

06 Crecimiento de la agricultura en Uruguay: exclusión social o integración económica en redes

Pedro Arbeletche y Gonzalo Gutiérrez

RESUMEN El proceso de expansión agrícola que se ha dado en Uruguay, está basado principalmente en la inclusión del cultivo de la soja, la aparición de nuevas empresas con lógicas de producción diferentes al productor tradicional y en innovaciones tecnológicas tales como la siembra directa y los cultivos transgénicos. Este proceso que genera fuertes incrementos en las variables macroeconómicas relacionadas tales como el PIB y el VBP, genera a su vez otros efectos tales como una fuerte concentración productiva, marginación de los productores más pequeños y cambios en la tenencia de la tierra, precio de la misma y sus valores de renta.

Este artículo avanza en el análisis de los cambios experimentados en el agro uruguayo en los comienzos del nuevo siglo, buscando contribuir a comprender hacia dónde avanza el futuro del sector que aparece como más dinámico en el país.

SUMMARY The agricultural expansion in Uruguay, have been sustained mainly on the soybean crop with new companies, using production models different from those used by the traditional farmer, technological innovations such as zero tillage and GMO crops. This causes a strong increase in macroeconomic indicators such as GDP and VBP, but at the same time has generated other social effects mainly changes in the land ownership (concentration and sharp changes in the land value) and exclusion of small farmers among the most evident. This article goes forward the analysis of agricultural changes in the new century, trying to understand the process of the most dynamic sector in our country.

Palabras clave concentración | agricultura | soja

Key words agricultural concentration | agriculture | soybeans

Fecha de recepción: 05 | 03 | 2010

Fecha de aceptación: 22 | 07 | 2010

Pedro Arbeletche

Facultad de Agronomía - UDELAR - Uruguay

E-mail: arbe19@fagro.edu.uy

Gonzalo Gutiérrez

Facultad de Agronomía - UDELAR - Uruguay

E-mail: gongu@chasque.net

1. Introducción

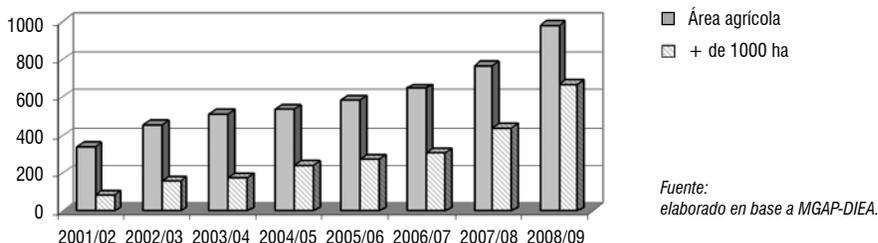
En los comienzos del siglo XXI, al igual que en otros países del Mercosur se comienza a dar en Uruguay un fuerte proceso de expansión de la agricultura, impulsado principalmente por el crecimiento del área de soja. Son diversas las causas que generan este fenómeno, destacándose como las principales: la generalización del uso de los cultivos transgénicos y la siembra directa, las medidas de política económica en Argentina, la estandarización de labores que incrementan la competitividad, etc. Junto con estos cambios, se dan importantes innovaciones en materia de organización del negocio, donde se destaca el incremento de la agricultura por contratos. El formato de producción agrícola que prevalecía hasta ese momento, era un sistema donde las decisiones de producción eran tomadas por los mismos productores, que a su vez eran dueños de las tierras y la maquinaria, e incluso se financiaban con sus propios recursos. Las nuevas tecnologías y un mejor clima de inversión impulsaron la transformación a otros esquemas productivos, donde se fueron creando y desarrollando contratos más complejos, y redes relacionales que involucran a contratistas, productores, proveedores, procesadores y exportadores. Estas nuevas formas organizacionales permiten la optimización del uso de los recursos, la disminución de los costos de transacción e impulsan la adopción de nuevas tecnologías junto a la expansión de la producción a nuevas regiones. Esto se complementa con una mejor gestión del riesgo (tanto productivo como comercial), producto del incremento de las escalas de producción y de innovaciones en materia de comercialización de granos entre las cuales se destaca la creciente importancia de la comercialización anticipada de granos, en particular en soja, lo que brinda una mayor seguridad al negocio agrícola. Como producto final tenemos por tanto: cambios en los actores vinculados al proceso productivo y comercial, cambios en las formas de comercialización y gestión del riesgo y finalmente en la organización general del negocio agrícola.

El sector agropecuario de esa manera comienza a transitar por un proceso de profundas transformaciones, lo cual genera un incremento del producto interno bruto agropecuario del 11,7% anual acumulado entre los años 2000 y 2008. En el mismo período, el valor bruto de producción (VBP) agrario aumenta un 190% en dólares corrientes y los mayores aumentos que explican este crecimiento corresponden a la producción de granos (351%). En la producción agrícola, la soja que tenía una participación casi nula a fines del siglo XX, llega al 27% del VBP agrícola. El crecimiento de la soja es un proceso que llega tardíamente a Uruguay, a comienzos de la década del 2000, y al igual que en otros países como Argentina y Brasil que hoy aparecen como los principales protagonistas del mercado mundial, está fuertemente condi-

cionada por la evolución de la demanda externa de este producto. Se genera un aumento del área agrícola del país, que se expande en forma creciente, pero que aún no ha llegado a los máximos históricos¹, lo que nos indica que de mantenerse las condiciones favorables este proceso se mantendrá en los próximos años. Es un crecimiento que está asociado a una fuerte concentración productiva ya que el incremento del área se explica en un 92% por las superficies de chacras de más de 1000 hectáreas (Figura 1).

Figura 1.

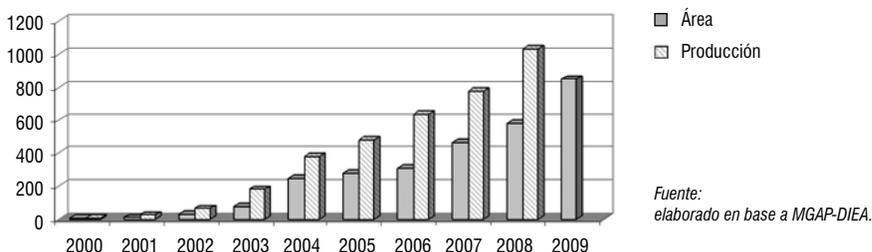
Evolución del área agrícola total y del área perteneciente a establecimientos de más de 1000 hectáreas para el período 2000/01 - 2008/09



El área desarrollada en superficies mayores a 1000 hectáreas aumentó su participación pasando de ser el 18% del total de chacra en el 2000 al 67% en la zafra 2009/10 (Figura 1). La soja en este proceso de expansión, lleva once zafras creciendo en forma ininterrumpida en área sembrada, llegando en la zafra 2009/10 a las 848 mil hectáreas, alcanzando así un máximo histórico que aporta el 82% del área de cultivos de verano (Figura 2).

Figura 2.

Evolución del área sembrada de soja y su producción en el período 2000 - 2009



¹ La mayor área destinada a cultivos de secano se remonta a la década de los 50, donde se alcanzó al millón cuatrocientos mil ha de chacra. MGAP - Diea - Encuesta agrícola "Invierno 2007".

