

Informe conyuntura OCAU -2022

Desigualdad en el agro uruguayo

Gabriel Oyhantçabal Benelli* Mauricio Ceroni Acosta**

* Departamento de Ciencias Sociales, Facultad de Agronomía-UdelaR /
gaboyha@fagro.edu.uy

** OCAU-Centro Universitario Regional Noreste / mauricio.ceroni@cur.edu.uy

Introducción

Este trabajo analiza la desigualdad en el agro uruguayo centrado en el control y propiedad de los medios de producción (tierra y capital) y en la distribución del valor agrario. Si bien este abordaje da cuenta de una de las dimensiones centrales para el estudio de la desigualdad, no agota su estudio, en tanto existen otras dimensiones de la desigualdad igual de relevantes como las de género, generación, nación, territorio, etc.

El texto focaliza el estudio de la desigualdad en el período 2000-2020. El análisis se realiza en cinco ejes. El primero presenta la estructura agraria con foco en el número y tipo de explotaciones agropecuarias en los últimos 70 años; el segundo analiza las principales características del mercado de tierras; el tercero las formas jurídicas de tenencia de la tierra; la cuarto a las principales empresas comercializadoras de mercancías agropecuarias; y el quinto presenta la distribución del valor agropecuario.

1. Estructura agraria

Desde mediados del siglo XX Uruguay asiste a un proceso sostenido de centralización del capital agrario. Entre 1956 y 2011 cayó un 50 % el número de explotaciones agropecuarias, las que pasaron de 89.130 a 44.781 (Cuadro 1). Al mismo tiempo, el área productiva se mantuvo en el entorno de las 16 millones de hectáreas, indicando una estabilidad en la frontera agropecuaria que data de fines del siglo XIX. Esta evolución se tradujo en un

incremento de la superficie media por explotación, que pasó de 188 a 365 hectáreas entre 1956 y 2011. El proceso de centralización se expresa también en el incremento de la superficie manejada por trabajador permanente, que pasó de 57 a 142 hectáreas en el mismo período, producto de la reducción significativa del número de trabajadores permanentes provocada por la incorporación permanente de tecnología.

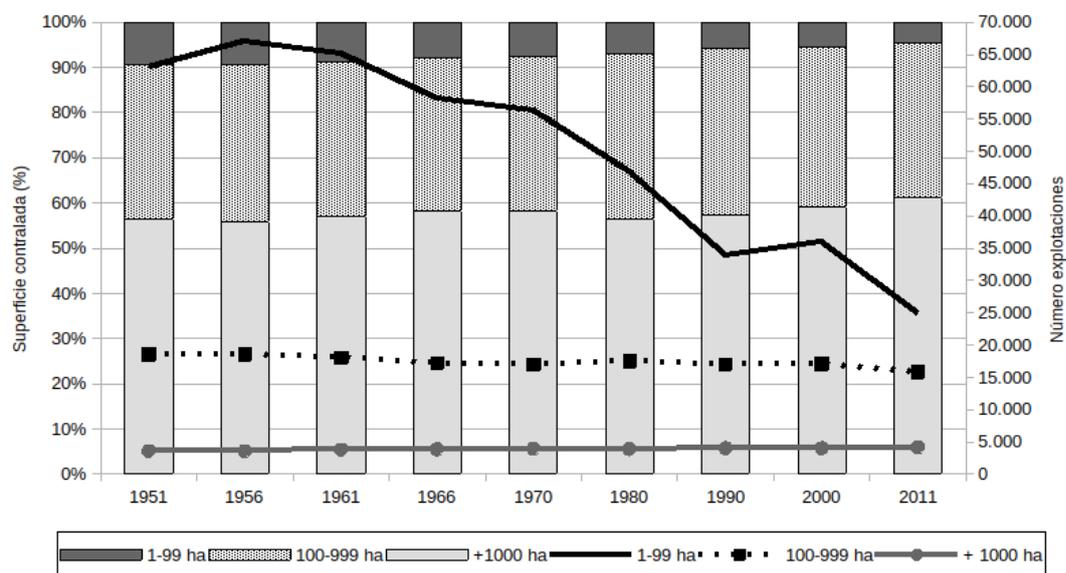
Cuadro 1. Evolución de indicadores centrales entre censos agropecuarios, 1951-2011

