en los últimos cinco años donde a pesar de la recuperación del salario real (27%) el PIB per cápita crece aún más (32,8%) (REDIU, 2010). Asimismo, en base a estimaciones de Jorge Notaro¹⁵⁵ para el año 2009, se calcula que la proporción del Ingreso Nacional Bruto Disponible (YNDB¹⁵⁶) captada por los sectores populares¹⁵⁷ fue de 42%, mientras los ingresos del capital fueron más del 30%, siendo que representa a una proporción significativamente menor de la población.

153 Alcanzando en 2010 US\$ 701,2 millones (URUNET).

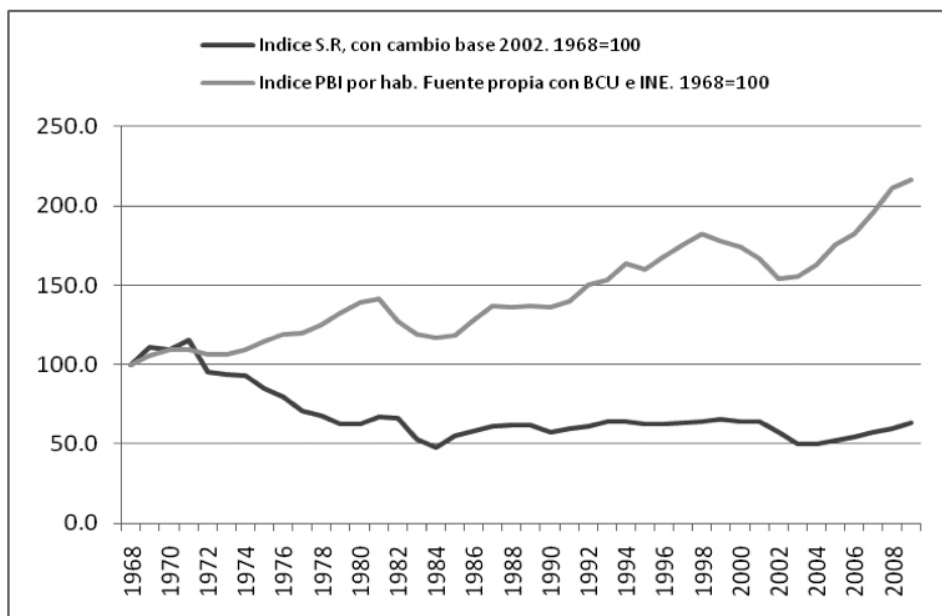
154 En 2006 era de 44,6 y en 2009 de 43,2 (INE, 2010).

155 "Distribución del ingreso y el papel del Estado". La República, 24/02/11.

156 "El PIB refleja el valor de la producción final de bienes y es equivalente por tanto al ingreso bruto interno (YBI). Este ingreso refiere solamente a lo generado dentro de las fronteras de la economía y, en consecuencia, constituye una aproximación limitada a los recursos disponibles en ella. Es necesario agregar el resultado neto de las rentas de la propiedad percibidas desde el exterior por los agentes residentes y deducir las rentas de la propiedad pagadas por el país a los agentes externos, así como otro tipo de ingresos sin contrapartida (transferencias corrientes), para acercarse a lo que se conoce como ingreso nacional disponible bruto (YNBD)" (PNUD, 2008: 72).

157 Obreros y empleados privados, asalariados públicos, cuenta propia sin local, cuenta propia con local, pasividades y transferencias.

Gráfico 11. Evolución del salario real y del PIB per cápita desde 1968 (100) hasta 2009



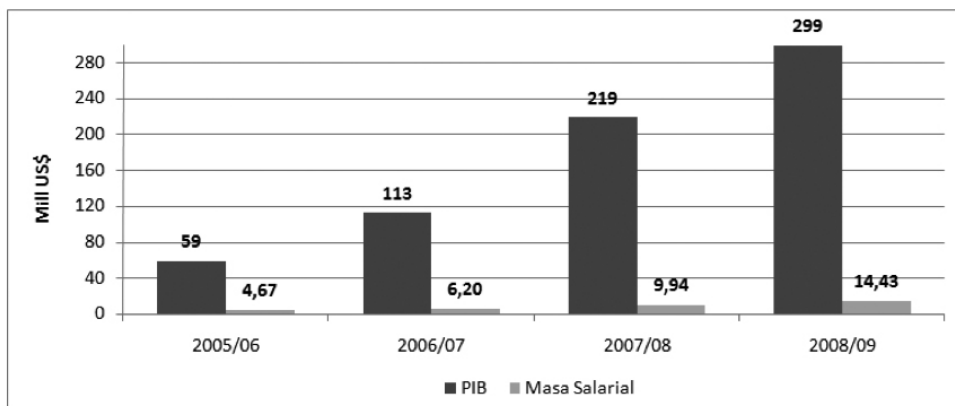
Fuente: REDIU, 2010.

El agro no es una excepción a la realidad nacional y, por el contrario, profundiza la tendencia a la concentración de la riqueza. Según el Informe de Desarrollo Humano 2008 para Uruguay (PNUD, 2008) a pesar del acelerado crecimiento económico experimentado por el sector, entre 1999 y 2006 se produjo una reducción de 8% en el número de trabajadores ocupados en el sector, así como también cayó la masa salarial en 15,2%, pasando de representar 23,5% a 15,2% del PIB Agropecuario. Por el contrario, señalan que la masa de excedentes apropiada por el capital se incrementó 70%, lo que configura un escenario en el que *"el extraordinario crecimiento del sector agropecuario habría favorecido principalmente a los propietarios de los medios de producción"* (PNUD, 2008: 77).

Para el cultivo de soja la distribución de los ingresos es más desigual y el peso de la masa salarial aún menor. Mientras que entre las zafas 2005/06 y 2008/09 el PIB del sector creció 407% pasando de US\$ 59 millones a US\$ 299 millones ¹⁵⁸, la masa salarial creció a razón de 209% pasando de US\$ 4,7 millones a US\$ 14,4 millones. De esta forma la masa salarial pasó de un escaso 7,9% a un todavía más escaso 4,8% (Gráfico 12) (ver Cuadro 17 en Anexos).

¹⁵⁸ El cálculo del PIB Agropecuario se explica en el sub-capítulo "aportes tributarios".

Gráfico 12. Evolución del PIB (US\$) y de la masa salarial de la soja (US\$) entre las zafas 2005/06 y 2008/09



Cálculos aproximados muestran que los "Nuevos Agricultores" -un grupo de 150 productores que en 2009/10 sembraron unas 493.000 hectáreas de soja (ver Cuadro 16 en Anexos)- embolsaron por concepto de utilidades US\$ 53,2 millones ¹⁵⁹, considerando el resultado de la soja de primera y de segunda ¹⁶⁰ (ver Cuadro 18 en Anexos). Por su parte, el volumen salarial anual de todos los trabajadores involucrados en estas empresas representa 12,5% de las utilidades y el de un solo trabajador 2,5%¹⁶¹ (Cuadro 14).

Si consideramos a una de las empresas "Gerenciadoras" con una superficie media de 25.229 hectáreas de soja (ver Cuadro 16 en Anexos), las utilidades ascienden a US\$ 2,72 millones, nueve veces superior al total de la masa salarial ocupada y 303 veces superior al salario anual de un único trabajador (Cuadro 14). En otras palabras, el trabajo representa una ínfima parte de los costos de producción: US\$ 12,6/ha (el 2,6 % y el 3,1% de los costos de producción para la soja de primera y segunda respectivamente), y se evidencia lo obvio: los asalariados participan muy escasamente en la distribución de la riqueza generada.

159 Las utilidades por hectárea se calcularon de la siguiente forma. El producto bruto/ha en base al precio promedio (FOB) de exportación (URUNET) en 2010 estimada y el rendimiento medio de la zafa calculado por DIEA (2010a) para soja de primera y de segunda; los costos/ha en la chacra y en poscosecha en base a información suministrada por el departamento técnico de COPAGRAN (com. pers., 2011) para la zafa 2010/11 ajustado por IPC para 2009/10 (7%) para soja de primera y de segunda; la renta de la tierra en base al precio promedio de arrendamiento para agricultura (US\$ 239/ha) calculado por DIEA (2010b) en 2009 prorrateando para el cultivo de soja a razón de 1,55 cultivos por hectárea de chacra DIEA (2010a); y los aportes impositivos/ha dividiendo la tributación total del cultivo estimada más arriba sobre el área total de soja.

160 La relación soja de primera y de segunda se calculó a partir de la proporción estimada por la DIEA (2010b) para todo el cultivo en la zafa 2009/10: 41,12% de primera y 58,88% de segunda.

161 Estimaciones realizadas considerando la presencia de 3 trabajadores cada 1.000 ha (777 trabajadores en las empresas consideradas), y un salario promedio de \$15.000 mensuales para (Rafael Vidal, com pers., 2011).

Cuadro 14. Estimación de utilidades y peso de los salarios en la producción de soja (2009/10)

	Nuevos Agricultores	1 Gerenciadora
Superficie total (ha)	493.050	25.229
Superficie 1ª (ha)	202.705	10.372
Superficie 2ª (ha)	290.345	14.857
Utilidades totales (millones de US\$)	53.225.874	2.723.546
Nº de empresas	150	1
Utilidades/empresa	354.839	2.723.546
Trabajadores c/1000 ha	3,0	2,8
Total trabajadores	1.479	71
Salario mensual (\$)	15.000	15.000
Salario anual por trab (US\$)	9.000	9.000
Salario anual total trab (US\$)	6.656.175	317.888
Proporción salarios totales en utilidades (%)	12,5	11,7
Proporción salario/trabajador en utilidades (%)	2,5	0,3

A esto habría que agregarle una reflexión de índole teórica. Al tratarse de una actividad productiva con una elevada composición orgánica de capital y escasa incorporación de trabajo humano (como se vio al analizar la generación de empleo), es posible que el valor material generado sea bastante menor de lo que reflejan las cifras en términos monetarios¹⁶². En realidad, esto es la expresión de una tendencia "natural" del proceso tecnológico en el capitalismo, en la medida que los productores se ven inducidos permanentemente a aumentar la producción y ser competitivos. Si bien el trabajo humano es el único origen de la ganancia en términos estrictos (la ganancia es plusvalía apropiada por los empresarios), el capital tiende permanentemente a reducir costos, desplazar trabajo con tecnologías y aumentar su composición orgánica. Esto provoca incrementos circunstanciales de la ganancia (acotados a una rama de la economía), pero globalmente, y a largo plazo, tiende a reducir la tasa media de ganancia de la

162 Es necesario hacer una distinción entre precio y valor de cambio. En términos marxistas el valor de cambio es una relación social de producción históricamente determinado, que expresa el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir una mercancía. Ese tiempo incluye aquel incorporado en los medios de producción necesarios para producir la mercancía (trabajo muerto), y el trabajo "vivo" incorporado por los obreros/asalariados en el proceso productivo. La disociación entre valor y precio de las mercancías se explica porque, como resultado de la variación en la oferta y la demanda, los precios oscilan en torno al equilibrio: el valor de cambio de la mercancía. Cuando el precio supera al valor en una determinada rama de la economía, significa que esa rama está recibiendo transferencias de valor desde otras ramas, en las que el precio se ubica por debajo del valor. Lo inverso sucede cuando el precio es inferior al valor de la mercancía en cuestión.

economía. En forma simplificada, esta tendencia¹⁶³ está en la base de las crisis cíclicas de la economía capitalista¹⁶⁴.

En el caso de la soja es probable que haya una sobrevaluación del precio del grano, explicada por una demanda que presiona permanentemente a la producción. La incógnita es hasta cuándo este incremento de la demanda sostendrá la escalada de precios (que ya mostró una gran depresión a finales de 2008), y qué sucederá con los países que estructuraron buena parte de sus economías en la producción del grano y sus derivados una vez que la soja ya no sea un "buen negocio".

En síntesis, la soja es un complejo cada vez más dependiente de capital e insumos externos (producidos e importados por unas pocas empresas), con escasa incorporación de trabajo humano (y por tanto de valor), muy baja participación de los salarios en los ingresos totales, creciente concentración de la tierra, la producción, las exportaciones y las ganancias, casi nula industrialización (lo que significa escasos salarios industriales), y bajos aportes al Estado. A eso se suma el impacto en el mercado de tierras y la contribución al despoblamiento rural, y el resultado es una realidad en la que riqueza y recursos, lejos de distribuirse, se concentran cada vez más.

Esto responde la pregunta con la que iniciamos este capítulo. El crecimiento económico propiciado por el avance de la soja ha generado importantes beneficios a los principales actores empresariales del complejo (transnacionales, proveedores de insumos¹⁶⁵, distribuidores, grandes empresarios sojeros y empresas que controlan el acopio y la exportación), sin promover un auténtico proceso de desarrollo nacional.

163 Se hace hincapié en este término porque refleja el proceso en su expresión concreta. La tendencia a reducir la tasa de ganancia a raíz del incremento en la composición orgánica del capital puede contrarrestarse circunstancialmente como resultado de la operación de diversos mecanismos. Foladori y Melazzi (2009) señalan algunos de estos mecanismos: incrementos en la tasa de plusvalía (mediante la intensificación del proceso de trabajo o el pago a la fuerza de trabajo por debajo de su valor); utilización de medios de producción baratos y eficientes; exportaciones de capital invirtiendo en zonas del mundo en las que no se manifiestan las presiones sobre la tasa de ganancia.

164 Por una explicación sencilla pero rigurosa de este fenómeno ver Foladori, G. y Melazzi G. (2009). *Economía de la sociedad capitalista y sus crisis recurrentes*. Extensión Libros. Montevideo. 108 p.

165 A modo de ejemplo, Ortega y Villagra (2008) estimaron para Paraguay, que el 55% de los ingresos correspondientes a la producción de grano de soja, correspondían a costos de insumos (biocidas y fertilizantes) y *royalties* de semilla, que fluyen directamente a las transnacionales proveedoras.