Una característica de este proceso es una creciente veranización de la combinación de cultivos, con un peso creciente de los cultivos de verano e “intensificación” en el uso de la tierra, realizándose doble cultivo anual en más del 35% del área, lo cual está asociado a la adopción creciente de la siembra directa (MGAP-Diea, 2008). Se genera, además, un importante crecimiento de los sistemas de agricultura continua, desplazando a los tradicionales sistemas de rotación de agricultura y pasturas. En el 2005/06 se podía estimar que un 47% del área agrícola estaba bajo la forma de agricultura continua. En cuanto a la tenencia de la tierra, la mayor parte de la producción se realiza en campos donde el arrendamiento es la forma principal. A título de ejemplo, en la zafra 2008/09 el 65% de las chacras fue sembrado en tierras que no pertenecían al productor (MGAP-Diea, 2009).

Es indudable que este proceso de expansión ha generado un crecimiento en el VBP agrícola, y ha influido en el crecimiento del PIB del país, aumentando las exportaciones, pero también ha generado otras consecuencias importantes. Entre otras se encuentran el aumento de los índices de concentración agrícola a nivel global y por cultivo, el desplazamiento de productores que no pueden competir en las nuevas condiciones y deben salir de la producción y la aparición de nuevos actores o empresas con lógicas de funcionamiento y estrategias productivas relativamente diferentes de las del tradicional productor agrícola. Al igual que en Argentina, Brasil o Paraguay, la sojización no es el resultado de una expansión productiva planificada, en función de objetivos de desarrollo económico y social, sino el resultado del avance del capital –en gran medida financiero– en la producción agraria, impulsado por las nuevas condiciones del mercado generadas a partir de la desaparición de una parte importante del marco regulatorio existente antes de los años 90. En este escenario se aceleraron los procesos de concentración y centralización económica propios del desarrollo capitalista, aumentando la superficie media de las explotaciones y las áreas sembradas promedio, así como la marginación de los productores de tipo familiar.

El trabajo que presentamos a continuación forma parte de un proyecto de investigación que tiene por objetivo determinar, los grandes cambios que se han producido en la agricultura de secano en Uruguay y sus consecuencias económico sociales producto de la rápida expansión agrícola. En este caso abordaremos el conjunto de productores agrícolas y mostraremos algunas de las cifras que permiten observar la magnitud del fenómeno aludido y el efecto que ha tenido sobre los distintos sistemas de producción, tratando de establecer sus consecuencias, así como la vinculación entre las mismas y los procesos económicos más generales, que devienen del modo y las condiciones de producción propias del dominio del capital.

2. Objetivos

El objetivo del trabajo es analizar y cuantificar los principales efectos de la expansión agrícola en el país y las consecuencias que el mismo ha tenido sobre los principales sistemas productivos. En este sentido se analiza la evolución y persistencia de los sistemas en la producción, la aparición de nuevos actores con lógicas diferentes a los productores tradicionales, los niveles de concentración que se generan, las causas y destino de los productores que salen de la producción y una primera aproximación al manejo de riesgo precio en la agricultura uruguaya como elemento explicativo de la realidad observada.

3. Materiales y métodos

La identificación de los sistemas de producción se realizó a partir de la información contenida en el Censo General Agropecuario (CGA) del año 2000 y de las Encuestas Agrícolas de la Dirección de Investigaciones Económicas del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (DIEA-MGAP) para el periodo 2002-2009. A partir de la base de datos del censo del 2000 se definió el universo objetivo de estudio el cual fue acotado a los productores con más de 20 hectáreas de superficie total y con más de 10 hectáreas de agricultura de secano. Para realizar la clasificación de los sistemas se utilizaron técnicas de Cluster analysis, utilizando los algoritmos contenidos en el programa SPSS.

En este sentido, a partir de la conceptualización teórica de los sistemas y de la información disponible, se realizó la selección y cálculo de variables que permitieran diferenciar los sistemas productivos para luego aplicar técnicas de conglomeración no jerárquicas (algoritmo de Sparks). Los sistemas fueron clasificados en función de lo que denominamos variables primarias de clasificación, por ser consideradas estructurales y por estar disponibles en la base de datos del CGA, o que se pudieran estimar razonablemente a partir de la misma.

Las variables definidas y utilizadas se agrupan en:

- Variables de tamaño: superficie total, área agrícola, unidades ganaderas totales (UG), capital total.
- Variables de combinación de rubros: superficie agrícola/total, superficie de praderas/total, UG lecheras/UG total, UG ovinos/UG total, UG ganadería carne/UG total.
- Variables de organización del trabajo: mano de obra familiar/total, mano de obra zafra/total.
- Variables de tenencia de la tierra: tierra propia/total, tierra en medianería y/o arrendamiento/total.

Los resultados obtenidos a partir de la tipología fueron validados a nivel de campo mediante la realización de entrevistas a informantes calificados. Estas entrevistas permitieron la confirmación de los sistemas agrícolas identificados y de su evolución en los últimos años, de acuerdo con los resultados obtenidos en la tipología. Por otro lado, se analizaron los principales cambios ocurridos en los últimos años y el impacto que han tenido en los sistemas de producción, en los productores que han abandonado la actividad y en los técnicos del área agropecuaria.

Para los agricultores que se incorporaron a la agricultura, entre el año 2000 y 2009 se utilizó la información de las Encuestas agrícolas, realizando una tipología adicional de los “nuevos agricultores” en base a variables de tamaño (superficie agrícola y total), variables de tenencia de la tierra, combinación de cultivos y uso de rotaciones con pasturas o realización de agricultura continua. En este caso se definieron los tipos de productores y sus características en base a la opinión de los informantes calificados y se procedió a hacer una asignación de cada productor al tipo de acuerdo a las características de cada explotación.

Para realizar esta investigación se utilizaron como fuentes de información: 1) la base de micro datos del CGA del año 2000; 2) las encuestas agrícolas realizadas en forma continua, dos veces por año, por la DIEA-MGAP para el período 2002/2009, 3) información secundaria de evolución del precio de la tierra y la renta, generada por la misma fuente y 4) un estudio de casos realizado mediante entrevistas a productores que abandonaron la agricultura.²

3.1. Índice de concentración

A los efectos de determinar la evolución de la concentración de la producción agrícola se elaboraron índices capaces de medir la misma. Se utilizó uno de los indicadores comúnmente usado para la medición de la desigualdad (o la concentración) como es el índice de Gini. Este es un índice sintético de fácil cálculo e interpretación. El Coeficiente de Gini normalmente se utiliza para medir la desigualdad de los ingresos, pero puede utilizarse para medir cualquier otra forma de distribución desigual. Su valor varía entre 0 y 1, donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y todos los demás ninguno). El índice de Gini es el coeficiente expresado porcentualmente. Este coeficiente se calcula como una relación de las áreas del diagrama de la Curva de Lorenz. Si el área entre la línea de

² Estas entrevistas fueron realizadas en el marco de la preparación del Primer Encuentro Nacional de Soja, organizado por la Mesa de Oleaginosos del Uruguay.

perfecta igualdad y la curva de Lorenz es A, y el área por debajo de la curva de Lorenz es B, entonces el coeficiente de Gini es $A/(A+B)$. Esta relación se expresa como porcentaje o como equivalente numérico de ese porcentaje, que es siempre un número entre 0 y 1. El coeficiente de Gini se calcula a menudo con la Fórmula de Brown, que es más práctica:

$$G = \left| 1 - \sum_{k=0}^{k=n-1} (X_{k+1} - X_k) (Y_{k+1} + Y_k) \right|$$

G: Coeficiente de Gini

X: Proporción acumulada de la variable número de productores

Y: Proporción acumulada de la variable área de chacra

El coeficiente de Gini se utiliza en este trabajo para medir la concentración de la producción agrícola en forma global y para dos cultivos que son la soja y el maíz. El cálculo del Índice de Gini y la Curva de Lorenz se hace en la superficie de chacra para dos momentos en el tiempo (2002 y 2007) y los Índices de Gini para Soja y Maíz en el 2007.