	1951	1956	1961	1966	1970	1980	1990	2000	2011
Número de explotaciones	85.258	89.130	86.928	79.193	77.163	68.362	54.816	57.131	44.781
Superficie total (has)	16.973.632	16.759.825	16.988.408	16.533.556	16.517.730	16.024.656	15.803.763	16.419.683	16.357.298
Población agrícola	453.912	413.859	389.850	327.821	318.166	264.216	213.367	189.838	106.961
Trabajadores permanentes	323.929	293.057	210.740	191.564	181.206	159.446	140.430	157.009	115.371
Hectáreas por explotación	199	188	195	209	214	234	288	287	365
Personas residentes por explotación	5,32	4,64	4,48	4,14	4,12	3,86	3,89	3,32	2,39
Hectáreas por persona	37	40	44	50	52	61	74	86	153
Trabajadores por explotación	3,80	3,29	2,42	2,42	2,35	2,33	2,56	2,75	2,58
Hectáreas por trabajador permanente	52	57	81	86	91	101	113	105	142

Fuente: Censos Generales Agropecuarios.

La reducción en el número total de explotaciones agropecuarias no fue homogénea por estrato de superficie. Como muestra la Gráfica 1, de 1951 a 2011 los establecimientos con más de 1000 hectáreas mantuvieron en el período entre 55 % y 60 % de la superficie agropecuaria y se mantuvieron en el entorno de las 4000 unidades productivas. Por su parte, los establecimientos de 100 a 999 hectáreas mantuvieron el control del 35 % del área agropecuaria y bajaron de 18.000 a 15.000 explotaciones (un 16 %). Finalmente, las explotaciones de menos de 100 hectáreas pasaron de controlar 9 % a 4 % del área productiva y cayeron un 60 %, pasando de 63.000 a 24.900. Estas cifras muestran que la centralización del capital agrario se produjo fundamentalmente en este estrato de tamaño, que explica el 95 % de la reducción del número de explotaciones.

Gráfica 1. Evolución del número de explotaciones y de la superficie controlada por estrato de superficie, 1951-2011



Fuente: Censos Generales Agropecuarios.

Mirada la misma evolución por tipo de capital agrario, discriminando entre aquellas donde predomina el trabajo familiar (el “productor familiar”) y aquellas donde predomina el trabajo asalariado (el empresario agropecuario), se observa que la caída en el total de explotaciones se produce fundamentalmente entre los productores familiares. Si bien las metodologías de re-procesamiento de los censos agropecuarios por tipo de explotación no son equivalentes, las fuentes consultadas son contundentes en mostrar una significativa caída de los productores familiares, que pasaron de más de 60.000 en 1970 a menos de 25.000 en 2011 (Alonso, Pereryra y Pérez Arrarte, 1984; Tommasino et al., 2014).

Si bien el último censo agropecuario data de 2011, lo que deja más de 10 años sin datos censales sobre el universo de explotaciones agropecuarias, los datos de empresas contribuyentes a la seguridad social, publicados por el BPS (2021), ofrecen un *proxy* razonable a la tendencia. Esta fuente muestra que en el período 2011-2019 el número de contribuyentes en el sector primario (compuesto en un 95 % por empresas agropecuarias) cayó 14,5 %. De este total, la mayor caída se produjo en empresas con entre 1 y 4 ocupados, que bajaron un 30 % (de 24.900 a 18.211). Por su parte, en las empresas con más de 4 ocupados la caída fue de un 20%, mientras que las empresas unipersonales (sin dependientes) subieron un 4 %. Con el supuesto de que las empresas de 1 a 4 ocupados son fundamentalmente empresas de tipo familiar de pequeña escala, se puede sostener que desde 2011 se mantuvo la tendencia a la diferenciación social de la producción familiar.