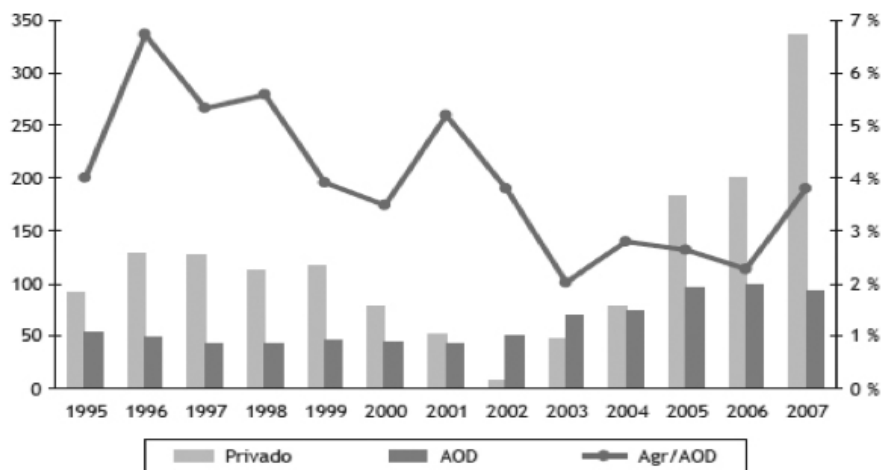
5. LA OFENSIVA POR LA TIERRA

A. PANORAMA MUNDIAL

La expansión generalizada del capital hacia al campo ha provocado una consecuencia esperable: el incremento de la demanda por tierras, un fenómeno conocido en la jerga internacional como *land grabbing* (acaparamiento de tierras).

Este proceso no es nuevo, pero se ha acelerado exponencialmente en los últimos años¹⁶⁶. Datos de la OCDE publicados por la FAO (2009a) muestran que el flujo de capitales (para comprar tierras u otros fines) hacia los países en desarrollo pasó de menos de 10.000 millones de dólares en 2002 a casi 350.000 millones de dólares en 2007 (Gráfico 13). Para la OCDE ¹⁶⁷ en 2010 se invirtieron ¹⁶⁸ en el mundo 14.000 millones de dólares en compra de tierras para la agricultura, la mitad del PIB de Uruguay.

Gráfico 13. Flujo de capital a los países en desarrollo (en mil millones de US\$)



Fuente: FAO (2009a).

166 Por una perspectiva histórica ver *A historical perspective on the "Global Land Rush"* (ILC, 2011b).

167 Suinocultura Industrial, 11/II/2011: <http://farmlandgrab.org/post/view/18172>.

168 Una discusión aparte merece el uso del término inversión, ya que en la medida que ésta implica la construcción de algo nuevo la compra de tierras más que una inversión implica un cambio de dueño, una enajenación.

Esta situación ha generado preocupación en diversos actores sociales e institucionales. La organización no gubernamental GRAIN, por ejemplo, ha elaborado una serie de informes y artículos sobre el tema, y además cuenta con una página web para monitorear noticias vinculadas a la compra de tierras en el mundo: <http://farmlandgrab.org>

A nivel institucional, es destacable la atención que le han prestado a este punto el Banco Mundial (BM), la FAO y el ILC (International Land Coalition). Los tres organismos reconocen que existe poca información, y de mala calidad, sobre la cantidad de tierras y el dinero que se mueve en torno a este negocio a nivel mundial, lo que dificulta una comprensión cabal del proceso.

A pesar de eso, resaltan riesgos y beneficios de esta ofensiva, preocupándose principalmente en hacer ver a estas inversiones como una oportunidad para el desarrollo de los países que clasifican como "en desarrollo" (FAO 2009a, Banco Mundial 2010, ILC-IIED 2011a). En esa línea se ha expresado el director de la División de Asesoramiento Técnico del FIDA, Rodney Cooke, que sostiene¹⁶⁹: *"Yo evitaría la generalización que supone el término 'acaparamiento de tierras' (...) Si se hacen de forma adecuada, estas operaciones pueden ser beneficiosas para todas las partes y convertirse en una herramienta para el desarrollo"*.

En concreto, promueven un "código de conducta" con principios para la "Inversión Agrícola Responsable" (RAI por sus siglas en inglés), y a partir de eso pretenden orientar las inversiones de forma tal que "beneficien" a las poblaciones locales (ILC, 2011b). Para Lorenzo Cotula, autor de varios trabajos sobre el tema publicados por la FAO y el IIED, *"que los acuerdos internacionales para la compra de tierras sean una oportunidad y no un problema, depende de los términos y condiciones del acuerdo, del tipo de modelo de negocio que se utiliza, la forma de compartir los costes y los beneficios, y quién y cómo decide sobre estas cuestiones (...) por ello es necesario una regulación adecuada, una hábil negociación y la supervisión pública"*¹⁷⁰.

Sin embargo las organizaciones que nuclean a los supuestos beneficiarios de las inversiones, como La Vía Campesina, rechazan la propuesta de la RAI (ILC, 2011b), y eso está reflejado en el pronunciamiento del Foro Social Mundial 2011 en Dakar (ver más abajo).

En abril de 2010, 130 organizaciones, incluidas algunas de las más representativas agrupaciones de campesinos, rechazaron los principios promovidos por el Banco Mundial sobre la RAI¹⁷¹.

169 "¿Acaparamiento de tierras u oportunidad de desarrollo? Inversiones agrícolas y acuerdos internacionales para la compra de tierras en África". Consulta 22/3/2011. Disponible en <http://www.oei.es/cienciayuniversidad/spip.php?article299>

170 Ibid.

171 <http://farmlandgrab.org/post/view/12256>

En abril de 2011 estas organizaciones declararon, acerca de estos principios, que *"no están concebidos como política pública de inversión agrícola, ni como una regulación estatal de la inversión agrícola privada, sino como una serie de consejos en favor de políticas autorregulatorias que mitiguen los impactos negativos de la adquisición de tierras a escala masiva. Siguiendo las posturas a favor de la autorregulación del sector privado, los principios de la RAI no incluyen referencia alguna a instrumentos legales vinculantes, como podrían ser las regulaciones o leyes nacionales, o las leyes internacionales de derechos humanos"*¹⁷².

Asimismo, los principios RAI no fueron respaldados por el Comité de Seguridad Alimentaria Mundial (CSA) de la FAO en su reunión de octubre de 2010. En contrapartida, el G-20, en noviembre de 2010, exhortó a todos los países y compañías a reivindicar e implementar estos principios.

El BM (2010), en tanto, sostiene que este creciente interés en el sector agrícola y por la compra de tierras tiene que ver con el resultado de la crisis de 2008, que transformó a este sector en uno de los más redituables después del "crack" financiero, aunque es necesario remontarse a un proceso más general de expansión de la agricultura en lo que Raúl Prebisch califica como países periféricos (Latinoamérica, África subsahariana, Caribe y sureste asiático), debido a la soja, los agrocombustibles, la forestación para celulosa y la reducción de la agricultura en los países centrales ¹⁷³.

Según el BM, los protagonistas son los gobiernos que están preocupados por el abastecimiento de alimentos para su población y entidades financieras interesadas en la compra de tierras por los réditos de la agricultura, y que además especulan con su futura valorización. Algunos factores que explican la expansión en estas regiones del tercer mundo son el menor costo relativo en comparación con los países centrales y la mayor disponibilidad de tierras.

Según datos publicados en la página web de GRAIN, el Banco Mundial (2010) estimó que en menos de un año los inversores extranjeros manifestaron su interés por 56 millones de hectáreas -29 millones en el África subsahariana- de las cuales se vendieron 20%. Por su parte, el IFPRI ¹⁷⁴ citado por el ILC-IIED (2011a) reseña un informe según el cual entre 15 y 20 millones de hectáreas cambiaron de manos entre 2006 y 2009. Friis y Reenberg citados por el ILC-IIED (2011a) en base a la revisión de artículos de prensa reportan que se transaron entre 51,4 y 63,1 millones de hectáreas en 27 países africanos en un período similar.

El Banco Mundial (2010) pronostica que la expansión agrícola continuará a una tasa de 6 millones de hectáreas por año como mínimo hasta 2030, y que 66% de este

172 Martin Drago, com pers., 2011.

173 Entre 1990 y 2007 mientras creció 5,5 millones de hectáreas en los periféricos, se redujo 3,4 millones de hectáreas en los centrales (Banco Mundial, 2010).

174 International Food Policy Research Institute.

avance estará concentrado en Latinoamérica y el África subsahariana. La proyección surge de la estimación del área disponible para el avance de la agricultura en tierras no forestadas, no protegidas y con baja densidad poblacional. La superficie estimada alcanza las 445 millones de hectáreas (un tercio del área cultivada actualmente), de las cuales 201 millones están en el África subsahariana, 123 millones en Latinoamérica y el Caribe y 52 millones en Europa del Este y Asia Central. Diez países concentran la mitad de esta superficie, de los cuales seis son africanos: Sudán, República del Congo, Mozambique, Madagascar, Chad y Zambia.

Esta información está contenida en un informe publicado a mediados de 2010 titulado *"Rising Global Interest in Farmland"*¹⁷⁵ (Banco Mundial, 2010) con el sugerente subtítulo de *"Can it yield sustainable and equitable benefits?"*, que en español significa: "¿Puede lograr la sustentabilidad (ambiental) y la distribución equitativa de beneficios?". La interrogante surge de las distintas visiones que existen sobre el proceso: mientras para unos puede promover el desarrollo y la lucha contra la pobreza, para otros, por el contrario, generará conflictos, daño ambiental y beneficios para unos pocos (Banco Mundial, 2010). Entre los posibles aspectos negativos, se destaca la incapacidad de los gobiernos para reconocer, proteger y compensar los derechos de las comunidades locales, y para procesar y gestionar este tipo de inversiones; propuestas de inversiones poco elaboradas, inviables técnicamente e inconsistentes con las "visiones locales"; una negativa distribución de los beneficios e impactos de género. Entre los posibles impactos positivos, se resalta la construcción de infraestructura, la generación de empleo, el acceso a mercados y tecnologías para los productores locales y una mayor recaudación de impuestos (Banco Mundial, 2010)¹⁷⁶.

Para minimizar impactos negativos y potenciar los positivos propone -junto a la FAO, el FIDA, la UNCTAD¹⁷⁷ y otros socios- siete principios que deberán cumplir las inversiones para no generar daño, ser sustentables y contribuir al desarrollo: 1) respetar los derechos de los recursos naturales y la tierra; 2) garantizar la seguridad alimentaria; 3) asegurar la transparencia, la buena gobernanza y el cuidado del medio ambiente; 4) promover la consulta y la participación; 5) inversiones responsables (respetar la ley, los precios y ser económicamente viables); 6) sustentabilidad social; y 7) sustentabilidad ambiental (Banco Mundial, 2010).

GRAIN, en un artículo que analiza el informe del Banco Mundial¹⁷⁸, lo caracteriza como "un fracaso y un motivo de desencanto". Se basa en que la información proporcionada es muy pobre, ya que el Banco tiene acceso a gobiernos y corporaciones, y a partir de esos contactos podría, en caso de que tuviera voluntad política, publicar información valiosa sobre quiénes, dónde y de qué forma se están quedando con la tierra. En particular, GRAIN destaca que en el informe se excluyó información que antes se había

175 Crecimiento del interés global en tierras agrícolas.

176 La postura del ILC-IED (2011a) es casi idéntica a la del Banco Mundial.

177 United Nations Conference on Trade and Development (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo).

178 <http://www.grain.org/nfg/?id=754>

presentado en una conferencia internacional en la que identificaban el origen de las principales inversiones: China, Reino Unido y Arabia Saudita.

Otra de las denuncias de *GRAIN*, que coincide con lo señalado por Land Research Action Network ¹⁷⁹ (2011), está referida al directo e interesado involucramiento del Banco Mundial en la compra de tierras a través de su brazo de inversiones comerciales, la Corporación Financiera Internacional (CFI), y de su agencia de seguros, la Agencia Multilateral de Garantía de las Inversiones (MIGA por su sigla en inglés), que evidencian que, independientemente de las "buenas intenciones" expresadas, sus principales acciones apuntan más a aumentar el lucro (como todo banco) que a mitigar problemas como la pobreza y el hambre. Mientras la CFI financia empresas privadas para que compren tierras, la MIGA asegura las inversiones ante posibles riesgos políticos. *GRAIN* destaca siete casos donde la CFI y la MIGA financiaron y aseguraron proyectos de inversión para la compra de tierras en Latinoamérica, Medio Oriente, Europa del Este y África. Entre estos negocios destaca la colocación de US\$ 75 millones en el *Altima One World Agriculture Fund* creado por el fondo de cobertura anglo-norteamericano *Altima Partners* que ha capitalizado *pools* de siembra como *El Tejar*.

La perspectiva de la FAO es similar a la del Banco Mundial. En un informe publicado en 2009¹⁸⁰ señala que si bien muchos observadores consideran al acaparamiento como *"una nueva forma de colonialismo que amenaza la seguridad alimentaria de los pobres"* éstas también podrían ser una *"buena noticia si los objetivos de los compradores de tierra se conciliaran con las necesidades de inversión de los países en desarrollo"* (FAO, 2009a: 1). El argumento se basa en la necesidad de capital de los países "en desarrollo" para incrementar la producción y la productividad y así poder reducir el hambre en el mundo. La principal explicación que da la FAO (2009a) al flujo de capitales para la compra de tierras refiere a la preocupación por la seguridad alimentaria de los países ricos con limitaciones de tierra y agua.