3.2. Los productores que salen de la producción: causas y destino

Para determinar el destino de los productores que salen de la producción agrícola, se realizó una encuesta a 24 productores que entre el 2000 y 2007 sufrieron cambios importantes en su actividad productiva (reducción del área agrícola o abandono de la actividad). Los casos fueron seleccionados teniendo en cuenta distintas zonas agrícolas dentro de la región litoral oeste y tomando en cuenta la información brindada por los técnicos extensionistas de las cooperativas agrícolas de las distintas zonas. Las zonas estudiadas fueron el área de influencia de las ciudades de Paysandú, Young, Dolores, Palmitas y Mercedes, donde se entrevistaron entre 4 y 6 casos por zona. Las encuestas a productores se realizaron utilizando la técnica de entrevistas semiestructuradas en base a la utilización conjunta de preguntas cerradas y preguntas abiertas. Se utilizó una guía de preguntas en la cual se solicitaba información sobre las causas del abandono o reducción del área agrícola, la situación anterior y actual, los motivos o causas de los cambios ocurridos y cual es la actividad principal a la que se dedica actualmente.

4. Resultados

4.1. La realidad productiva en el año 2000: los sistemas de producción agrícolas existentes

En el año 2000 la agricultura de secano en Uruguay se encontraba en los niveles históricos más bajos de área sembrada, en situación de crisis y donde se sostenía que, la agricultura se mantenía básicamente como un componente importante para la implantación de pasturas en los sistemas agrícolas ganaderos. En este marco De los Campos y Pereira (2002) mostraban que la discusión se planteaba en si la agricultura se mantenía o desaparecía. Estos autores sostenían que “la agricultura no desaparecerá, porque su integración con la ganadería le da condiciones de sostenibilidad, que existían alternativas de invierno y verano que pueden combinarse en la rotación y aun en condiciones difíciles la agricultura puede competir, pero siempre en el marco de la integración con ganadería”.

La tipología realizada a partir del CGA 2000 nos permitió identificar cinco tipos de agricultores que en su conjunto constituían el 88% de los productores y representaban el 91% del área agrícola de la región litoral-oeste del país. En forma resumida se puede caracterizar a los sistemas de la siguiente manera:

- **Productores agrícolas familiares**

Sistemas “pequeños”, familiares, entre los que se concentran la mayoría de los productores lecheros involucrados. En el año 2000 era el grupo más grande en cuanto a número de integrantes, con un total de 969 productores con una superficie media de 216 ha, de las cuales un 33% es destinado a la agricultura. Es un grupo de productores con orientación lechera, y con una presencia relativamente alta de ovinos, lo que se evidencia en la composición del stock animal. Un alto porcentaje del suelo se encuentra compuesto por praderas (26%), lo que puede estar explicado por la escasa superficie, la tendencia hacia la producción animal y dentro de esta la lechería. Son productores con mano de obra básicamente familiar, con un 46% de la tierra en propiedad y el resto principalmente bajo arrendamiento. En el año 2000 representaban el 45% de los agricultores y ocupaban el 17% del área agrícola.

- **Los medianeros³ “chicos”**

Sistemas de productores medianeros, netamente agrícolas con poca ganadería y mano de obra familiar. En el año 2000 este grupo estaba compuesto por un total de 226 establecimientos, caracterizados por poseer una superficie media de 426 hectáreas, de las cuales el 69% se encontraban destinadas a la agricultura. Era el grupo con mayor tendencia agrícola, y con una presencia muy escasa de praderas. La fuerza de trabajo era en un 71% mano de obra familiar y eran principalmente medianeros (72% del área en esta tenencia), no existiendo prácticamente tierra en propiedad. Representaban el 14% del área agrícola total.

- **Los medianeros “grandes”**

Sistemas “medianos a grandes” con mucha medianería, muy agrícolas. Constituido en el 2000 por 79 explotaciones grandes de 1.813 ha promedio. Su actividad es marcadamente agrícola, y se realizaba en el 65% del área total. De manera complementaria realizaban ganadería, con un alto porcentaje de área dedicada a esta actividad con praderas. La mano de obra era mayoritariamente contratada con un porcentaje relativamente alto de la tierra bajo medianería, forma poco estable de tenencia. En el año 2000 ocupaban el 23% del área agrícola total.

- **Empesarios medios agrícola-ganaderos**

Sistemas “medianos”, con importancia intermedia de agricultura. Reúne producciones de ganadería de carne, ovinos y lechería. Mano de obra asalariada y tierra en propiedad. En el 2000 eran 633 establecimientos, con una superficie media de 822 ha, y un 19% de agricultura. El porcentaje de praderas era un 25% de la superficie total. Si bien predomina la ganadería de carne, también se encuentran porcentajes relativamente altos de ovinos y bovinos de leche (11 y 10 % del total de UG, respectivamente). La mano de obra es básicamente asalariada, pero con un 27% de trabajadores familiares y la tenencia de la tierra es mayoritariamente en propiedad (73%).

- **Empesarios grandes agrícola-ganaderos**

Sistemas “grandes” con área agrícola importante y ganadería, área de praderas relativamente alta y mano de obra contratada. Es un grupo conformado por 10 explotaciones grandes (6.239 ha promedio), con un tercio de su superficie destinada a la agricultura, lo que resulta en un área de chacra de 1.878 ha. La superficie mejorada con praderas es de un 20%, la cual es destinada a la ganadería de carne combinada con ovinos. Son básicamente empresarios con mano de obra mayoritariamente contratada, debido a la escala de estos establecimientos. La tierra se encuentra bajo forma de propiedad y arrendamiento en proporciones similares.

³ Medianero: agricultor que cultiva tierras de otro productor, pagando por su uso un porcentaje de la producción bruta previamente acordado.

4.2. Evolución de los sistemas productivos

Al analizar los sistemas productivos predominantes al comienzo del siglo y ver su evolución nos encontramos con dos fenómenos:

- por un lado la aparición de un número importante de agricultores nuevos, que rápidamente comienzan a crecer en tamaño y en su nivel de participación en la producción y que desarrollan áreas agrícolas promedio inéditas para el Uruguay;
- por otra parte, observamos que los productores tradicionales (o sea los que existían en el año 2000) del Uruguay disminuyen notoriamente en cantidad pero aumentan en tamaño promedio individual y donde los más afectados son los productores familiares y empresarios medios, y los medianeros.

Primeramente describiremos estos nuevos sistemas productivos y luego analizaremos en forma conjunta la evolución de los sistemas nuevos y los ya existentes en el 2000 e identificados en la tipología. Los nuevos agricultores en una primera etapa eran empresas de origen argentino, con variados modelos de negocios, y posteriormente, en una segunda etapa aparecen actores más vinculados a la comercialización de granos e insumos, con aparición de empresas multinacionales que comienzan a avanzar en todas las fases de la cadena. En este trabajo nos detendremos especialmente y describiremos en forma mas detallada a uno de los nuevos grupos, principalmente por la importancia que adquieren y lo que significan en la actual situación agrícola del Uruguay.