Otro aspecto a destacar es que la caída absoluta y relativa en el número de explotaciones de tipo familiar impactaron en la composición social del trabajo, generando un aumento relativo de los asalariados agrarios. Entre 1966 y 2011 los trabajadores remunerados oscilaron entre

49.000 y 58.000 trabajadoras/es, mientras que los trabajadores no remunerados (patrones, cuenta propia y familiares) cayeron más de 50 % pasando de 141.000 a 57.000 (Carámbula y Oyhançabal Benelli, 2019).

Los cambios en la composición del trabajo agrario fueron particularmente importantes en las primeras décadas del siglo XXI. El siglo comenzó en Uruguay con una fuerte crisis socioeconómica que reestructuró el sector productivo agrario e impactó en los niveles de ocupación, siendo que recién en 2004 comenzó la reactivación económica y la recuperación en el empleo rural (Tommasino y Bruno, 2010). Dicho crecimiento ocurrió hasta el año 2010 en el sector agropecuario con un pico de casi 200 mil trabajadores, que luego fue decreciendo hasta el último registro del año 2019 con 140 mil trabajadores (Ackermann y Cortelezzi, 2020).

2. Mercado de tierras¹

El proceso de centralización del capital agrario observado en las últimas dos décadas estuvo acompañado por un gran dinamismo del mercado de tierras, tanto de compraventa como de arrendamiento, que provocaron cambios muy importantes en la estructura de tenencia de la tierra en Uruguay.

En el caso de la compraventa de tierras, datos procesados por la Oficina de Estadísticas Agropecuarias (DIEA, 2021) muestran que entre el 2000 y el 2020 se vendieron 8,7 millones de hectáreas, equivalente a más de la mitad de la superficie productiva, con un promedio anual que osciló entre 150.000 y 800.000 hectáreas transadas. Si bien muchas sociedades anónimas pertenecen a uruguayos, los datos de inversión extranjera directa (IED) en tierras de 2003 a 2015 muestran un flujo total acumulado de 1.962 millones de dólares, cifra equivalente a unas 1,5 millones de hectáreas, las que representaron el 20,4 % de las tierras transadas esos años (Oyhançabal Benelli y Narbondo, 2019).

Un dinamismo similar se observa en el mercado de arrendamientos. Entre el 2000 y el 2020 los contratos registrados acumularon un total de 15,4 millones de hectáreas, con un promedio anual de contratos nuevos que osciló entre 400.000 y 1,1 millones de hectáreas. El principal cambio se produjo del 2000 al 2011, cuando la superficie bajo arrendamiento, medianería y pastoreo (todas formas que implican la cesión de la tierra a un tercero a cambio de una renta) creció un 12 % alcanzando 5 millones de hectáreas, casi un tercio de la superficie productiva (DIEA, 2014).

El “calentamiento” del mercado de tierras estuvo asociado a un aumento sostenido del precio de la tierra. En el caso de las compraventas, el promedio nacional pasó de menos de 500 dólares la hectárea en el año 2000, a un monto que en la última década (2011-2020) promedió 3.500 dólares la hectárea. A dicho precio promedio, el stock de tierras en Uruguay acumula en 2020 un monto equivalente al PBI del Uruguay (más de 50.000 millones de dólares al tipo

¹Apartado basado en Oyhançabal, Ceroni y Carámbula (en prensa).

de cambio nominal), cuando en el 2000 el stock de tierras equivalía a un tercio del PBI. En otros términos, estas cifras dan cuenta del enriquecimiento relativo (además de absoluto) de los propietarios de tierra.

En el caso de los arrendamientos, estos pasaron de un promedio nacional de 28 dólares/hectárea en el año 2000 a un promedio de 133 dólares/hectárea en el período 2011-2020. Este crecimiento del precio promedio evidencia la importante expansión de la renta de la tierra agraria apropiada por los terratenientes, que pasó de 300 a 1.500 millones de dólares anuales.