El organismo considera que estas inversiones buscan más el acceso a recursos que a mercados, se orientan a la producción de alimentos y raciones, y compran o arriendan tierras a largo plazo. También agrega que los principales inversionistas pertenecen a los Estados del Golfo (Bahrein, Egipto, Jordania, Kuwait, Qatar, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos), China, India, Japón y la República de Corea mientras que las principales regiones de destino son África y América Latina. Se trata de inversionistas principalmente del sector privado (transnacionales, fondos de inversión) pero con participación de los gobiernos y con asociaciones en los países "anfitriones".

La FAO (2009a) reconoce los riesgos de estas inversiones (expropiación de tierras, daños ambientales), pero menciona también oportunidades como aumento de la

179 Red de Acción e Investigación sobre la Tierra.

180 En el mismo año la FAO en conjunto con el FIDA (Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola) y con el IIED (Instituto Internacional para el Medio Ambiente y el Desarrollo) publicó un informe sobre el *"land grabbing"* en siete países de África: Mali, Ghana, Sudán, Etiopía, Tanzania, Mozambique y Madagascar (FAO-FIDA-IIED, 2009b).

producción, construcción de infraestructura, generación de empleo, entre otras. Para que estas últimas se concreten, según la FAO, se deben promover asociaciones que hagan que *"las inversiones funcionen"*.

Actualmente la FAO está promoviendo un debate público para la elaboración de "Directrices voluntarias para la gobernanza de la tenencia de la tierra y otros recursos naturales". El proceso, aún en ejecución, cuenta con la participación de gobiernos, sociedad civil y organizaciones internacionales y comprende diferentes etapas. En marzo de 2011 finalizó la etapa de consultas, que incluyó 10 consultas regionales y cuatro consultas específicas con la sociedad civil y una con el sector privado ¹⁸¹. El documento que resume todas las consultas, así como los documentos finales de cada una de ellas, se encuentra disponible en el sitio web de la FAO¹⁸².

Otra organización de relevancia internacional que ha demostrado preocupación por el tema y ha elaborado informes al respecto es la Coalición Internacional por la Tierra (ILC por sus siglas en inglés). Esta organización fundada en 1995 es *"una alianza mundial de organizaciones de la sociedad civil e intergubernamentales que trabajan juntas para promover el acceso seguro y equitativo a la tierra"*, cuya visión es que *"el acceso seguro y equitativo a la tierra y su control reducen la pobreza y contribuyen a la identidad, la dignidad y la inclusión"*, según se consigna en su página (<http://www.landcoalition.org/es/quienes-somos>). Entre sus más de 80 miembros, además de ONG nacionales e internacionales, aparecen organizaciones ya analizadas como el Banco Mundial, la FAO, el FIDA, el IIED y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, UNEP en inglés). Tiene además como socios estratégicos a la Agencia de Cooperación Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (SDC), el Ministerio de Relaciones Exteriores de Holanda y la Comisión Europea.

En su asamblea realizada en Kathmandu en abril de 2009, señaló¹⁸³ que la tierra se está convirtiendo en un *commodity* global como resultado del incremento de la demanda por alimentos, agrocombustibles, minerales, turismo y servicios ecosistémicos como el secuestro de carbono. Consideran que se está perjudicando a los productores pobres en beneficio de las élites nacionales y los inversores globales, y reclaman una acción urgente para asegurar la transparencia en materia de compra de tierras en gran escala por gobiernos y corporaciones.

181 En un documento titulado "Propuestas de las organizaciones de la sociedad civil a las 'Directrices de la FAO sobre la Gobernanza Responsable de la Tenencia de la Tierra y los Recursos Naturales'", las organizaciones señalan la necesidad de "establecer una referencia internacional normativa en cuanto a la gobernanza de la tierra y otros bienes naturales ante los graves problemas que hoy amenazan la vida de millones de habitantes del mundo rural y urbano. Creemos que se requiere urgentemente de reformas agrarias genuinamente redistributivas, así como de políticas que refuercen los patrones de uso de la tierra y los bienes naturales socialmente reconocidos (...)".

182 <http://www.fao.org/nr/tenure/voluntary-guidelines/events/es/>

183 <http://www.commercialpressuresonland.org/research-papers/new-studies-explore-large-scale-investments-lanse>

Tiene una página web para monitorear las presiones comerciales sobre la tierra: www.commercialpressuresonland.org. Publicó a comienzos de 2011 una serie de informes sobre las características y los impactos del *land grabbing* disponibles en <http://www.landcoalition.org/publications?title=®ion=5&tags=544>.

En estos informes (todos en inglés), se aborda la historia de la compra de tierras, los instrumentos internacionales que la promueven, los impactos sobre las mujeres, la apropiación de tierras públicas y la demanda de tierra para la forestación.

En materia de publicaciones es destacable la última edición del *jornal internacional Development*, publicación de la Sociedad para el Desarrollo Internacional (SID en inglés), denominada "*The Global Land Rush: What's real and what are the myths? Rushing for solutions*"¹⁸⁴ disponible en <http://www.palgrave-journals.com/development/journal/v54/n1/index.html>

Otra referencia en esta materia es la Conferencia Internacional sobre Compra de Tierras en el Mundo (International Conference on Global Land Grabbing) convocada para abril de 2011 en Inglaterra, organizada por la Land Deals Politics Initiative (LDPI), con la colaboración del *Journal of Peasant Studies* (*Jornal de Estudios Campesinos*), y auspiciada por *Future Agricultures Consortium* y el *Institute of Development Studies* de la *Universidad de Sussex*, Inglaterra. Los artículos presentados a la conferencia están en http://www.futureagricultures.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=1552&Itemid=510

Resistencias e impactos

Más allá de los posibles beneficios que mencionan los organismos reseñados, la realidad muestra más perjuicios que beneficios para las comunidades rurales. Así lo afirma Zoomers (2011), cuando señala que, en la práctica, los sectores más pobres son los primeros en perder sus tierras, sobre todo aquellos que no poseen un título formal de propiedad, y son también los primeros en ceder a la venta porque precisan el dinero para sobrevivir.

Pero las organizaciones campesinas también resisten. En Madagascar, la resistencia popular evitó que el gobierno le vendiera 1,3 millones de hectáreas a inversionistas surcoreanos. En Indonesia se paró la venta de 500.000 hectáreas a inversores de Arabia Saudita y en Filipinas la venta de 1,2 millones de hectáreas a China (FAO, 2009a). Es elocuente que para la FAO la solución a estos conflictos, es decir, la concreción de la venta, "*hubiera sido aplicar estrategias inclusivas*" (FAO, 2009a).

184 La ofensiva global por la tierra: ¿qué es real y cuáles son los mitos? Buscando soluciones.

Por su parte, las organizaciones sociales que participaron en febrero de 2011 en el Foro Social Mundial de Dakar, la capital de Senegal, realizaron un llamamiento a los gobiernos y parlamentos nacionales para frenar el acaparamiento de tierras¹⁸⁵. En su declaración reivindican que los agricultores y campesinos familiares, la mayor parte de los agricultores del mundo, *"están en mejores condiciones para: satisfacer sus propias necesidades alimentarias y las de las poblaciones, asegurando la seguridad y la soberanía alimentarias de los países; proporcionar empleo a las poblaciones rurales y mantener el tejido económico en las zonas rurales, clave para un desarrollo territorial equilibrado; producir alimentos respetando el medio ambiente y conservando los bienes naturales para las generaciones futuras"*. Entienden que los acaparamientos masivos de tierras en manos de privados y Estados violan los derechos humanos al privar a los productores de sus medios de producción, amenazan el derecho a la alimentación de las poblaciones rurales, generan desempleo y éxodo rural, factores que incrementan la pobreza y la pérdida de conocimientos locales tradicionales.

Exigen el establecimiento de marcos normativos a nivel nacional que garanticen y protejan los derechos a la tierra de las poblaciones rurales; el fin de la criminalización de las organizaciones que luchan por el acceso a la tierra; la implementación de los compromisos asumidos en la *Conferencia Internacional sobre Reforma Agraria y Desarrollo Rural de 2006*, organizada por la FAO, en la que se promueven procesos de reforma agraria para el acceso equitativo a los bienes naturales; el rechazo a los Principios para Inversiones Agrícolas Responsables (RAI) del Banco Mundial, los que entiende ilegítimos e insuficientes para hacer frente a este fenómeno.

Se presentan entonces, al menos, dos posiciones contradictorias: aquellas que desde la perspectiva de los derechos humanos rechazan el *land grabbing* porque entienden que afecta su soberanía, sus derechos y promueve la concentración de la riqueza y el vaciamiento del campo, y aquellos que intentan reorientar el flujo de inversiones para que todos los actores se beneficien (el enfoque del ganar-ganar) (ILC, 2011b).

B. PANORAMA REGIONAL

Tal como se ha dicho, América del Sur es una de las zonas del planeta más codiciadas por los compradores de tierra. Según el Banco Mundial (2010) en Latinoamérica y el Caribe hay 123 millones de hectáreas disponibles, de las cuales casi 100 millones están en los países del Cono Sur: 45 millones en Brasil, 29,5 millones en Argentina, 9,3 millones en Uruguay, 8,3 millones en Bolivia y 7,3 millones en Paraguay. Es importante destacar que, siempre de acuerdo al mismo organismo, del área total "disponible" en Sudamérica hay 36 millones de hectáreas aptas para el cultivo de soja (Banco Mundial, 2010).

185 <https://www.ecologistasenaccion.org/article19893.html>

Este proceso, que acelera la concentración de la tierra, profundiza la desigual distribución de la tierra en la zona del mundo en la que este recurso ya está peor distribuido (Cuadro 15), con un Índice de Gini¹⁸⁶ de 0,9 (Banco Mundial, 2010). A su vez, los países con peor concentración de la tierra, según cita el informe del ILC-GISEPA (2011c) son Paraguay con un índice de 0,94, seguido por Brasil con 0,86, Uruguay con 0,84 y Panamá con 0,84¹⁸⁷.

Sudamérica es también, después de Estados Unidos, la región con mayor tamaño medio por establecimiento con 112 ha/predio (Cuadro 15) (Banco Mundial, 2010), cifra bastante menor al promedio uruguayo que en 2000 alcanzaba las 287 ha/predio (DIEA, 2001), y que seguramente haya aumentado en el correr de la última década.

Cuadro 15. Tamaño medio/predio (ha), porcentaje de predio con menos de 2 ha y coeficiente de Gini para la distribución de la tierra

Region	Mean size (ha)	% < 2 ha	Gini coefficient
Central America	10.7	63	0.75
East Asia	1	79	0.5
Europe	32.3	30	0.6
South America	111.7	36	0.9
South Asia	1.4	78	0.54
Southeast Asia	1.8	57	0.6
Sub-Saharan Africa	2.4	69	0.49
United States	178.4	4	0.78
West Asia and North Africa	4.9	65	0.7

Source: Based on Eastwood and others 2010.

Fuente: Banco Mundial (2010)

186 El coeficiente de Gini es un indicador utilizado para medir distribución. Numéricamente varía entre 0, que representa total igualdad en la distribución y 1 que representa extrema desigualdad. El autor citado utiliza el índice de Gini, que expresa los valores en porcentaje.

187 Por un mayor desarrollo de la situación del "land grabbing" y la concentración de la tierra en América Latina ver ILC-GIDES (2011c).

Los inversores provienen de todas partes del mundo, aunque es cada vez más relevante el interés de las potencias emergentes asiáticas China e India. China¹⁸⁸, que hasta 2009 acumulaba inversiones en Latinoamérica por US\$ 22.000 millones en toda su historia, creció exponencialmente durante 2010 con el anuncio de nueve grandes operaciones por casi US\$ 17.000 millones. Por su parte, de las diecinueve mayores inversiones chinas anunciadas en Latinoamérica desde 2005, quince se destinaron a la producción de materias primas. En el caso de la India¹⁸⁹ se pueden destacar varios casos. La empresa Shree Renuka Sugars adquirió 130.000 hectáreas de tierra en Brasil para la producción de azúcar. Esta empresa es la principal refinadora de azúcar y productora de alcohol de India, y facturó unos US\$ 1.200 millones en 2010. El grupo inversor *Walbrook*, encabezado por el empresario indomalayo Pakiri Arumugam, compró cerca de 600.000 hectáreas en Argentina. Para Dave Ramswamy, socio de *Allied Venture*, una consultora de capitales uruguayos que opera este negocio en India, *"Latinoamérica puede ser el mejor destino para la subcontratación agrícola, plantando para exportar a Asia y Medio Oriente (...) La agricultura es un negocio de agua, Latinoamérica tiene el 26% del agua dulce del mundo, Asia tiene el 60% de la población y menos del 25% del agua del planeta"*¹⁹⁰.

Este trabajo no pretende profundizar en la situación que vive la región. Sin embargo vale la pena presentar algunas pinceladas del *land grabbing* en los países limítrofes con Uruguay. Brasil, país de origen de varios grupos inversores que están comprando tierra en la región, también vive un proceso de aumento del acaparamiento de tierras. Según datos del Instituto Nacional de Colonización y Reforma Agraria (INCRA) en 2008 el área controlada por extranjeros alcanzaba las 4 millones de hectáreas. Se estima además que en los últimos dos años 500.000 hectáreas más pasaron a manos de extranjeros. Este proceso despertó la preocupación del gobierno brasileño que actualizó el ordenamiento jurídico para regular la extranjerización (ver más abajo) (Sauer y Pereira Leite, 2010).

En Argentina¹⁹¹ a inicios del siglo XXI unas 7 millones de hectáreas estaban en manos de extranjeros, pero sólo en diez años ese número trepó a las 20 millones de hectáreas, según la Federación Agraria Argentina (FAA). Entre los principales terratenientes está la familia italiana Benetton, dueña de unas 900.000 hectáreas dedicadas a la producción lanar para sus textiles.