• Los nuevos agricultores

En los primeros años de la década del 2000 comienzan a asumir y a desarrollar la agricultura en Uruguay nuevos productores, que se los puede agrupar en tres tipos, dos de los cuales son muy diferentes de los sistemas que ya funcionaban en el país y un tercero, que si bien tiene alguna similitud con uno de los tipos preexistentes, tiene sus particularidades, por lo que lo mantendremos como un grupo diferente. Estos nuevos tipos de agricultores son:

- Los “gerenciadores agrícolas” o empresas en red

Se trata de grupos empresariales que buscan optimizar la escala del negocio agrícola en base al uso intensivo del capital. Se caracterizan por explotar grandes áreas, con una estructura de capital de la empresa sin o con poco activo fijo, que canalizan fondos de inversión desde el propio sector o desde fuera del mismo hacia el sector agrícola. Actúan como unidades de gerencia de negocio, que una vez constituidas, consiguen sus tierras en base a arrendamiento o medianería, realizan los contratos necesarios que les permiten obtener los servicios de maquinaria e insumos y llevan adelante los cultivos

de acuerdo a un plan de producción previamente determinado. Operativamente funcionan con una unidad de gerencia llevada adelante por profesionales que poseen la formación, e información necesaria para llevar adelante el negocio y realizar los acuerdos que se necesitan a nivel local. De esta manera logra apropiarse de las economías de escala que el negocio posee. Según los propios actores, ellos “son empresarios que hacen un uso exhaustivo de un bien intangible que marca la diferencia entre ellos y los agricultores comunes y que es la escala intelectual”.

En Uruguay su forma de actuar se caracteriza por:

- la mayor parte del área es en base a medianería y/o arrendamiento. En el caso de los arrendamientos utilizan contratos de corto y mediano plazo (3 a 6 años).
- canalizan fondos de fuera del sector tanto nacionales como extranjeros.
- utilizan y generan empresas de servicios a través de:
 - el financiamiento de la inversión en activos fijos (maquinaria) a pagar en sucesivas zafras
 - la generación de exclusividad, prioridad y dependencia
 - la obligación de estar en una mejora continua, tanto en lo tecnológico como en los bienes de capital que disponen, porque las empresas a contratar se seleccionan por calidad de servicios.
- compran insumos directos al importador y/o fabricante (normalmente no se olvidan del distribuidor local ya que lo utilizan cuando lo necesitan, como proveedor de urgencias o como testigo). El proveedor también viene hacia ellos, ya que es un cliente atractivo.
- trabajan con tecnología “calendario”, o en base a un plan de cultivo que difícilmente se modifica.
- son básicamente agricultores ya que no diversifican con otros rubros.
- tienen empresas similares en otros países de la región, lo que les permite una cobertura mayor de riesgo productivo.
- como estrategias de cobertura de riesgo local, realizan siembras en todo el país, con diversificación de cultivos y con diversificación de clientes.
- tienen un sistema de comercialización muy profesional donde privilegian las alternativas comerciales que permitan ventas anticipadas y/o coberturas eficientes de sus productos para evitar minimizar su exposición al riesgo precio del producto. En términos generales no se destacan por buscar la maximización en el valor a lograr por el producto sino que buscan siempre alcanzar un precio de venta objetivo que se ajusta a la planificación financiera.

En la obtención de tierras trabajan bajo tres modalidades: la medianería típica, donde se paga al dueño de la tierra en función de la producción bruta obtenida (en kilos de grano), bajo la forma de arrendamiento de mediano plazo con pago adelantado, y bajo la forma de contratos diversos donde se toma la tierra como arrendamiento o

medianería, pero se contratan los servicios del propietario para la realización de las actividades que involucran maquinaria y se distribuyen ganancias una vez pagados todos los costos. La modalidad elegida por cada empresa no es única, ya que va variando según el cliente y según la coyuntura de mercado.

Por su parte estas empresas, en lugar de actuar, entre ellas, con estrategias competitivas clásicas, suelen cooperar. Esto lo expresa el gerente de una de estas empresas al plantear que en su empresa se fomenta el trabajo en redes, buscando asociaciones y compartiendo información con todos aquellos agentes que agreguen valor al negocio en su conjunto. Un ejemplo de esto, lo explicita el propio gerente de El Tejar S.A. ya que en Argentina “Los Grobo y El Tejar decidieron fusionar las redes de ambas compañías (Intranet) para reducir los costos de esta implementación tecnológica a la mitad”⁴. “Estamos llegando casi a la informatización total de la empresa, de manera que en sólo cinco días la compañía pueda ser auditada por un cliente o por un potencial inversor”.

Otra de las estrategias que diferencian a estas empresas del agricultor tradicional, está en la comercialización del producto. Nuevamente esto es explicado por las mismas empresas: “hoy contamos con instrumentos para ir midiendo la cantidad de riesgo que se desea tener, el cual se puede manejar con muchísima más previsibilidad, pese a la volatilidad de los factores que inciden en el agro. El problema es que los agricultores uruguayos generalmente invertimos tiempo y dinero en el cultivo de los granos, pero nos olvidamos que el valor bruto de la producción está en la fórmula ‘precio por cantidad’. En otras palabras, ponemos mucho esfuerzo en pensar qué y cómo producir y nos preocupamos poco de los precios que vamos a recibir, lo cual es inconcebible ya que disponemos del mercado de futuros que nos habilita a ir fijando las cotizaciones con antelación”⁵.

En esencia para este nuevo actor, la agricultura es un negocio financiero que le permite una utilidad superior al costo que tiene su capital para su financiamiento. En general tienen una estructura empresarial que favorece la alta especialización de sus funciones y se ajustan a esquemas operativos estrictos con foco en un negocio agrícola rentable y de riesgo acotado (Gutiérrez, 2009). Estos agricultores actualmente realizan aproximadamente el 36% del área agrícola y el 39% de la soja.

- Agricultores grandes y muy grandes con ganadería como complemento

Este tipo de productores en general se caracteriza por realizar una inversión importante en activo fijo y realizar agricultura en los suelos de mayor potencial e incorporar en las áreas marginales o de menor potencial la ganadería.

⁴ Alvarado, O. Gerente del Tejar en: www.aacrea.org.ar/soft/nro254.htm.

⁵ Guigou, M. Op. cit.

Como características principales podemos decir que:

- trabajan sobre superficie propia o tiene un porcentaje importante de tierra propia o arrendada, o sea presentan un sistema de tenencia más estable en el tiempo;
- combinan con ganadería (básicamente invernada y/o ciclo completo);
- puede ser que cultiven alguna superficie afuera, pero lo propio es lo trascendente;
- tienen inversión en activo fijo.

La estrategia de estas empresas se resume en la siguiente afirmación, que se muestra en la pagina web de una de ellas: “La política de la compañía es adquirir tierras para administrar el negocio agropecuario en campos propios, si bien no descartan la posibilidad de realizar alquileres. Esta metodología está orientada a llevar a cabo un esquema productivo sustentable sin la incertidumbre y el manejo operativo que requiere un esquema de arrendamientos (aunque, claro está, con una mayor inmovilización de fondos)”.⁶

- Medianeros de agricultura continua

Constituye un grupo de agricultores que a partir del *boom* de la soja llegaron al país y principalmente desde Argentina, atraídos por el bajo costo de la tierra y la menor carga impositiva existente en el país, principalmente en la venta del producto. Vinieron tras las mejores condiciones para el cultivo de soja a sembrar donde sea y como sea, dejando el campo una vez que éste se agotó. Vinieron en el año 2002-3, y ante sucesivos fracasos desarrollaron tres estrategias diferenciadas: transformarse a empresas con funcionamiento similar a los gerenciadore, pero de menor porte; retirarse del negocio o comenzar a realizar inversiones en tierras y transformarse en empresas de agricultura continua combinada con ganadería marginal. En general planteaban un sistema de soja continua, que se desarrollaba hasta agotar el recurso, para después irse a otra tierra, pero por las características propias de los suelos en Uruguay y sobre todo por los buenos rendimientos y precios que se empiezan a obtener en los cultivos de invierno hace que comiencen a realizar un sistema basado en la sucesión trigo – soja en forma continua.