Finalmente, hay que destacar el rol del Instituto Nacional de Colonización (INC), un terrateniente arrendador público propietario de más de 400.000 hectáreas que actualmente se arriendan a unas 1800 explotaciones productivas familiares y a otras 220 unidades productivas asociativas (INC, 2020). El INC, que es una figura peculiar de propiedad institucional pública, tuvo una importante acción colonizadora en el período 2005-2019 adquiriendo 125.000 hectáreas que fueron adjudicadas en su mayoría a productores/as familiares y asalariados/as agrarios como parte de las políticas de desarrollo rural impulsadas en el período.

3. Tenencia de la tierra y formas jurídicas

Con respecto a las formas jurídicas que el capital adquiere para la gestión y control de la tierra, desde el año 2000 se aprecia un crecimiento del conjunto de las sociedades, principalmente las de contrato legal (sociedades anónimas) pero también de otra índole como son las sociedades sin contrato legal. El aumento es de un 12,5 % de la superficie productiva lo que representa un poco más de 2 millones de hectáreas, siendo la forma jurídica que concentra mayor propiedad de la tierra en la actualidad (Cuadro 2). En dicho período, las personas físicas perdieron 2,18 millones de hectáreas (en su mayoría uruguayas), dejando ser el sujeto del capital con mayor posesión de la tierra. Si bien el 90 % de las personas físicas son uruguayas, existe un incremento de la adquisición de tierras por parte los argentinos y una caída por parte de los brasileños (DIEA, 2021). En este sentido se puede hablar de un proceso de *anonimato* en la propiedad de la tierra, ya que en muchos casos no es posible saber quiénes son los nuevos propietarios de la tierra (Carámbula, 2015).

Cuadro 2: Condición jurídica de la tierra para el período 2000-2020

Condición jurídica	Año 2000		Año 2020	
	Superficie (hectáreas)	%	Superficie (hectáreas)	%
Personas físicas	10.159.084	61,9	7.974.084	48,6
Sociedades del capital con y sin contrato	6.103.333	37,2	8.168.333	49,7
Dependencia del Estado	75.543	0,5	137.543	0,8
Otra	81.723	0,5	74.723	0,5
Total	16.419.683	100	16.419.683	100

Fuente: MGAP-CGA (2000) y DIEA (2021).

Este dinamismo trajo aparejados procesos que pueden ser conceptualizados como acaparamiento de tierras (Oyhantçabal Benelli y Narbondo, 2019; Cardeillac, 2019). Este intensificó la centralización de la tierra desplazando productores familiares y empresariales nacionales, al tiempo que dinamizó el surgimiento de la *propiedad institucional* de la tierra, caracterizada por el avance de figuras jurídicas en la propiedad de la tierra y la canalización de capitales del sector financiero que encontraron en la tierra un activo rentable y seguro (Oyhantçabal Benelli y Narbondo, 2019).

Entre los principales protagonistas de este proceso destacan 21 grandes capitales agropecuarios que poseen como mínimo 5.000 hectáreas y concentran al año 2021 el 9,2 % de la superficie productiva y el 18,5 % de la tierra controlada por sociedades de capital, lo que equivale a 1,5 millones de hectáreas (Cuadro 3). Es el caso, por ejemplo, de 14 fideicomisos financieros que han canalizado inversiones para comprar en el entorno de las 235.000 hectáreas. Estas figuras jurídicas captaron fundamentalmente capitales de los cuatro fondos de pensión nacionales (las AFAPs), y son administrados por cuatro fiduciarios. Otra figura relevante son los fondos de inversión con casi 244.000 hectáreas administradas por 5 grandes grupos.

Cuadro 3: Modalidad jurídica de los grandes capitales agropecuarios para el año 2021

Modalidad jurídica de las sociedades del capital	Hectáreas	Sociedades del capital
Capital Privado	1.008.211	11
Fondo de Inversión privado	243.996	5
Fideicomiso financiero (fiduciario)	235.115	4
Capital Privado/Fondo de Inversión	20.000	1
Total	1.507.322	21

Fuente: Elaboración propia.