C. PANORAMA NACIONAL

En el contexto regional, Uruguay es de los destinos más interesantes para los grandes inversores. Acumula cualidades agroecológicas, bajos precios relativos y gran

188 Terra 10/1/ 2011: <http://farmlandgrab.org/post/view/17984>

189 El Nacional, 21/2/2011: <http://farmlandgrab.org/post/view/18200>

190 Puede verse la ponencia de Dave Ramswamy en <http://www.youtube.com/watch?v=fA8yKKkdzOE>.

191 EFE. 2/3/2011.

disponibilidad de tierras. Entre las condiciones agroecológicas destacan los suelos fértiles, el régimen pluvial y las temperaturas templadas. Estas condiciones convierten a Uruguay en uno de los países latinoamericanos con mayor potencial en producción valorizada, según consignan Fischer y Shah citados por el Banco Mundial (2010) (Mapa 2).

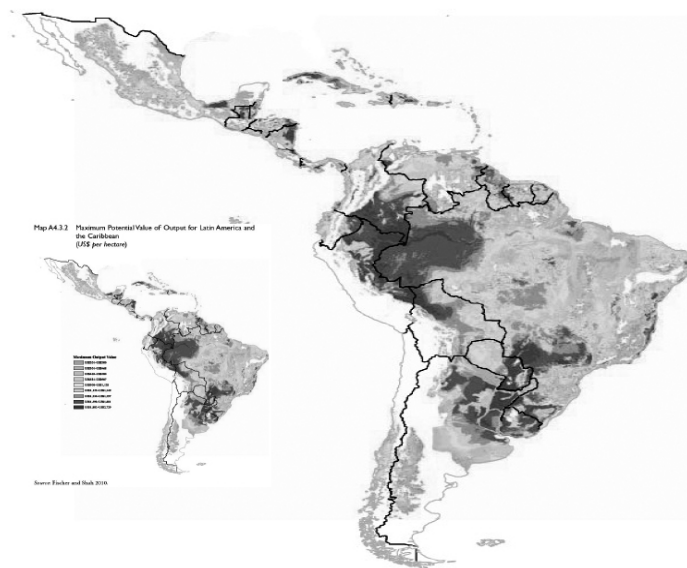
Uruguay además tiene un precio relativo menor de la tierra en comparación con Brasil y Argentina. Durante 2010 el precio de la hectárea en el departamento uruguayo de Soriano, una zona típicamente agrícola, alcanzó los US\$ 4.500 (DIEA, 2011). Mientras, a fines de 2010 en Argentina el valor de la hectárea en la zona núcleo (principal zona agrícola del país) osciló entre los 9.000 y los 17.000 dólares, según la Compañía Argentina de Tierras¹⁹². En Brasil, en tanto, en el mismo año la hectárea en la región sur (incluyendo tierras agrícolas y no agrícolas) subió a US\$ 5.700, y las tierras para cultivos en San Pablo en 2008 ascendieron a US\$ 7.240, según datos de la Fundación Getúlio Vargas (<http://portal.fgv.br/>). En cuanto al arrendamiento para la agricultura de secano, mientras en Uruguay en 2009 el valor de la hectárea estaba en US\$ 239 (DIEA, 2010e) en Argentina estaba en el mismo año en US\$ 415 en la zona núcleo según la Compañía Argentina de Tierras SA.

Por último, es para destacar la importante disponibilidad de tierras para ser cultivadas en Uruguay. El Banco Mundial (2010) estima que son 9,3 millones de hectáreas, de las cuales 2,73 millones serían aptas para trigo, maíz y soja, y un millón para la caña de azúcar. En el mismo informe afirman que es uno de los países de Latinoamérica con mayor potencial para crecer en productividad (está en un 40% del potencial) y área cultivada (en un 20% del potencial).

192 <http://www.cadetierras.com.ar>

Mapa 2. Máximo valor potencial de la producción (en US\$) para Latinoamérica y el Caribe

Map A4.3.2 Maximum Potential Value of Output for Latin America and the Caribbean (US\$ per hectare)



Fuente:
Banco Mundial
(2010).

Source: Fischer and Shah 2010.

Una buena síntesis de las cualidades de Uruguay para la inversión extranjera la realiza *Allied Venture*¹⁹³, una consultora que canaliza inversiones de la India. Esta empresa sostiene que Uruguay tiene una economía similar a la de Nueva Zelanda, que ofrece oportunidades para las inversiones en agronegocios, con beneficios parecidos a los de la República de Mauricio, y que cuenta con secreto bancario y estabilidad política como Suiza.

Para esta consultora, las principales virtudes de Uruguay como destino de capitales serían: ausencia de restricciones a la propiedad extranjera; abundancia de tierra aún sin cultivar (8 millones de hectáreas); baja densidad poblacional; libre mercado de tierras; existencia de títulos de propiedad legítimos; alta mecanización con la consecuente baja demanda de trabajo; condiciones de suelo y clima ideales para la agricultura y la forestación que permiten alta productividad; abundancia de agua ("Uruguay es un paraíso de agua fresca") con gran cantidad de ríos, lagos y arroyos, un

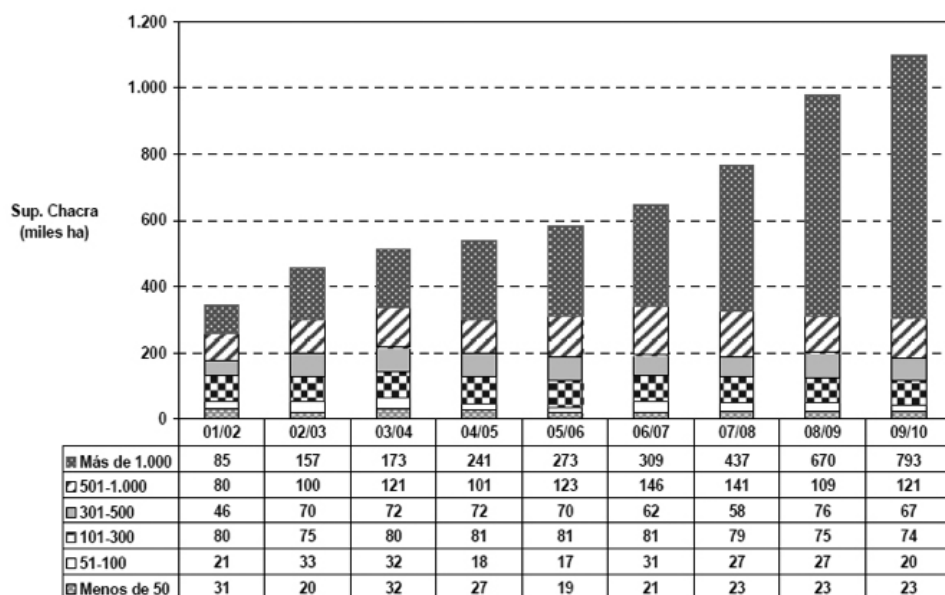
¹⁹³ La consultora elaboró un audiovisual donde explica los "10 principales motivos para invertir en agronegocios en Uruguay" (http://www.youtube.com/watch?v=J_1O2R6l0OM&feature=related).

régimen de lluvias regular todo el año y la presencia del Acuífero Guaraní; una democracia consolidada y la ausencia de conflictos raciales, religiosos y étnicos; existencia de indicadores de desarrollo del primer mundo (alta alfabetización y esperanza de vida); igual tratamiento a los inversores externos que a los nacionales; existencia de un Tratado Bilateral de Promoción y Protección de Inversiones con India y una buena calificación del Departamento de Comercio de EE.UU.; ausencia de restricciones para la radicación o la repatriación de inversiones y dividendos; dolarización de la economía; impuestos de 25% sobre ganancias y ausencia de impuestos a la forestación; facilidad para radicar trabajadores extranjeros; buena infraestructura bancaria y un sólido sistema legal que respeta los derechos de propiedad y los contratos; acceso al mercado del MERCOSUR con 250 millones de consumidores.

El efecto sojero: concentración y extranjerización

La expansión del negocio sojero ha contribuido a profundizar el proceso de concentración y extranjerización de la tierra y de la producción. En nuestro país la concentración de la tierra tiene carácter histórico. En 1885, cuando finaliza el proceso de alambrado de los campos, 4.000 estancias concentraban el 60% de la tierra; en 2000 la misma cantidad de establecimientos representaban el 55% del recurso.

En la agricultura, la tendencia se ha profundizado en los últimos años y el avance de la soja, a través de la gran empresa capitalista, ha sido su principal protagonista. Los agricultores con más de 1000 hectáreas han pasado de controlar una escasa proporción de la superficie de chacra en 2000/01 a controlar casi el 75% en 2009/10 (800.000 hectáreas del 1.100.000 hectáreas de chacra) (Gráfico 14). Datos de Arbeletche y Gutiérrez (2010) estiman que el Índice de Gini para la distribución de tierra en la agricultura pasó de 0,596 en 2002 a 0,728 en 2007, lo que refleja el descomunal proceso concentrador de esos años. Este proceso es protagonizado por los "nuevos agricultores" (Arbeletche y Carballo, 2006), que entre 2000 y 2009 pasaron de no existir a representar el 12% de los productores y a controlar el 57% de la superficie de cultivos agrícolas (Arbeletche y Gutiérrez, 2010).

Gráfico 14. Evolución de la superficie de chacra total y por estratos

Fuente: DIEA (2010a).

En el cultivo de soja la concentración es igual de intensa. En 2007 el Índice de Gini era de 0,7 (Arbeletche y Gutiérrez, 2010). En 2007/08, el mismo estrato de tamaño (más de 1000 hectáreas) representaba el 9% de los productores y controlaba el 60% de la superficie y la producción del grano, mientras en 2003/04 controlaban menos del 30% de la superficie. Por su parte, los agricultores sojeros de menos de 300 hectáreas representan casi el 50% del total y controlan sólo el 8% de la superficie (Arbeletche y Carballo, 2008).

En un caso extremo, en 2007 el 1% de los sojeros manejaban el 37% del área sembrada (143.000 hectáreas) (Arbeletche y Carballo, 2008). Se trata de los grandes *pools* de siembra, en su mayoría de origen argentino, que entre 2000 y 2009 pasaron de no existir a manejar 430.000 hectáreas de agricultura (Arbeletche y Gutiérrez, 2010) (ver Cuadro 16 en Anexos), en un proceso en el que año a año concentran un mayor porcentaje del total del área sembrada.

La sojización le ha dado un nuevo énfasis a la extranjerización de la tierra. Si bien históricamente este fenómeno no superó el 10% del territorio¹⁹⁴ y solía involucrar principalmente a extranjeros residentes en el país, en los últimos años se han registrado cambios importantes de la mano del avance de los agronegocios en diferentes ramas de la actividad agropecuaria (forestación, soja, ganadería, arroz).

Información reciente (DIEA, 2008) indica que, entre 2000 y 2007, 1,7 millones de hectáreas pasaron a manos de sociedades anónimas, por regla general extranjeras, y que esa misma superficie dejó de estar en manos de uruguayos. En la actualidad se estima que más del 25% del territorio está extranjerizado.

En paralelo al avance de la producción de soja, la concentración y la extranjerización de la tierra han confluido, lo que ha generado un escenario en el que la distribución de los recursos, principalmente la tierra y la riqueza que se obtiene de ella, es extremadamente desigual en la agricultura.

ii Cambios en el mercado de tierras

El avance del capital en la agricultura ha contribuido a valorizar crecientemente el recurso tierra en Uruguay, elevando su renta e incrementando notablemente la superficie vendida.

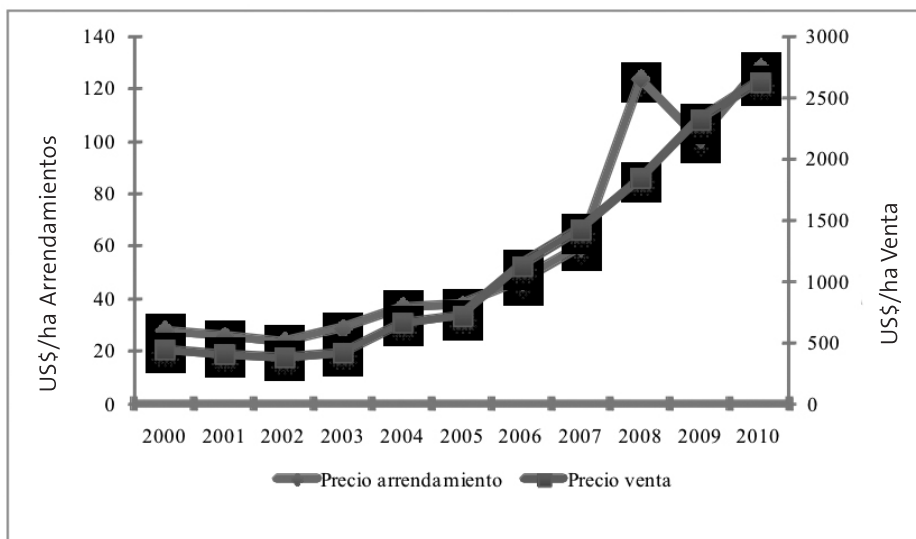
Entre 2000 y 2010 se comercializaron 6,4 millones de hectáreas (DIEA, 2011), lo que representa más del 33% del territorio nacional. El precio promedio de la tierra en operaciones de compraventa se ha quintuplicado, pasando de US\$ 450/ha en 2000 a US\$ 2600/ha en 2010 (DIEA, 2008) (Gráfico 15). Este incremento es de suma relevancia en términos históricos, ya que después de 40 años el precio de la tierra superó los US\$ 500/ha¹⁹⁵.

Los mayores precios de compraventa se registran en los departamentos en los que el crecimiento de la agricultura es más dinámico, como Río Negro, Colonia, Soriano y San José, con cifras promedio entre los US\$ 4300/ha y los US\$ 6200/ha. Además, en los departamentos del litoral oeste se registra la mayor "intensidad de transacciones" (la proporción de la superficie transada en relación a la superficie agropecuaria disponible); y allí el 38% de la tierra disponible cambió de manos en el período 2000-2007 (Lanzilotta et al., 2010).