- La evolución de los sistemas - Nuevos y viejos agricultores

Si analizamos cual es la situación actual de la agricultura, tenemos que los nuevos productores siembran un 57% del área agrícola, y son los que explican la expansión de la misma. Los productores que tradicionalmente existían en el Uruguay, abandonaron la producción agrícola en porcentajes importantes (Tabla 1). Los de menor escala como ser los familiares, medianeros chicos y pequeñas empresas, han perdido áreas de producción tanto en términos absolutos como relativos (Tablas 2 y 3). En algunos

casos, los que subsistieron en otros rubros, de tipo empresarial y mayor tamaño, comienzan a partir del 2007 a incrementar las áreas de cultivo, atraídos por los buenos precios de los productos y los buenos márgenes de la actividad.

Tabla 1.

Evolución del número de productores agrícolas y la superficie agrícola promedio por sistema productivo

<i>Tipo/ Año</i>	2000	2005	2009	Relación 2009/2000
Total Viejos agricultores	2025	1189	867	43%
<i>Familiar</i>	969	514	380	39%
<i>Medianeros chicos</i>	226	181	116	51%
<i>Medianeros grandes</i>	79	68	35	44%
<i>Empresa medias</i>	633	348	244	39%
<i>Agrícola Ganadero grande</i>	10	10	12	120%
<i>Ganadero Agrícola</i>	108	68	80	74%
Total Nuevos agricultores	-	128	150	--
<i>Gerenciadores</i>	-	11	12	--
<i>Agrícola Ganadero grande</i>	-	54	59	--
<i>Agricultura continua</i>	-	63	79	--

Tabla 2.

Evolución del área agrícola promedio por sistema productivo

<i>Tipo</i>	2000	2005	2009
<i>Familiar</i>	71	168	149
<i>Medianeros chicos</i>	294	432	464
<i>Medianeros grandes</i>	1.269	779	1.027
<i>Empresa medias</i>	156	213	370
<i>Agrícola Ganadero grande</i>	1.872	2.440	3.380
<i>Ganadero Agrícola</i>	-	420	809
<i>Gerenciadores</i>	-	9.295	28.572
<i>Agrícola Ganadero grande</i>	-	1.326	1.371
<i>Agricultura continua</i>	-	894	1.658

Tabla 3.

Evolución del área agrícola por sistema de producción

<i>Tipo</i>	2000		2005		2009	
	Área Agrícola	%	Área Agrícola	%	Área Agrícola	%
Total Viejos Agricultores	374.620	100	237.498	55	418.082	43
<i>Familiares</i>	62.016	15	51.520	12	56.768	5,8
<i>Medianeros chicos</i>	55.370	7	38.342	9	53.630	5,5
<i>Medianeros grandes</i>	86.979	23	28.002	7	35.949	3,7
<i>Empresa medias</i>	87.987	23	53.217	12	90.089	9,3
<i>Agrícola Ganadero grande</i>	26.086	7	24.923	6	40.562	4,2
<i>Ganadero agrícola grande</i>	31.644	8	31.897	7	64.865	6,7
<i>Otros</i>	24.538	7	9.597	2	76.199	7,8
Total Nuevos Agricultores	0	0	190.882	45	554.683	57
<i>Gerenciadores</i>	0	0	84.990	20	342.858	35
<i>Agrícola Ganadero grande</i>	0	0	65.646	15	80.869	8,3
<i>Agricultura continua</i>	0	0	40.246	9	130.956	13,5

El 49% de los medianeros chicos, en un lapso de nueve años han abandonado la actividad como agricultores, estimándose que han pasado a constituir la principal oferta de servicios de maquinaria. Son productores que por endeudamiento, problemas financieros, etc., debieron dejar de ser empresarios agrícolas para transformarse en oferentes de servicios, pasando a depender en gran parte de los “nuevos agricultores”, sus nuevos clientes, de los cuales han recibido el apoyo necesario para renovar y comprar equipos.

Los medianeros grandes, que se mantuvieron, han aumentado el área sembrada promedio entre el 2000 y 2009, y si bien tuvieron una disminución importante del número de integrantes (disminuyó el 56%), aumentaron escasamente el área sembrada anualmente por cada agricultor.

Los empresarios grandes en cambio, prácticamente no han variado en número entre el año 2000 y 2009 pero han aumentado considerablemente el área agrícola promedio pasando de 1.878 ha a 3.380 ha por productor. Es un grupo donde se observan claramente los efectos de la concentración agrícola. Se los puede asociar por la forma en que encarar la producción a los “nuevos agricultores” que han operado hacia las formas estables de tenencia de tierra y realizan la producción en combinación con ganadería de carne principalmente ciclo completo y/o invernada.

En el caso de las empresas en red, el poder económico que poseen y la política competitiva que ejercen, les permite en general, disponer de las mejores tierras en cada zona, empujando a los productores locales (medianeros) hacia tierras marginales

o hacia fuera del sector. Esta condición, junto al uso de la tecnología adecuada, y a la calidad de trabajo realizado (en virtud de su selección de contratistas), y a la diversificación que realiza en diferentes zonas del país, hacen que su negocio sea ventajoso y una excelente oportunidad para inversores externos que no tienen la posibilidad de comprar tierras para iniciar el mismo. Puede decirse que los la gran agricultura representa una forma de colocación de capital de trabajo que tiene en la agricultura de secano un vehículo para el desarrollo de la actividad. De este modo, un gran agricultor empresarial, que diluye sus riesgos productivos en varias zonas de producción, con diferentes cultivos y desarrollando un esquema de coberturas de precios de productos e insumos transforma la agricultura, desde un negocio de alto riesgo empresarial a una actividad mucho mas segura y con un retorno atractivo en términos del capital invertido.

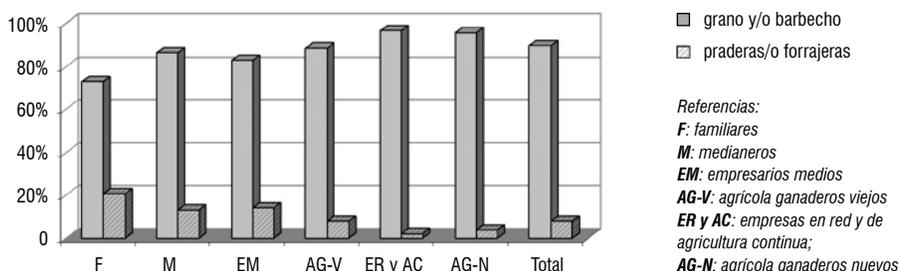
4.3. Algunos aspectos que diferencian a los nuevos y viejos agricultores

Hay muchos elementos que muestran una clara diferencia en la forma de encarar la producción, pero nos centraremos en dos aspectos: el sistema de rotación empleado para la realización de la agricultura y la forma en que se financian y realizan la cobertura de riesgos.