194 Según Sendic citado por Zabalza (2010) al inicio de la dictadura militar (1973) el porcentaje de tierra extranjerizada era del 2%, mientras que a su fin (1985) el porcentaje subió al 8%.

195 Brecha (18/3/2011) en base al trabajo de Diego Piñeiro "Dinámica en el mercado de la tierra en América Latina. El caso de Uruguay", elaborado para la FAO.

Gráfico 15. Evolución del precio promedio para arrendamientos y compra de tierra del 2000 al 2010



Fuente: Elaborado en base a DIEA (2010b y 2011).

Algo similar sucedió en el mercado de arrendamientos. En el mismo plazo se registraron incrementos importantes en la superficie arrendada (en 2008 alcanzó 1.100.000 hectáreas) y la renta de la tierra casi se quintuplicó (DIEA, 2010b) (Gráfico 15). La agricultura de secano fue uno de los principales protagonistas de esta escalada: en 2010 arrendaron 629.500 hectáreas, de las cuales 28% correspondieron a tierras con destino a agricultura. Este rubro fue el que presentó el mayor precio promedio de arrendamiento con US\$ 271/ha (DIEA, 2010b). Además, en el período 2000-2007, los arrendamientos para agricultura de secano y sistemas agrícola- ganaderos representaron el 48% del monto total transado, y el 27% de la superficie arrendada (Lanzilotta et al., 2010).

Esta tendencia al incremento sostenido de la renta de la tierra tuvo dos grandes consecuencias. Por un lado, la aparición de un nuevo tipo social, el "rentista"¹⁹⁶, es decir aquel productor que, atraído por los altos precios, decide arrendar sus tierras para que sean explotadas por las grandes empresas sojeras.

¹⁹⁶ La emergencia de este sujeto social fue analizada con más detalle en el apartado "Expulsión y desplazamiento de agricultores".

Por otro lado, se agudiza la competencia por tierra en un contexto de fuertes desigualdades en la distribución de este recurso. Así, la agricultura familiar, un sector tradicionalmente carente de tierra y recursos, tiene cada vez mayores dificultades para incrementar su escala de producción e incluso se ve forzada a reducirla, vendiendo o arrendando sus tierras. Efectivamente, las cifras de DIEA (2008) dan cuenta de que el 77% de las operaciones de venta de tierras corresponden a superficies menores a 200 hectáreas, lo que deja en evidencia el desplazamiento de la pequeña escala en el mercado de tierras.

iii Extranjerización en otros rubros agropecuarios

El fenómeno extranjerizador no es exclusivo del complejo sojero. Desde la década de los 90 en Uruguay se comenzaron a generar condiciones favorables para el desarrollo de los agronegocios transnacionales en la forestación. Este proceso se agudizó en la década siguiente con el avance de capitales extranjeros (regionales y transnacionales) en los complejos ganadero, arrocero, lechero y de la cebada.

En la forestación tres empresas de capitales extranjeros controlan más del 70% de la superficie plantada. *Forestal Oriental (UPM)* controla 220.000 hectáreas, *Montes del Plata* 250.000 hectáreas¹⁹⁷ y *Weyerhaeuser* 170.000 hectáreas¹⁹⁸. Fruto de esta concentración es que se estima que tres empresas controlan la mitad de la superficie forestada (Brecha, 18/III/2011).

En la producción ganadera, la presencia de capitales extranjeros se da fundamentalmente en la fase industrial, en la que más del 30% de la faena está controlada por capitales brasileños. El 25% lo controla el grupo brasileño Marfrig, a través de sus cinco frigoríficos: *Tacuarembó*, *La Caballada (Salto)*, *Colonia*, *Inaler (San José)* y *Fray Bentos (ex Noblemark)*. Además, desde 2009, el grupo empresarial controla el 51% de las acciones de la curtiembre local que pertenecía al grupo *Zenda*. A ello se suma la inminencia del pasaje de la totalidad de las acciones del frigorífico *PUL* (Cerro Largo) al grupo *MINERVA* de Brasil, el tercero en importancia en la industria cárnica de ese país. El negocio está prácticamente cerrado y, a principios de marzo de 2011, sólo restaban aspectos formales para que se concretara. La inversión implicaría el arribo del grupo empresarial al Uruguay y la transacción ascendería a los US\$ 65 millones, de los cuales US\$ 14 millones se pagarán con acciones del grupo que pasarán

197 En base a Guayubira, 2008 y 2011, disponibles en <http://www.guayubira.org.uy/2011/02/alarmas-ante-modelo-forestal-celulosico/>; y <http://www.sociedaduruguay.org/2008/02/grupo-guayubira-avanza-concentracion-y-extranjerizacion-de-tierras-forestadas.html>

198 Fusión de la sueca Stora-Enso y la chilena Arauco, que compraron las propiedades de la española Eufores. Construirá una nueva planta de celulosa en la localidad de Conchillas, en Colonia.

a manos de los anteriores propietarios del frigorífico. En 2006 la empresa *Bertin* (Brasil) adquirió el frigorífico Canelones, que posteriormente pasó a manos del grupo *JBS Friboi*, también brasileño, tras una fusión empresarial. Además el empresario brasileño Ernesto Correa es propietario de 100.000 hectáreas destinadas a la producción ganadera en Cerro Largo¹⁹⁹.

El caso de *Unión Agriculture Group* ejemplifica bien la lógica de funcionamiento de estas inversiones²⁰⁰. Este grupo, cuyo director ejecutivo es el uruguayo Oscar Costa, ha captado unos 400 millones de dólares procedentes de diversos fondos de inversión. A fines de 2010 ya manejaba 60.000 hectáreas en Artigas, Salto, Paysandú, Tacuarembó, Rivera, Cerro Largo, Treinta y Tres, Maldonado y Canelones, y proyecta alcanzar en 2011 las 100.000 hectáreas. Según Costa, el promedio pagado por hectárea es de US\$ 2.900. La cartera de proyectos de la empresa incluye ganadería vacuna, ovinos, lechería, arroz y cultivos de secano en rotación.

En el complejo arrocerero, en 2007 la empresa brasileña *CAMIL* adquirió *SAMAN* pasando a controlar más del 50% de la industria arrocerera nacional. Datos recientes indican que capitales brasileños controlarían el 87% de esta industria luego de la transferencia a empresas de ese país de *Arrozal 33* y *Coopar*, además de *SAMAN* (Hernández, 2010; Brecha, 07/01/2011). Se estima que una importante proporción de las tierras fronterizas destinadas a la producción de arroz son controladas por empresarios de origen brasileño.

Por su parte el grupo *AMBEV*, también de origen brasileño, controla la totalidad de la producción y comercialización de las marcas de cerveza *Pilsen*, *Patricia*, *Norteña* y *Zillertal* (Brecha, 07/01/2011). El mismo grupo controla casi además la totalidad de la producción de maltas al ser propietaria de las malterías *Cympay*, *Maltería Uruguay* y *Maltería Pampa*.

A la fase primaria de la producción lechera también han arribado capitales transnacionales que hoy controlan una importante superficie de tierras. El grupo neozelandés *New Zeland Farming Systems (NZFS)*, instalado en el país desde 2005, administra tierras en los departamentos de Río Negro, Florida, Lavalleja y Rocha. Algunas fuentes indican que los resultados empresariales negativos de los últimos años habrían llevado a la empresa a vender algunas de sus estancias en Rocha. Sin embargo, tras ser capitalizada recientemente por la transnacional *Olam* (originada en

199 En base a UITA, s/f, http://www.rel-uita.org/sindicatos/nueva_afiliacion_del_grupo_marfrig.htm; El País Digital, 23/9/2009; Hugo Lassare, boletín AgroUruguay, 8/2008, <http://agrouuguay.com.uy/boletines/BOLETIN%20%205.pdf>; El País Agropecuario, 29/12/10, www.elpais.com.uy; www.melo.com.uy; <http://economico.observa.com.uy>, 01/3/2011.

200 El País Digital 23/1/2011: <http://farmlandgrab.org/post/view/18036>.

Singapur), la empresa anunció que incrementará sus inversiones en Uruguay. En la actualidad maneja 31 tambos, remite 390.000 litros diarios a CONAPROLE y ordeña 24.000 vacas. En total la empresa afirma controlar 32.000 hectáreas ²⁰¹.

iv Posicionamientos sobre la concentración y extranjerización de la tierra.

Las posiciones e iniciativas gubernamentales

Si bien el tema de la concentración y extranjerización de la tierra siempre ha estado presente en la agenda política nacional, ha adquirido un nuevo énfasis en los últimos años a raíz de la profundización de estos procesos que ha generado el avance de los agronegocios y de empresas extranjeras en rubros como la forestación, la industria cárnica y la agricultura extensiva.

Los distintos gobiernos del Frente Amplio han actuado con cierta ambigüedad al respecto, expresando públicamente su preocupación por los procesos de concentración y extranjerización²⁰², pero sin adoptar medidas concretas y efectivas que limiten este fenómeno, e incluso impulsando por la vía de los hechos la inversión extranjera directa en los distintos sectores de la economía, incluyendo al agropecuario.

La medida de mayor resonancia fue propuesta por el gobierno de Tabaré Vázquez; se trata de la ley N° 18.092, del 7 de enero de 2007, en la que se establecieron restricciones en cuanto al tipo de figuras jurídicas que pueden ser propietarias de inmuebles rurales y explotaciones agropecuarias. La ley declara de interés general que los propietarios de los inmuebles rurales y explotaciones agropecuarias sean personas físicas o un determinado grupo de sociedades²⁰³, buscando impedir que sociedades anónimas con acciones al portador sean propietarias de tierras, y obligando a este tipo de empresas a convertirse en sociedades con acciones nominativas pertenecientes a personas físicas. Inicialmente el plazo para la conversión de un tipo de sociedad a otra fue de dos años y vencía en enero de 2009; sin embargo sucesivas leyes (N° 18.461 y N° 18.638) prorrogaron el plazo al 31 de diciembre de 2009 primero, y al 30 de junio de 2011 después. Estrictamente, esta nueva legislación no oficia como obstáculo a la extranjerización de la tierra sino como mecanismo para evitar el anonimato de la propiedad de la tierra (no así de su arrendamiento).

201 En base a Noticias Rurales, 23/05/2010, <http://www.noticiasrurales.com.uy>; <http://www.nzfsu.co.nz/page.pasp?pageid=55;www.todoelcampo.com.uy>, 22/10/2010.

202 Particularmente, durante la campaña presidencial de 2009, el candidato José Mujica planteó la posibilidad de poner un límite a la superficie de tierra que una empresa o persona física puede tener en propiedad. Sin embargo esta iniciativa se diluyó en la misma campaña y no volvió a mencionarse en el primer año del segundo gobierno frenteamplista.

203 Se trata de personas públicas estatales y no estatales, sociedades o asociaciones agrarias con acciones o cuotas nominativas a nombre de personas físicas, cooperativas agropecuarias, sociedades de fomento rural, sociedades de responsabilidad limitada, sociedades en comandita o de capital y trabajo, y las sociedades en comandita o las sociedades anónimas con acciones nominativas pertenecientes a personas físicas.

Más adelante, a mediados de 2008, trascendió que el gobierno enviaría al Parlamento un proyecto de ley para restringir la compra de tierras por parte de extranjeros en las zonas fronterizas en una franja de 50 km. La medida tenía un objetivo fundamentalmente sanitario y aduanero (evitar el contrabando). Actualmente el proyecto de ley todavía se encuentra en discusión y no ha sido aprobado. El tema volvió a aparecer en la agenda política cuando, en la campaña presidencial de 2009, el candidato José Mujica planteó la posibilidad de poner un tope a la superficie de tierra que cada empresa puede poseer. El tema despertó discrepancias y rechazos desde diferentes ámbitos, sobre todo desde las gremiales de grandes productores (Asociación Rural y Federación Rural) y luego se diluyó.

En los últimos meses de 2010 el tema apareció nuevamente en el debate público a raíz de la preocupación que generó en el presidente José Mujica la intención de algunos Estados, como China y Arabia Saudita, de comprar tierras en Uruguay; esta preocupación encontró eco en la Asociación Rural del Uruguay, cuyo presidente afirmó que en este tema se ponen *"en juego otros valores como lo es la soberanía de un país porque los compradores no son empresarios privados, sino un Estado"* (Observa, 11/03/2011).

En un posicionamiento paradójico, desde el Poder Ejecutivo se asocia la compra de tierras por parte de Estados foráneos con la pérdida de soberanía (el presidente ha afirmado que durante su gobierno no habrá extranjerización de la tierra por parte de Estados), mientras el proceso de compra y/o arrendamiento de tierras por parte de empresas privadas de origen extranjero, fundamentalmente sociedades anónimas, avanza año a año. Este proceso incluso es abiertamente incentivado desde las altas esferas de los ministerios de Economía y Ganadería, tal como lo evidencian declaraciones del titular de esta última cartera en las que afirmó que desde el MGAP se alentarán las inversiones extranjeras con políticas activas (Últimas Noticias, 04/02/2010). Si bien desde estos ámbitos se manifiesta preocupación por el fenómeno de la concentración de la tierra, no parece advertirse la íntima relación entre la afluencia de capitales extranjeros para la compra de tierras y el proceso de valorización y concentración de este recurso.

En ese marco, en octubre de 2010 Mujica solicitó a un grupo de legisladores del Frente Amplio (Ernesto Agazzi, Jorge Saravia y Enrique Rubio) estudiar el tema de la eventual extranjerización de la tierra a manos de Estados nacionales, y a legislar en la materia estableciendo limitaciones a la compra de tierras en busca de restringir ese fenómeno. Con respecto al sentido que tendría la eventual legislación, el senador Saravia expresó que no se prevé que los cambios en la normativa alcancen a tierras que ya están en manos de extranjeros puesto que lo que pretende limitarse no es la inversión privada internacional sino la de los Estados, y afirmó que a pesar de la fuerte concentración y extranjerización de la tierra procesada en los últimos años, *"tocar eso sería generar un retroceso"* (El País, 07/10/2010; Qué Pasa, 6/11/2010).

Medidas como ésta tienen como principal antecedente la resolución tomada por Brasil en agosto de 2010, que limita la extranjerización de la tierra a través de una norma que reinterpreta una ley de 1971 y restringe a máximos de entre 250 y 5.000 hectáreas (dependiendo de la zona del país) la cantidad de tierra que puede adquirir una empresa extranjera o controlada por capitales foráneos. La reglamentación también establece que la superficie adquirida por las compañías extranjeras no podrá superar el 25% de la superficie de cada municipio (farmlandgrab.org, 08/2010).

Argentina, por su parte, carece actualmente de instrumentos legislativos que limiten la extranjerización de la tierra. Sin embargo su Congreso analiza dos proyectos de ley para establecer su prohibición. Paralelamente el ministro de Agricultura, Julián Domínguez, afirmó la necesidad de contar con una ley que otorgara prioridad a los argentinos en las operaciones de compra-venta de tierras (farmlandgrab.org, 08/2010). En lo que refiere a las políticas de distribución directa de tierras, a nivel discursivo, ambos gobiernos del Frente Amplio han dado prioridad a las políticas de colonización. Sin embargo las políticas concretas no parecen tener mayor incidencia en la realidad. A pesar del importante cambio cuantitativo en la superficie otorgada a colonos a través del Instituto Nacional de Colonización (INC) en el período 2005-2009, respecto a lo realizado en el período 1985-2005, en los últimos cinco años solamente se han entregado cerca de 40.000 hectáreas ²⁰⁴, mientras entre 2000 y 2009 se comercializaron 6 millones de hectáreas y entre 2000 y 2007 pasaron a manos de sociedades anónimas 1,7 millones de hectáreas. Para el actual período (2010-2015), el gobierno se comprometió a distribuir 250.000 hectáreas a través del INC.

La perspectiva de las organizaciones del medio rural

Entre las organizaciones del medio rural ha sido la Comisión Nacional de Fomento Rural (CNFR), que aglutina a los productores familiares de Uruguay, la que ha tenido un posicionamiento claramente crítico respecto del proceso de concentración y extranjerización de la tierra, haciendo énfasis en las consecuencias negativas sobre la agricultura familiar del actual modelo productivo predominante en el agro. Históricamente el tema de la distribución de la tierra ha estado entre las prioridades de la CNFR, a tal punto que en 1945 organizó el Congreso Nacional de la Tierra, hito fundamental en la creación y aprobación posterior (en 1948) de la ley 11.029, que dio origen al INC. Más recientemente, en 2005, cuando ya se vislumbraban las consecuencias del fenómeno concentrador que se producía a partir del avance del agronegocio sojero, la CNFR organizó el Seminario *"La función social de la tierra a 60 años del Congreso Nacional de la Tierra"*, en el que se debatió sobre la distribución de la tierra y el acceso a este recurso por parte de la pequeña producción familiar. En 2007 la declaración

204 Entrevista al Fernando López, secretario general de Comisión Nacional de Fomento Rural, revista Agrópolis, disponible en <http://revistaagropolis.com/?p=71>

final de su 92ª Asamblea Anual Ordinaria se destinó exclusivamente al problema de la concentración y extranjerización de la tierra, exigiendo medidas legislativas que limitaran estos fenómenos y reclamando una moratoria transitoria a la compra de tierras por parte de extranjeros no residentes y a la autorización de nuevos emprendimientos forestales, mientras no entrara en vigencia un nuevo marco regulatorio que regulara la tenencia de tierras.

En los últimos cuatro años, en distintos ámbitos la CNFR ha explicitado su preocupación por este tema, frecuentemente reclamando medidas al respecto, fundamentalmente políticas diferenciadas para la agricultura familiar y políticas activas de colonización. Entre septiembre y octubre de 2010 organizó el *"Diálogo Nacional sobre acceso a los Recursos Naturales, Soberanía Alimentaria y Desarrollo Rural"*, en el que se abordó el tema de la función social de la tierra, y contó con la participación de la FAO, además de diferentes organizaciones sociales de Uruguay y actores gubernamentales. El posicionamiento central de la CNFR pasa por contraponer el modelo de desarrollo rural basado en la agricultura familiar de pequeña y mediana escala, con el modelo del agronegocio, que caracteriza como concentrador, extranjerizador y excluyente. A estas iniciativas hay que sumar la del Movimiento Nacional en Defensa de la Tierra (MONADET). Creado en diciembre de 2007, este movimiento surge a iniciativa de diversas organizaciones de productores del departamento de Colonia²⁰⁵, recogiendo la preocupación de numerosos productores de la región y de organizaciones de distintos puntos del país ante el proceso de concentración y extranjerización de la tierra. El accionar del MONADET se concentró en la promoción de una iniciativa de reforma del artículo 32 de la Constitución, que proponía restringir la adquisición de tierras en Uruguay a personas jurídicas estatales y ciudadanos naturales o legales, además de establecer la necesidad de que una ley defina el límite máximo de tierra que cada ciudadano puede adquirir. La recolección de firmas para plebiscitar este proyecto de reforma se realizó durante 2008 y principios de 2009 pero finalmente no alcanzó el mínimo necesario y la iniciativa se diluyó.

Las otras dos organizaciones de productores más importantes del medio rural, la Federación Rural del Uruguay (FRU) y la Asociación Rural del Uruguay (ARU), han mantenido, en términos generales, posturas reticentes a regular la tenencia de tierras y a limitar su concentración, en la medida que violentaría un derecho supremo para estas organizaciones, el de la propiedad privada. Ambas organizaciones se opusieron públicamente al proyecto de reforma constitucional impulsado por el MONADET.

205 Entre las principales organizaciones involucradas en el movimiento, muchas de las cuales provenían de otras regiones del país, se destacan, la Asociación Agropecuaria de Tarariras, el Movimiento de Productores de Colonia, Productores de Colonia Agraciada, el Movimiento Nacional de Aspirantes a Colonos, el Movimiento Agropecuario del Uruguay, la Asociación Rural de Florida Norte, la Asociación Agropecuaria de Dolores, la Comisión de Asuntos Agrarios del PIT-CNT, la Comisión Preparatoria del Segundo Congreso del Pueblo, etc.

Entre las dos, ha sido la FRU la que ha mostrado algunas resistencias al fenómeno de la extranjerización, quizá por estar compuesta por un importante número de productores ganaderos chicos y medianos, que han sido los más afectados por el proceso concentrador. El tema ha sido punto de discusión frecuente en sus últimos congresos, y ha figurado en muchas de sus declaraciones finales en los últimos años, fundamentalmente debido a que muchas de sus organizaciones de base han puesto el tema en discusión, incluso con posicionamientos favorables a regular y limitar la tenencia de tierras. Sin embargo la organización como tal no se ha plegado a las distintas iniciativas que buscaban limitar el proceso extranjerizador y su posicionamiento se ha centrado en el reclamo de mejores condiciones de competitividad para los productores nacionales (endeudamiento, tipo de cambio, etc.) como medida fundamental para evitar la concentración y extranjerización de la tierra.

La ARU directamente se opone a cualquier medida que roce el derecho a la propiedad privada y cambie "las reglas de juego" de funcionamiento del mercado, y se ha opuesto públicamente a las diferentes medidas en este sentido. Se destaca su oposición a gravar con impuestos a las grandes extensiones de tierra, al establecimiento de límites a las extensiones de tierra que puede controlar una empresa, así como a la ley que obliga a las sociedades anónimas con acciones al portador a convertirlas en acciones nominativas (El Espectador, 05/08/2006; Blasina y Tardáguila, 11/09/2009). Esta mirada de la cuestión de la tierra es coincidente con los posicionamientos de los partidos Colorado, Nacional e Independiente. Los voceros de los primeros dos en estos temas son, incluso, dirigentes o ex dirigentes de la ARU y la FRU respectivamente. Fernando Mattos (Partido Colorado, ex presidente de la ARU) y Rodrigo Herrero (Partido Nacional, ex presidente de la FRU), criticaron la ley de sociedades anónimas y rechazaron iniciativas tendientes a limitar la tenencia de la tierra (La Diaria, 06/10/2009). Por su parte Joaquín Secco (Partido Independiente) naturalizó el fenómeno de la concentración de la tierra, planteándolo como una tendencia mundial inevitable como resultado del progreso tecnológico, el aumento de la productividad y de las escalas de producción. A su juicio "(...) la agricultura atraviesa un proceso de industrialización que es inevitable. Prohibir hoy la concentración de la propiedad de la tierra es lo mismo que quienes pretendían prohibir la industria en los primeros años de la Revolución Industrial (...)" (La Diaria, 06/10/2009). Los tres referentes abogan por un desarrollo "armonioso" entre el agronegocio y la agricultura familiar, rechazando la contraposición entre ambos modelos de producción.

6. CONSIDERACIONES FINALES

Hay algunos elementos medulares a destacar de todo lo desarrollado hasta aquí. La sojización es, sin lugar a dudas, la expresión cabal de un modelo de agricultura caracterizado por la tendencia a la concentración de la producción, la generación de economías de escala, la expansión del capital sustituyendo trabajo, la destrucción de las unidades de producción de menor escala, la omnipresencia de los agronegocios transnacionales en todos los países y fases de la producción, y la configuración de un orden internacional que ubica de forma subordinada a los países subdesarrollados como proveedores de materias primas. Está enmarcado dentro de lo que Stolorowicz (2010) define como el modelo neo-desarrollista: primario, exportador, extractivista y depredador en manos del gran capital.

En las últimas décadas la producción de soja pasó de 40 a 258 millones de toneladas, concentrándose en EE.UU. y el Cono Sur de América del Sur, sobre todo Brasil y Argentina. Este aumento responde a la necesidad de abastecer de harinas y aceite de soja a la UE y China, como insumo para la producción cárnica en el caso de la harina y el consumo humano y la obtención de biocombustibles en el caso del aceite. En este proceso se han consolidado transnacionales como Monsanto, Cargill, ADM, Bunge y Louis Dreyfus, que son las principales beneficiarias del agronegocio sojero e integran el grupo de las corporaciones más poderosas del planeta.

Uruguay se acopló a este proceso, y eso está reflejado en un aumento exponencial en el área del cultivo. Llegaron al país actores empresariales transnacionales y regionales que han venido a dominar buena parte de la fase primaria y de acopio del complejo a nivel nacional. Destacan a nivel primario los *pools* de siembra argentinos como *El Tejar*, *Los Grobo* y *MSU*, que controlan grandes extensiones de tierras. Entre los exportadores sobresalen la nacional *Barraca Erro*, las corporaciones *Cargill* y *Dreyfus* y las argentinas *Los Grobo* y *Perez Companc*.

La consolidación de este agronegocio ha acelerado procesos en el medio rural cuya principal resultante es una distribución crecientemente desigual de la riqueza generada. Destaca la sustitución de capital por trabajo, y su expresión en la reducción del empleo generado, que sumada a la concentración de la producción y su correlato en el desplazamiento de los productores de menor escala, supone la acentuación de la tendencia al vaciamiento del campo.

A modo de cierre es posible establecer que, si bien el avance del agronegocio ha sido responsable de un importante crecimiento económico y un gran dinamismo tecnológico, su principal debilidad reside en que tales "beneficios" son captados por unas pocas empresas. Eso mientras que buena parte de la población sigue marginada del acceso a derechos básicos, que el agronegocio sojero lejos está de garantizar. Queda en evidencia que este modelo no hace más que aumentar la disociación entre la producción de bienes materiales y la satisfacción de las necesidades humanas.

7. ANEXOS

Cuadro 16. Superficie agrícola promedio, número de empresas, superficie agrícola total y superficie de soja para la zafra 2009/10

	Número	Superficie agrícola promedio	Superficie agrícola total	%	Superficie soja total	Superficie soja promedio
Total Viejos Agricultores	867		418082	43	371950	429
Familiares	380	149	56768	5,8	50170	132
Medianeros chicos	116	464	53630	5,5	47575	410
Medianeros grandes	35	1027	35949	3,7	32005	914
Empresa medias	244	370	90089	9,3	80445	330
Agrícola Ganadero Grande	12	3380	40562	4,2	36330	3028
Ganadero agrícola grande	80	809	64865	6,7	57955	724
Otros			76199	7,8	67470	
Total Nuevos Agricultores	150		554683	57	493050	3287
Gerenciadores	12	28572	342858	35	302750	25229
Agrícola Ganadero grande	59	1371	80869	8,3	71795	1217
Agricultura continua	79	1658	130956	13,5	116775	1478
Total	1017		972765	100	865000	

Fuente: adaptado de Arbeletche y Gutiérrez (2010).

Cuadro 17. Evolución del PIB del sector y de la masa salarial

	Unidad	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
Área	ha	309000	360000	460000	577000
PIB	mill US\$	59	113	219	299
Trabajadores	Nº	927	1080	1380	1731
Salario mensual	\$	10075	11239	12909	15000
Tipo cambio	\$/US\$	24	23,5	21,5	21,6
Salarios/año	US\$	5038	5739	7205	8333
Masa Salarial	mill US\$	4,67	6,20	9,94	14,43
MS/PIB	%	7,92	5,48	4,54	4,82

Cuadro 18. Indicadores económicos de la soja de primera y de segunda para zafra 2009/10

	2009/10	
	Soja 1ª	Soja 2ª
Prod (TT/ha)	2,61	1,75
Precio (US\$/TT)	356	356
PB (US\$/ha)	930	624
Costos (US\$/ha)*	457,6	372,9
MB (US\$/ha)	472,0	250,8
Costo tierra (US\$/ha)	154,2	154,2
MN (US\$/ha)	317,8	96,6
Impuestos (US\$/ha)	23,5	23,5
Utilidades (US\$/ha)	294	73

8. BIBLIOGRAFÍA

ACCIÓN ECOLÓGICA, 2005. Soya. Instrumento de control de la agricultura y la alimentación. Quito, Ecuador.