• Sistema de rotación empleado

La Figura 3 muestra una clara diferencia entre agricultores nuevos y viejos en relación al tipo de rotación empleada. Los productores de tipo familiar claramente tienen una rotación de agricultura con pasturas, ya que un 20% del área cultivada tiene un destino pasturas. Lo mismo, aunque en una proporción menor se puede decir de las empresas medias y medianeros. Por otro lado en las empresas en red y de agricultura continua, más del 95% del área agrícola, tiene como destino otro cultivo agrícola.

Figura 3. Destino de las chacras de invierno por tipo de productor - Invierno 2009 (en %)



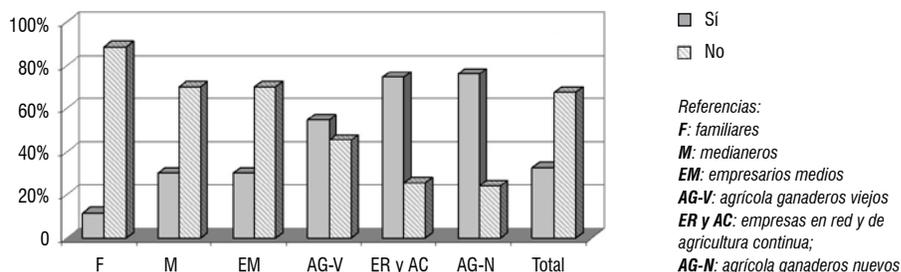
La diferencia también es clara y confirma lo anterior cuando se habla de cultivos de invierno (trigo) asociados a praderas que va desde un 20% en los productores familiares a menos de 3% en las empresas en red.

• **La financiación y la cobertura de riesgos**

La financiación de la agricultura uruguaya es uno de los aspectos que ha presentado cambios más profundos y dramáticos. Luego de una profunda crisis en la década de los 90 derivados de serios quiebres productivos y caídas de precios que llevaron al sector a una verdadera incapacidad de pago de sus deudas financieras, el desarrollo del sector a partir del 2002 marca una nueva tendencia. Según la DIEA, el 22% de los agricultores recurrió a financiamiento externo en el año agrícola 2008/09 representando el 56,1% de la superficie de chacra. Si se analiza el porcentaje que financia en función de la superficie que siembra, se observa que los agricultores que realizan menos de 100 hectáreas financian el 29,8% de su superficie mientras que los que siembran más de 2000 recurren al financiamiento externo para cubrir el 66,6% del área de chacra sembrada. Esto indica que, con independencia del origen de los fondos que financian, el pequeño agricultor hace la actividad agrícola mayormente en base a su patrimonio mientras que el gran agricultor lo hace en base al financiamiento externo (Gutiérrez, 2009).

En lo que refiere al manejo de riesgo precio, si se evalúa en relación a la superficie sembrada en el año 2008/9 se observa que el 79% de la superficie de soja se hizo con alguna forma de cobertura de riesgo precio (venta forward en alguna de sus variantes, cobertura con contratos de futuros y/o opciones sobre contratos de futuros). El cultivo que sigue en orden de magnitud es la cebada con un 46% y el trigo con un 44%. Es importante aclarar que la venta forward, donde el productor asume para si el riesgo de entrega física representa aproximadamente la mitad de los instrumentos de cobertura utilizados (Gutiérrez, 2009).

Figura 4.
Cobertura de riesgo según tipo de empresa (en %) Invierno 2009



La figura 4 muestra claramente las diferencias en la adopción de coberturas de riesgo entre viejos y nuevos agricultores, además de las ya manejadas diferencias por tamaño.

4.4. ¿Qué pasa con los agricultores que son desplazados?

Según la DIEA, en la zafra de cultivos 2007/2008, aproximadamente la tercera parte de los productores de la población objetivo de la encuesta agrícola, ya no hacían chacra, aun cuando desarrollaban actividades agropecuarias. Esos productores que ocupan aproximadamente un millón de hectáreas, destinan el 87% de esa superficie a la producción ganadera de carne y lana, y un 12% a la actividad lechera. Las razones que expusieron para haber abandonado la actividad agrícola fueron: 25% por falta de recursos, 14% por márgenes agrícolas no convenientes y 10% porque conviene más arrendar las tierras para siembra que sembrar ellos mismos. El 51% manifestó otros motivos, entre los que se encuentran, altos costos agrícolas, menores riesgos sin agricultura, sistemas más estables sin agricultura (Mgap-Diea, 2008).

Los resultados que se generan a partir del estudio de casos realizado son coincidentes con los de la DIEA. En primer lugar, y a los efectos de analizar que consecuencias ha tenido la agricultura sobre los distintos tipos de productores se separan a los agricultores en con y sin campo propio, por ser diferentes las consecuencias y las causas,

- **Los medianeros sin campo propio**

Para el caso de los productores que realizaban prácticamente toda su actividad sobre campos en medianería, y donde en general no existía contrato escrito, sino sólo acuerdo verbal y por el cultivo, las principales consecuencias han sido:

- Han formado empresas de servicios (principalmente de cosecha y siembra) y en raros casos se presentan empresas con equipos de fumigación. Estos agricultores que disponían de equipos de maquinaria importantes, al no poder competir en las nuevas condiciones de producción, pasaron a ofrecer servicios a los nuevos agricultores. Una de las dificultades que comienzan a encontrar es la renovación de los equipos, para lo cual muchas veces reciben asistencia financiera (o simplemente garantías solidarias) de las empresas a las que brindan servicios a cambio de quedar comprometidos en las futuras campañas para realizarles los servicios.
- Han perdido los campos frente a los nuevos agricultores ya que no pueden competir por la renta. El agricultor nacional en general ha trabajado siempre

con pagos bajo la forma de medianería, donde se compartía el riesgo con el dueño de la tierra y donde además se pagaba a la cosecha. Las modalidades de pago adelantado y renta fija, sin compartir el riesgo los ha limitado en su capacidad competitiva.

- En algún caso siguen haciendo medianería pero en campos de menor calidad o en campos que hacía años que no tenían agricultura y estaban con montes o enmalezados. Dicho de otra manera, son relegados a la realización de agricultura en campos marginales por sus condiciones productivas o hacia campos de reducido tamaño y que no son apetecidos por las nuevas empresas.
- En otros casos se vendieron los campos en los cuales trabajaban. El incremento del valor de la tierra hizo que muchos productores (principalmente los que tenían altos niveles de endeudamiento), enajenaran las mismas, saldando su endeudamiento y pasando a vivir en la ciudad o a zonas ganaderas. Estos cambios afectaron a los agricultores que realizaban medianerías en esos campos ya que los compradores de la tierra o hacen la agricultura ellos o la arriendan a nuevas empresas en condiciones más ventajosas de contrato.
- Los que se mantienen en la producción en general conservan campos de vecinos que no confían en nuevos agricultores y prefieren trabajar con productores de confianza. Han logrado mantener alguna área agrícola en los lugares donde el dueño de la tierra privilegia realizar los cultivos con agricultores conocidos antes que realizar una evaluación simplemente de márgenes o de rentas generadas.
- Existen a su vez los casos en que salieron del agro y están fuera del sistema productivo agrario.