ACHKAR, M.; DOMÍNGUEZ, A. y PESCE, F. 2007. Agronegocios LTDA. Nuevas modalidades de colonialismo en el cono sur de América Latina. Villarreal A. (Coord). REDES-AT y Food & Water Watch. Montevideo. 64p.

ACOSTA REVELES, I. L. 2008. Capitalismo agrario y sojización en la pampa Argentina. Las razones del desalojo laboral. In: Lavboratorio. Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social. Año 10. Número 22. Invierno 2008.

AMORIM, C. 2007. Monsanto condenada por publicidad mentirosa. En línea. Disponible en http://www.lainsignia.org/2007/febrero/ecol_001.htm.

ANDRIOLI, A. I. y FUCKS, R. 2008. As sementes do mal: a silenciosa contaminação de solos y alimentos. Expresao Popular. Brasil.

ANGUS, I. 2008. Crisis alimentaria: hambruna mundial, agronegocios y soberanía alimentaria alternativa. En línea. Disponible en www.iade.org.ar.

ANP, 2007. Sistema portuario de Nueva Palmira 2005-2006.

ARBELETCHÉ, P. y CARBALLO, C. 2006. Sojización y concentración de la agricultura uruguaya. XXXIV Congreso de la Asociación Argentina de Economía Agrícola Córdoba, Argentina.

ARBELETCHÉ, P. y CARBALLO, C. 2008. La expansión agrícola en Uruguay: alguna de sus principales consecuencias. Trabajo presentado en el 2º Congreso Regional, 3er Congreso Rioplatense y XXXIV Reunión Anual de Economía Agraria. Noviembre 2008.

ARBELETCHÉ, P. y GUTIÉRREZ, G. 2010. Crecimiento de la agricultura en Uruguay: exclusión social o integración económica en redes. Inédito. 23 p.

ARBELETCHÉ, P.; FERRARRI, J. M. y SOUTO, G. 2008. La expansión de la soja en Uruguay: una aproximación a sus impactos socio-económicos. (Coord.) Jorge Escudero. Presentación en el Primer Encuentro Uruguayo de Soja, Mesa Tecnológica de Oleaginosos. Septiembre de 2008.

ASTARITA, R. 2008a. Globalización y desarrollo capitalista en el agro. En línea. Disponible en www.rolandoastarita.com.

ASTARITA, R. 2008b. Renta de la tierra y capital. Cuestiones de teoría. Julio 2008. En línea. Disponible en www.rolandoastarita.com.

ASTARITA, R. 2008c. Renta agraria, ganancia del capital y retenciones. En línea. Disponible en www.rolandoastarita.com.

BACHELIER, B. 2008. Le nouveau contexte du développement de l'agriculture dans le monde. Dossier. Fondation FARM. Junio 2008.

BANCO MUNDIAL. 2010. Rising Global Interest in Farmland. Washington DC. 214 p. Consulta 3/2/2011. Disponible en http://siteresources.worldbank.org/INTARD/Resources/ESW_Sept7_final_final.pdf

BARTRA, A. 2006. Del capitán Swing a José Bové: los trabajadores del campo contra el hombre de hierro. In: Revista ALASRU Nueva Época, Análisis Latinoamericano del Medio Rural, Nº 4, Asociación Latinoamericana de Sociología Rural, Chapingo, pp. 137-156.

BCU. 2008. Cuentas Nacionales 1998-2008. Banco Central del Uruguay - División de Política Económica - Área de Estadísticas Económicas. 339 p.

BLUM, A.; NARBONDO, I. y OYHANTÇABAL, G. 2008b. ¿Dónde nos lleva el camino de la soja? Principales impactos socio-ambientales. Rapal-Uruguay. 40p.

BLUM, A.; NARBONDO, I.; OYHANTÇABAL, G. y SANCHO, D. 2008a. Soja transgénica y sus impactos en Uruguay. La nueva colonización. Rapal-Uruguay. 196p.

CASAS, R. 2003. Sustentabilidad de la agricultura en la Región Pampeana. INTA Cautelar. Setiembre 2003. Consulta octubre 2008. Disponible en www.inta.gov.ar.

CGA (CENSO GENERAL AGROPECUARIO). 2000. Resultados definitivos. Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Uruguay.

CLASADONTE, L. 2008. Cadena de valor de las nuevas empresas agropecuarias y de los pools de siembra en América del Sur. Presentación de 35 diapositivas.

CRISTECHE, E. R. y DE PRADA, J. D. 2008. Valoración económica de los efectos externos de la erosión de suelos. El caso de corte de caminos en el sur de la provincia de Córdoba. 2º Congreso Regional, 3er Congreso Rioplatense y XXXIV Reunión Anual de Economía Agraria. Noviembre 2008.

CUFRÉ, D. 2008. A raíz de la denuncia de la ONCCA.

CUFRE, D. y ZAIAT, A. 2008. La concentración de la tierra y de la producción en la Argentina. Consulta octubre 2008. Disponible en www.iade.org.ar.

DGI. 2008. Boletín Estadístico Año 2007. Dirección General Impositiva. Consulta diciembre 2008. Disponible en <http://www.dgi.gub.uy>.

DGI. 2010a. Observatorio de la recaudación tributaria (Uruguay). Asesoría Económica de la Dirección General Impositiva. Consulta 3/2/11. Disponible en <http://www.dgi.gub.uy/wdgi/hgxpp001?6,4,152,O,S,0,MNU;E;162;2;MNU>

DGI. 2010b. La recaudación de la DGI a noviembre de 2010. Dirección General Impositiva. Consulta 3/2/11. Disponible en <http://www.dgi.gub.uy/wdgi/agxppdwn?6,4,550,O,S,0,12302%3BS%3B1%3B870>

DGI. 2010c. Estimación del gasto tributario en Uruguay 2005-2009. Dirección General Impositiva. Consulta 3/2/11. Disponible en <http://www.dgi.gub.uy/wdgi/hgxpp001?6,4,208,O,S,0,MNU;E;162;1;MNU>

DGSSAA. Series históricas de importaciones. Dirección General de Servicios Agropecuarios - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Consulta 3/2/11. Disponible en <http://www.mgap.gub.uy/DGSSAA/index.htm>

DIEA. Serie de Encuestas Agrícolas de primavera (2005 al 2009) y otoño/invierno (2005 al 2010). Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Disponible en <http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,93,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU>

DIEA. 2001. Censo general agropecuario 2000; volumen 2. Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca - Dirección de Estadísticas Agropecuarias. Montevideo. 121 p.

DIEA. 2004. Agricultura de secano: coeficientes técnico y presupuestos parciales de cultivos cerealeros y oleaginosos. Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Disponible en <http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,93,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU>

DIEA. 2005. Anuario estadístico 2005. Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Consulta 12/2/11. Disponible en <http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,27,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU>

DIEA. 2008. Tierras de uso agropecuario: ventas y arrendamientos (2000-2007). Trabajos Especiales Nº 262. Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Uruguay.

CUFRE, D. y ZAIAT, A. 2008. La concentración de la tierra y de la producción en la Argentina. Consulta octubre 2008. Disponible en www.iade.org.ar.

DGI. 2008. Boletín Estadístico Año 2007. Dirección General Impositiva. Consulta diciembre 2008. Disponible en <http://www.dgi.gub.uy>.

DGI. 2010a. Observatorio de la recaudación tributaria (Uruguay). Asesoría Económica de la Dirección General Impositiva. Consulta 3/2/11. Disponible en <http://www.dgi.gub.uy/wdgi/hgxpp001?6,4,152,O,S,0,MNU;E;162;2;MNU>

DGI. 2010b. La recaudación de la DGI a noviembre de 2010. Dirección General Impositiva. Consulta 3/2/11. Disponible en <http://www.dgi.gub.uy/wdgi/agxppdwn?6,4,550,O,S,0,12302%3BS%3B1%3B870>

DGI. 2010c. Estimación del gasto tributario en Uruguay 2005-2009. Dirección General Impositiva. Consulta 3/2/11. Disponible en <http://www.dgi.gub.uy/wdgi/hgxpp001?6,4,208,O,S,0,MNU;E;162;1;MNU>

DGSSAA. Series históricas de importaciones. Dirección General de Servicios Agropecuarios - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Consulta 3/2/11. Disponible en <http://www.mgap.gub.uy/DGSSAA/index.htm>

DIEA. Serie de Encuestas Agrícolas de primavera (2005 al 2009) y otoño/invierno (2005 al 2010). Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Disponible en <http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,93,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU>

DIEA. 2001. Censo general agropecuario 2000; volumen 2. Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca - Dirección de Estadísticas Agropecuarias. Montevideo. 121 p.

DIEA. 2004. Agricultura de secano: coeficientes técnico y presupuestos parciales de cultivos cerealeros y oleaginosos. Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Disponible en <http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,93,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU>

DIEA. 2005. Anuario estadístico 2005. Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Consulta 12/2/11. Disponible en <http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,27,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU>

DIEA. 2008. Tierras de uso agropecuario: ventas y arrendamientos (2000-2007). Trabajos Especiales Nº 262. Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Uruguay.

DIEA. 2010a. Encuesta agrícola Invierno 2010. Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Consulta 12/2/11. Disponible en <http://www.mgap.gub.uy/portal/agxppdwn.aspx?7,5,93,O,S,0,1992%3bS%3b1%3b120>

DIEA. 2010b. Precio de la tierra Arrendamientos. 2º semestre de 2010. Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Comunicado de prensa 26/04/11.

DIEA. 2010c. Anuario estadístico 2010. Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Consulta 12/2/11. Disponible en <http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,27,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU>

DIEA. 2010d. Resultados de la encuesta agrícola "Primavera 2010". Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Comunicado de prensa 22/2/10.

DIEA. 2010e. Tierras de uso agropecuario: ventas y arrendamientos. Año 2009. Trabajos Especiales N° 296. Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Uruguay.

DIEA. 2011. Serie "Precio de la tierra". Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Comunicado de prensa 16/3/11.

DINAMA. 2006. Soja transgénica en el Uruguay: Caracterización del cultivo y elementos para la evaluación de riesgos ambientales. Pardo González y Martínez Crosa (autores). 72p.

DURÁN FERNÁNDEZ, V. 2008. Evolución y perspectiva de las cadenas agropecuarias 2008 In: OPYPA-MGAP. Informe Semestral de Coyuntura, julio de 2008.

EL MUNDO SEGÚN MONSANTO (DVD). 2008. Arte France, Image & Compagnie, Thalie, The National Film Board of Canada, WDR. Dirigida por Marie-Monique Robin. Disponible en <http://video.google.de/videosearch?q=the+wolrd+monsanto&emb=0#q=the%20wolrd%20monsanto&emb=0&start=10>

ETC GROUP. 2008. ¿De quién es la naturaleza? El poder corporativo y la frontera final en la mercantilización de la vida. Communiqué número 100. Noviembre 2008. En línea. Disponible en www.etcgroup.org

FAO. 2008. Aumento de los precios de los alimentos: hechos, perspectivas, impacto y acciones requeridas. Conferencia de alto nivel sobre la seguridad alimentaria mundial: los desafíos del cambio climático y la bioenergía. Roma. Junio 2008. 53p.

FAO. 2009a. Del acaparamiento al ganar-ganar. Informes de Política: Perspectivas económicas y sociales. FAO. 2 p. Consulta 3/2/2011. Disponible en <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/011/ak357s/ak357s00.pdf>

FAO-FIDA-IIED. 2009b. Land grab or development opportunity? Agricultural investment and international land deals in Africa. Food and Agriculture Organization (FAO)-International Fund for Agricultural Development (FIDA)-International Institute for Environment and Development (IIED). Roma-Londres. 120 p. Consulta 3/2/2011. Disponible en <http://www.iied.org/pubs/display.php?o=12561IIED>

FLORES, C. C. y SARANDÓN, S. J. 2002. ¿Racionalidad económica versus sustentabilidad ecológica? El ejemplo del costo oculto de la pérdida de fertilidad del suelo durante el proceso de Agriculturización en la Región Pampeana Argentina. Rev. Fac. Agron. 105: 52-67.

FOGUEL, R. 2005. Efectos socioambientales del enclave sojero. In: Fogel, R. y Riquelme, M. (Compiladores). Enclave sojero. Merma de Soberanía y pobreza. Centro de Estudios Rurales Interdisciplinarios (CERI). Asunción.

FOLADORI, G. 1986. Proletarios y campesinos. Universidad Veracruzana. México.

FOLADORI, G. 2001a. Economía política marxista y medio ambiente. In: Pierri, N. y Foladori, G. (Ed.). ¿Sustentabilidad? Desacuerdos sobre el desarrollo sustentable. Montevideo. Trabajo y Capital. p. 197-230.

FOLADORI, G. 2001b. La economía ecológica. In: Pierri, N. y Foladori, G. (Ed.). ¿Sustentabilidad? Desacuerdos sobre el desarrollo sustentable. Montevideo. Trabajo y Capital. p. 189-195.

FOLADORI, G. y MELAZZI, G. 2009 (1987). Economía de la sociedad capitalista y sus crisis recurrentes. Extensión Libros. Montevideo. 108 p.

FOLADORI, G. y TOMMASINO, H. 1999. Una revisión crítica del enfoque sistémico aplicado a la producción agropecuaria. In: Seminario sobre sistemas de producción: conceptos, metodologías y aplicaciones. Universidad Federal de Paraná. Curitiba.

GEA (Consultores Ambientales). 2007. Informe ambiental resumen Proyecto Cartisur. Nov 2007. En línea. Disponible en www.mvotma.gub.uy/dinama.

GIARRACA, N. 2008. La Argentina y la democratización de la tierra. In: Laboratorio. Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social. Año 10. Número 22. Invierno 2008.

HERNÁNDEZ, A. 2010. El complejo arrocerero en Uruguay. curso de Ciencias Sociales III. Facultad de Agronomía. Universidad de la República. Disponible en <http://www.fagro.edu.uy/~ccss3/Materiales/Complejo%20arrocerero%202010.pdf>

ILC. 2011b. A historical perspective on the "Global Land Rush". International Land Coalition (ILC). 54 p. Consulta 3/2/2011. Disponible en <http://www.landcoalition.org/publications?title=®ion=5&tags=544>

ILC-GISEPA. 2011c. The concentration of land ownership in Latin America. An approach to current problems. International Land Coalition (ILC) - Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropológicas (CISEPA). Consulta 3/2/2011. Disponible en <http://www.landcoalition.org/publications?title=®ion=5&tags=544>

ILC-IIED. 2011a. The outlook on farmland acquisitions. International Land Coalition (ILC) - International Institute for Environment and Development (IIED). 29 p. Consulta 3/2/2011. Disponible en <http://www.landcoalition.org/publications?title=®ion=5&tags=544>

INE. 2010. Estimaciones de pobreza por el método del ingreso. Año 2009. Instituto Nacional de Estadística. 53 p. Consulta 28/2/11.

IÑIGO CARRERA, J. 2008. Entrevista realizada por Ruth Werner y Miguel Raider. En línea. Disponible en www.iade.org.ar

KATZ, C. 2008. El agro-capitalismo de la soja. En línea. Disponible en www.lahaine.org/katz

KNEEN, B. 2005. Gigante invisible. Cargill y sus estrategias transnacionales. GRAIN y REDES-AT. Buenos Aires. 272p.

LAND RESEARCH ACTION NETWORK. 2011. Introduction: Global Land Grabs: Investments, risks and dangerous legacies. Development. 54 (1): 5-11. Consulta 16/3/2011. Disponible en <http://www.palgrave-journals.com/development/journal/v54/n1/full/dev2010108a.html>

LANZILOTTA, B.; NOVAS, V.; PAOLINO, C.; PERERA, M. 2010. Aporte para la definición de áreas protegidas. Grado de dificultad y viabilidad de implementación de áreas protegidas en el territorio. Segundo informe.

LAPOLLA, A. J. 2008. La sojización. Efectos ambientales, ecológicos, económicos, sociales y estructurales, de la propagación del monocultivo de soja transgénica forrajera en pradera pampeana y su expansión a los ámbitos extra-pampeanos de la República Argentina. Trabajos publicados entre 2003 y 2008.

LATCHINIAN, A. 2005. Informe de Impacto Ambiental Terminal Belwood. En línea. Disponible en www.mvotma.gub.uy/dinama.

LEWONTIN, R. 2000. The Maturing of Capitalist Agriculture: Farmer as proletarian. In: Magdoff, Foster y Buttel (Ed.). Hungry for profit. Monthly Review Press. New York.

LÓPEZ, G. 2005. Evolución y perspectivas del complejo oleaginoso Argentino en relación al de Estados Unidos y Brasil Potencial y Limitantes. Fundación producir conservando, Argentina. En línea. Disponible en www.producirconservando.org.ar

ORTEGA, G y VILLAGRA, L. 2008. Corporaciones transnacionales y el modelo de producción agrícola en Paraguay. BASE Investigaciones Sociales. Asunción.

PENGUE, W. A. 2000. Cultivos transgénicos, ¿hacia donde vamos? Lugar Editorial - UNESCO. Buenos Aires, Argentina. 190 pp.

PENGUE, W. A. 2003. Intensificación agrícola, agroexportación y degradación de recursos. El vaciamiento de "Las Pampas". En línea. Disponible en www.gepama.com.ar/pengue.

PÉREZ, R.; ORTEGA, J.; RIVERA, R.; VALLE, P. y FOSTER, W. 2008. Transmisión del alza de los precios internacionales de los alimentos a precios domésticos en América Latina y el Caribe. Trabajo presentado en el 2º Congreso Regional, 3er Congreso Rioplatense y XXXIV Reunión Anual de Economía Agraria. Noviembre 2008.

PESCE, G.; VIGIER, H. y DURÁN, R. 2008. El proceso de sojización en argentina: valoración de sus costos ambientales y discusión de los métodos aplicados. Trabajo presentado en el 2º Congreso Regional, 3er Congreso Rioplatense y XXXIV Reunión Anual de Economía Agraria. Noviembre 2008.

PESSANHA, L.; WILKINSON, J.; SCAPELINI DE CASTRO, B. y MORENO, C. 2006. Impactos sócio-económicos e políticos de expansão do cultivo de soja transgênica sobre os agricultores na América Latina. In: Ponencia en el 7º Congreso Latinoamericano de Sociología Rural de la ALASRU, Quito, Ecuador, noviembre 2006.

PIÑEIRO, D. 2004. El Capital Social en la agricultura familiar. In: Ponencia en jornadas 40 años INIA Las Brujas. Disponible en www.inia.org.uy

PIÑEIRO, D. s/f. Caracterización de la producción familiar. Disponible en www.fagro.edu.uy

PNUD. 2008. Desarrollo humano en Uruguay 2008: Política, políticas y desarrollo humano. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Uruguay. 388 p.

PROGRAMA DE VIGILANCIA SOCIAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES. 2008. Informe de Investigaciones sobre las operaciones de Cargill en Argentina. Foro Ciudadano de Participación por la Justicia y los Derechos Humanos (FOCO). Buenos Aires.

REDES AT. 2008. Europa Global: energía y alimentos de América Latina para el "ALCA" europeo. Dossier. Setiembre 2008. Montevideo, Uruguay. 99p.

REDIU (RED DE ECONOMISTAS DE IZQUIERDA DEL URUGUAY). 2010. La torta y las migajas. El gobierno progresista 2005-2010. Trilce, Uruguay. 134 p.

RIQUELME, M. 2005. Notas para el estudio de las causas y efectos de las migraciones brasileñas en el Paraguay. In: Fogel, R. y Riquelme, M. (Compiladores). Enclave sojero. Merma de Soberanía y pobreza. Centro de Estudios Rurales Interdisciplinarios (CERI). Asunción.

RULLI, J. 2007. La expansión de la soja en Latinoamérica. In: Rulli, J. (Coord). Repúblicas Unidas de la Soja. Realidades sobre la producción de soja en América del Sur. GRR. p. 13-32.

SAMULON, A. 2008. La lucha global contra Cargill. Presentación en la Central Nacional de Trabajadores Piribebuy y Hernandarias. Conferencia organizada por BASE Investigaciones Sociales.

SAUER, S.; PEREIRA LEITE, S. 2010. A estrangeirização da propriedade fundiária no Brasil. Observatório de Políticas Públicas para a Agricultura. Nº 36-Agosto 2010. 4 p.

SLESCHINGER, S. 2008. Soja: el grano que sigue creciendo. Trabajo de Discusión Nº 21. Grupo de Trabajo sobre Desarrollo y Medio Ambiente en la Américas. Julio 2008. 23 p.

SOUCHAUD, S. 2005. Dinámica de la agricultura de exportación paraguaya y el complejo de la soja. Una organización del territorio al estilo brasileño. In: Fogel, R. y Riquelme, M. (Compiladores). Enclave sojero. Merma de Soberanía y pobreza. Centro de Estudios Rurales In

SOUTO, G. 2008. Alza de los mercados e impactos domésticos. Presentación (62 diapositivas) en Ciclo de Diálogo: Producción de alimentos y desarrollo sostenible: crisis mundial y desafíos para Uruguay. Taller 1. Economía y comercio: la perspectiva de la competitividad. IICA. Setiembre 2008. En línea. Disponible en www.iica.org.uy

SOUTO, G. 2011. Oleaginosos y derivados: situación y perspectivas. In: Anuario OPYP 2010. MGAP. Montevideo.

STOLOWICZ, B. 2010. América Latina hoy: la estrategia conservadora "posneoliberal" para la estabilización capitalista. In: REDIU (Org.) La torta y las migajas. El gobierno progresista 2005-2010. Trilce, Uruguay. 125-134 pp.

TAMBLER, A. 2009. Recaudación y presión fiscal en el agro. In: Anuario OPYP 2008. MGAP. Montevideo.

TAMBLER, A. 2011. Recaudación y presión fiscal en el agro. In: Anuario OPYP 2010. MGAP. Montevideo.

TOMMASINO, H. y BRUNO, Y. 2005. Algunos elementos para la definición de agricultores familiares, medios y grandes. In: Anuario OPYP 2005. MGAP. Montevideo.

USDA. 2008. Trade and international markets. Economic Research Service (ERS). En línea consultado en diciembre de 2008. www.ers.usda.gov/Briefing/Baseline/trade.htm

USDA. 2010a. Oilseeds: World market and trade (2010). Foreign Agricultural Service (FAS). En línea consultado en febrero de 2011. Disponible en www.fas.usda.gov/psdonline/psdHome.aspx

USDA. 2010b. Soybeans: World Supply and Distribution. Foreign Agricultural Service (FAS). En línea consultado en febrero de 2011. www.fas.usda.gov/psdonline/psdReport.aspx

VAN GELDER, J. y KROES, H. 2008. European financing of agrofuel producción in Latin American. Friends of Earth Europa.

VILLAMIL, F. 2008. El mercado internacional de la soja. Presentación (34 diapositivas) en el Primer Encuentro Uruguayo de Soja, Mesa Tecnológica de Oleaginosos. Setiembre de 2008.

ZABALZA, J. 2010. Raúl Sendic el tupamaro: su pensamiento revolucionario. Letraeña Ediciones. 239 p.

ZOOMERS, A. 2011. Introduction: Rushing for Land: Equitable and sustainable development in Africa, Asia and Latin America. Development 2011. 54 (1): 12-20. Disponible en <http://www.palgrave-journals.com/development/journal/v54/n1/full/dev2010108a.html>

Páginas Web consultadas:

www.admworld.com.
www.anp.com.uy
www.bancomundial.org
www.bunge.com
www.capeco.org.py
www.cargill.com.br
www.chasque.net/dgsa
www.cropsa.com.uy
www.elpais.com.uy
www.e-mosaic.com.ar
www.etcgroup.org/es
www.en.wikipedia.org
www.fagro.edu.uy
www.fao.org/corp/statistics
www.gepama.com.ar/pengue
www.iade.org.ar
www.iica.org.uy
www.infobae.com
www.inia.org.uy
www.inta.gov.ar/balcarce
www.larepublica.co.uy
www.lahaine.org/katz
www ldc.com.ar
www.producirconservando.org.ar
www.mgap.gub.uy/Diea
www.miem.gub.uy
www.mvotma.gub.uy/dinama
www.rolandoastarita.com
www.siiia.gov.ar/index.php/series-por-tema/agricultura
www.urunet.com.uy
www.urupov.org.uy
www.usda.com

Entrevistados

- * Ing. Agr. Adrián Tambler (OPYPA).
- * Tec. Agr. Fernando Villamil (AGROSUD-HAJNAL).
- * Ing. Agr. Rafael Vidal (COPAGRAN y FAGRO).
- * Soc. (PhD) Oscar Mañan (FCCEEA).
- * Ing. Agr. Pedro Arbeletche (FAGRO).



REDES (Red de Ecología Social) - Amigos de la Tierra es una organización que trabaja desde la perspectiva de la ecología social, entendiendo que la actual crisis ecológica responde en gran medida a los procesos de concentración de recursos y toma de decisiones en manos de poderosos actores económicos y empresas transnacionales que se mueven por la lógica de la maximización de las ganancias privadas, procurando generar el mayor lucro posible en el menor plazo, al tiempo que los costos e impactos ecológicos y sociales de sus actividades económicas recaen sobre la sociedad.

Nuestra visión es la de un mundo pacífico y sustentable con sociedades que vivan en armonía con la naturaleza. Queremos una sociedad de personas interdependientes que vivan con dignidad y en plenitud, en la que la equidad y la realización de los derechos humanos y de los derechos de los pueblos sean una realidad.

Esta será una sociedad construida sobre la base de la soberanía de los pueblos y la participación popular. Una sociedad fundada en la justicia social, ambiental, económica y de género, y libre de todas las formas de dominación, explotación y discriminación, tales como el neoliberalismo, la globalización empresarial, el neocolonialismo y el patriarcado. Creemos que el futuro de nuestros hijos e hijas será mejor por lo que hacemos.



El programa Uruguay Sustentable coordinado por REDES-AT, que involucra a organizaciones sociales de todo el país, tiene como objetivo instalar en el debate nacional la noción de que la sustentabilidad en todas sus dimensiones y la justicia social y ambiental, son condiciones necesarias a la hora de replantearnos el futuro de nuestro país y su inserción en la región.

Más específicamente se propone:

Apoyar y fortalecer los procesos de resistencia frente al modelo de desarrollo impuesto por las transnacionales y otros grupos de poder económico, tanto en los territorios como a nivel político nacional.

Reflexionar, generar, proponer y fortalecer propuestas en torno a la gestión de los territorios, la participación social y la organización de la producción, distribución y consumo, desde la perspectiva de la justicia social y ambiental, en pos de la construcción y fortalecimiento de la soberanía alimentaria y energética.

Defender el derecho a los alimentos, el agua, la energía y el territorio, como necesidades fundamentales de nuestros pueblos para lograr una vida digna.

Realizar campañas públicas contra las políticas de liberación comercial y de las inversiones, y los consecuentes procesos de mercantilización y privatización de la naturaleza y los servicios públicos.