• **Los productores agrícolas propietarios (o con campo en propiedad) y con medianería**

En el caso de productores que tenían una proporción importante de campo en propiedad y que a su vez, hacían medianería en campos de terceros:

- La medianería en general la perdieron por no poder competir con las rentas que se pagan y con las nuevas condiciones de los contratos, principalmente el pago adelantado.
- Si estaban endeudados vendieron parte del campo o todo para pagar la deuda y se fueron a arrendar o a comprar nuevos campos en zonas ganaderas.
- Arrendaron para poder pagar la deuda y trabajan las áreas ganaderas que le quedaron. En general el área que tenía capacidad de uso agrícola alta, fue arrendado y se mantienen viviendo y trabajando el campo en las áreas ganaderas. Su principal ingreso pasó a ser la renta de la tierra con destino agrícola y con la ganadería se mantienen en la producción.
- Arrendaron el área agrícola y mantienen la explotación del área ganadera. En algunos casos hacen servicios, incluyendo hacer servicios a los que le arrendaron el campo.

No hacen más medianería, hacen servicios y ganadería en el campo propio.
Quedaron haciendo ganadería en campo propio o lechería en campo propio.

- **Los productores propietarios**

Arrendaron el campo (área agrícola) a nuevas empresas y mantienen ganadería en el resto de la superficie.

- **Las sociedades familiares con campo propio**

En general se da un proceso de disolución de las sociedades, ya que alguno de los socios quiere arrendar su parte a nuevos agricultores. Alguno de los socios queda haciendo servicios y explotando el área ganadera y en algún caso sigue con agricultura. Este caso se da generalmente en aquellas sociedades principalmente de tipo familiar, donde algún miembro de la misma, simplemente participaba en la distribución de las ganancias de la sociedad, pero no desarrollaba actividades en la misma, viviendo del producto de la renta y/o de otra actividad generalmente urbana.

4.5. Los motivos de la salida de la producción

Para todos los casos encontramos que los principales motivos por los que dejaron de ser productores agrícolas son que:

- Han tenido dificultades para mantener u obtener nuevos campos debido al pago de altas rentas y al pago adelantado de las mismas.
- Les vendieron el campo en el que trabajaban y tuvieron que salir a buscar otros campos.
- Tuvieron que abandonar la producción porque hubo una serie de años de muy malos resultados causados por: enfermedades de los cultivos, años climáticamente complejos (sequías, piedra, exceso de agua), malos precios de ventas de productos. Uno o varios de estos factores actuando conjuntamente significaron malos resultados, y generaron importantes situaciones de endeudamiento. Estos agricultores en razón del alto endeudamiento que tenían tuvieron que vender sus tierras, arrendar los campos y en los casos más críticos les remataron los campos y la maquinaria, quedando prácticamente sin nada.
- En el caso de algunas sociedades entre familias, las altas rentas, el endeudamiento u otras causas provocaron la disolución de la sociedad porque uno o más miembros (sobre todos los menos vinculados al proceso productivo) quería vender u arrendar su parte.

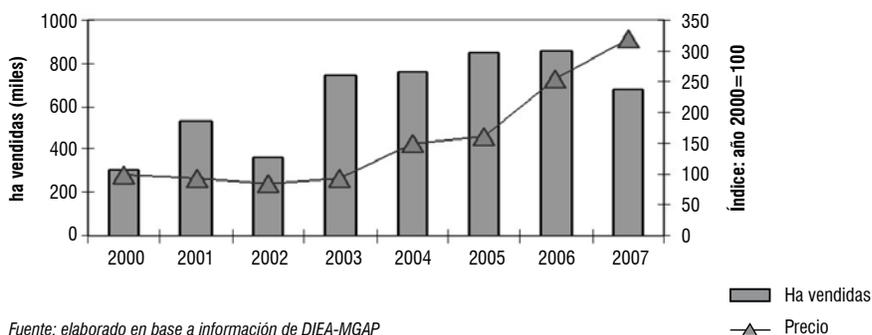
4.6. Otras consecuencias del crecimiento agrícola

- **El precio de la tierra y la renta**

Otra consecuencia de este crecimiento agrícola ha sido un aumento de la demanda de tierras, del número de transacciones de compra venta realizadas en el periodo y de los valores del precio de venta de la misma y del valor de las renta.

Figura 5.

Evolución de la venta de tierras y su precio en el período 2000 - 2007

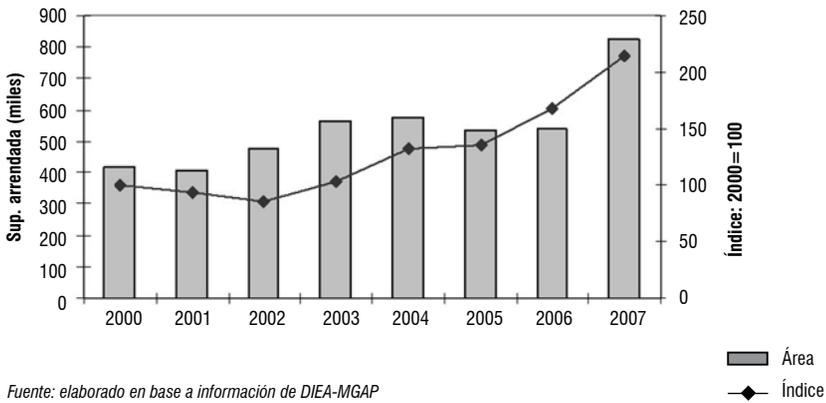


Fuente: elaborado en base a información de DIEA-MGAP

Este proceso de mayor demanda del activo tierra, está acompañado por el efecto de que la tierra como activo pasa a tener dos funciones, por un lado, es el activo capaz de producir renta y por otro funciona como acumulación patrimonial, que se genera por el solo hecho de poseer la misma. Este "efecto riqueza" se convierte en otro elemento a tener en cuenta cuando se analizan las estrategias empresariales de los nuevos agricultores. No sólo los procesos comienzan a ser guiados por el efecto precio/rentabilidad, sino por la percepción de revalorización de activos de largo plazo captables en la medida que se forma parte de la trama productiva. Esta acumulación patrimonial permite a su vez, desde un punto de vista financiero, respaldar operaciones con activos de valor creciente. En algunos casos lleva a desarrollar actividades donde la rentabilidad de corto plazo puede ser riesgosa y/o mínima, pero los emprendimientos se consolidan económicamente a largo plazo por los cambios de nivel del precio de los activos.

Figura 6.

Evolución de la superficie bajo arrendamiento y el valor de la renta para el período 2000 - 2007



Fuente: elaborado en base a información de DIEA-MGAP

La Figura 6 nos muestra el incremento que ha tenido la renta de la tierra, habiéndose duplicado en el término de 5 años. Estas altas rentas que se pagan para hacer agricultura comienzan a generar la figura del “rentista”, o sea el productor que siendo propietario de la tierra, prefiere arrendar la misma a agricultores, medianeros, nuevas empresas que generan niveles de ingreso o renta de la tierra que difícilmente y sin riesgo pueden obtener haciendo la actividad directamente.

• **Niveles de concentración a nivel de chacra, soja y maíz**

Si se analiza que ha ocurrido con la concentración de la actividad agrícola entre el 2002 y 2007 podemos observar que el Índice de Gini creció de 59,6% a 72,8%, mostrando de esa manera lo acelerado del proceso concentrador en esta actividad productiva (Tabla 4).

Tabla 4.

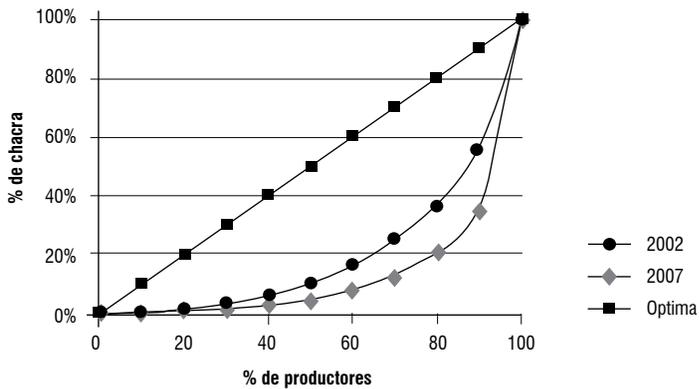
Índice de Gini para superficie de chacra, años 2002 y 2007

% productores	Año			
	2002		2007	
	% chacra	% acumulado	% chacra	% acumulado
0-10	0,19%	0,19%	0,19%	0,19%
10-20	0,81%	1,00%	0,81%	1,00%
20-30	1,66%	2,66%	1,66%	2,66%
30-40	2,80%	5,46%	2,80%	5,46%
40-50	4,50%	9,95%	4,50%	9,95%
50-60	6,20%	16,16%	6,20%	16,16%
60-70	8,44%	24,60%	8,44%	24,60%
70-80	11,92%	36,52%	11,92%	36,52%
80-90	18,92%	55,44%	18,92%	55,44%
90-100	44,56%	100,00%	44,56%	100,00%
<i>Índice de Gini</i>	59.6%		72.8%	

Las curvas de Lorenz nos muestran gráficamente lo intenso de este proceso.

Figura 7.

Curvas de Lorenz para superficie de chacra en los años 2002 y 2007



Si se analiza a nivel de cultivo, observamos que este fenómeno se repite a nivel del principal cultivo y claramente responsable de la expansión como es la soja, pero también la concentración es muy significativa en otros cultivos tales como el maíz, cultivo que ha tenido en el periodo importantes mejoras en el rendimiento promedio a nivel nacional, lo cual podría estar explicado porque dejó de ser un cultivo de pequeños agricultores para transformarse en un cultivo realizado por la gran empresa.

Tabla 5.
Indice de Gini para área de maíz y soja (2007)

	Cultivo			
	Maíz		Soja	
% productores	% maíz	% acumulado	% soja	% acumulado
0-10	0,22	0,22	0,42	0,42
10-20	0,44	0,66	0,68	1,10
20-30	1,00	1,66	1,00	2,09
30-40	1,60	3,26	1,54	3,64
40-50	2,46	5,73	2,46	6,10
50-60	3,05	8,78	3,87	9,96
60-70	3,80	12,57	5,72	15,68
70-80	6,38	18,96	8,32	24,00
80-90	12,65	31,60	12,43	36,00
90-100	68,40	100,00	63,57	100,00
Indice de Gini	73.3%		70.1%	

5. Conclusiones

La expansión agrícola tiene indicadores muy positivos desde el punto de vista global, pero ha provocado una disminución muy importante de los agricultores tradicionales del rubro, principalmente familiares y medianeros, y que han sido sustituidos por nuevos agricultores con lógicas de funcionamiento y formas de desarrollar la actividad, relativamente diferentes.

Existe un claro aumento de los niveles de concentración de la actividad agrícola lo cual es mostrado por los índices calculados. A nivel agrícola el 1% de los agricultores concentra el 30% del área cultivada, y este proceso es aun más intenso en cultivos como la soja y el maíz. Este proceso no implica necesariamente concentración de la propiedad de la tierra ya que la expansión productiva en general se realiza sobre campos arrendados.

La presencia de nuevos actores, con lógicas de funcionamiento diferentes a las del agricultor tradicional y con escalas productivas mayores genera

presiones al alza de los precios de la tierra y de los valores de renta que generan dificultades para la competitividad de los pequeños y medianos agricultores y los obliga a salir de la producción.

En el caso de los productores medianeros también tienen dificultades para financiar las producciones y sobre todo para competir frente a las altas rentas de la tierra, por lo que gradualmente pasan a dedicarse a la realización de servicios agrícolas de maquinaria.

Parte de los productores medianos y grandes hallan muy atractivo arrendar sus campos a nuevos agricultores, sobre todo percibiendo por adelantado altos niveles de renta, que les permiten pasar a tener una actividad de “rentista” sin mayores riesgos económicos ni financieros.

Registro bibliográfico

Arbeletche, P. y Gutiérrez G.
“Crecimiento de la agricultura en Uruguay: exclusión social o integración económica en redes”.
Pampa. Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales, año 6, n° 6, Santa Fe, Argentina, UNL (pp. 113-138).

Bibliografía

- Arbeletche, P.; Carballo, C.** (2006a): “Crecimiento agrícola y exclusión: el caso de la agricultura de secano en Uruguay”. Trabajo presentado al Congreso de Alasru, Quito, Ecuador.
- (2006b): “Sojización y concentración de la agricultura uruguaya”. Trabajo presentado al XXXIV Congreso de la Asociación Argentina de Economía Agrícola Córdoba, Argentina.
- (2007): “Dinámica agrícola y cambios en el paisaje”. Trabajo presentado al Congreso CEISAL, simposio ESE 6, Bruselas, Bélgica.
- Bisang, R.** (2007): “El desarrollo agropecuario en las últimas décadas: ¿volver a creer? In *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina...*, Cap. VI; CEPAL, Colección de Documentos de Proyectos, Argentina.
- De los Campos, G; Pereira, G.** (2002): “La actividad agrícola de secano en el Uruguay”, Montevideo, Uruguay.
- Gutiérrez, G.** (2009): Análisis de las cadenas basadas en la producción de granos de secano para la definición de lineamientos de políticas específicas. TCP URU 3103 - Informe de Consultoría, FAO, Montevideo, Uruguay.
- Martínez Dougnac, G.** (2005): “Sojización de la agricultura y concentración de la economía. Algunas cifras a partir del análisis comparado de los CNA 1988 y 2002 en Pergamino” IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. UBA - Buenos Aires, Argentina.
- Medina, Fernando** (2001): “Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso” CEPAL, Santiago de Chile.
- MGAP-DIEA** (2001): “Censo General Agropecuario 2000” Montevideo, Uruguay.
- (2003): “La agricultura de secano en Uruguay. Contribución a su conocimiento”. Montevideo, Uruguay.
- (2008): Encuesta agrícola “Primavera 2007” Serie encuestas N° 257; Montevideo, Uruguay, 40 pp.
- (2008): “Tierras de uso agropecuario. Ventas y arrendamientos. Período 2000-2007”. Serie Trabajos especiales, Montevideo, Uruguay.

—— (2009): Encuesta agrícola “Invierno 2009” Serie encuestas N° 279; Montevideo, Uruguay, 41 pp.

UBA, Programa de Agronegocios y Alimentos de la Facultad de Agronomía (2009): Agronegocios de Soja. Newsletter PAA; [http:// newsletterpaa.faua.info/2009/267](http://newsletterpaa.faua.info/2009/267)

Sader Nefa, Mayid (2005): “El precio de la tierra de uso agropecuario”. Anuario Opypa Montevideo, Uruguay 87-96.

Souto, G. (2004): “Potencialidades y limitantes para la expansión de la agricultura de secano en Uruguay: una aproximación desde la disponibilidad de suelos aptos”. XXXV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Agraria, Mar del Plata, Argentina.

Páginas web consultadas

www.mgap.gub.uy/diea

www.mgap.gub.uy/opypa

www.mesadeoleaginosos.org.uy