4. Almacenamiento y comercialización de mercancías²

Un aspecto que interesa dar cuenta para comprender los procesos de concentración y centralización de los capitales de base nacional y transnacional en el agro, es analizar los capitales especializados en el almacenamiento de granos y en la comercialización de las mercancías agrarias.

Con respecto al acopio de granos, según el Registro Nacional de operadores de instalaciones de acopio de granos del año 2017, existen 10 grupos de capital que concentran el 57,1 % del total de granos del país, mientras que el restante 42,8 % lo aglutinan 47 grupos. Dentro de los principales grupos, destaca Corporación Navíos con el 18,6 % del total, seguido de grupo Myrin con un 8,7 % y por Cofco Internacional con un 7,83 %. Solo el grupo Myrin es de capitales nacionales, mientras que el resto Navíos y Cofco son de capitales transnacionales.

Otro aspecto a destacar en la desigualdad está vinculado a la comercialización de las mercancías agrarias (Cuadro 4). Si se considera al conjunto de empresas del país, en todas las ramas de actividad, se registran 1.428 empresas que exportaron más de 1 millón de dólares para el período 2001-2021. De ellas, las 25 mayores exportadoras pertenecen en su totalidad al sector agropecuario y concentran el 47,5 % de las exportaciones del país, mientras el resto de las empresas (1.403) acumulan un 52,5 % del total. A su vez, de las 25 empresas, 7 son de capital nacional y el resto son corporaciones transnacionales, que en su gran mayoría se introdujeron en el país a partir del año 2000. Si se observa la matriz principal en donde se localizan las corporaciones existe una diversidad de en su distribución geográfica, siendo las corporaciones brasileñas las que presentan mayores niveles de exportación sobre todo en el sector ganadero. Dentro de los sectores agroproductivos con mayor incidencia en niveles de exportación se destaca a la ganadería de carne (frigoríficos y ganado en pie) con un 19 %, seguido de la agricultura de secano y arroz con 16 % y en menor medida la silvicultura con 5 %. Estos datos arrojan que existe una alta concentración de capitales en la comercialización de las mercancías, siendo las agrarias de base transnacional, las que presentan mayor incidencia en el flujo de intercambio de dinero (OCAU, 2021).

Cuadro 4: Exportaciones de las 25 mayores empresas del país en relación al total nacional, 2001-2021

Ranking top 25	Nombre del capital	Localización casa Matriz (ciudad-país)	Año operación en Uruguay	Sector agroproductivo	% Total de las exportaciones (2001-2021)
1	Marfrig Group	San Pablo-Brasil	2006	Ganadería-Carne	6,02
2	Conaprole	Montevideo-Uruguay	1935	Ganadería-Leche	5,40
3	Minerva Foods Group	San Pablo-Brasil	2011	Ganadería-Carne	4,68
4	Camil Group	San Pablo-Brasil	2007	Arroz	2,76
5	Cargill Group	Minnesota-EUA	2005	Agricultura de Secano	2,69
6	Pérez Compac Group	Buenos Aires-Argentina	2004	Ganadería Carne/Agricultura	2,57
7	UPM-Kymmene	Helsinki-Finlandia	2009	Silvicultura	2,46
8	Grupo Erro	Dolores-Uruguay	1947	Agricultura de Secano	2,20
9	Frigorifico Las Piedras S.A	Las Piedras-Uruguay	1978	Ganadería-Carne	2,02
10	Anheuser-Busch InBev	Lovaina-Bélgica	2000	Agricultura de Secano	1,89
11	Arauco y Stora Enso joint venture	Helsinki-Finlandia/ Estocolmo-Suecia/ Santiago-Chile	2009	Silvicultura	1,84
12	Louis-Dreyfus Group	Róterdam-Países Bajos	2002	Agricultura de Secano	1,75
13	Ontilcor S.A (Frigorifico Pando)	Pando-Uruguay	1955	Ganadería-Carne	1,38
14	Nipponham Group	Osaka-Japón	2017	Ganadería-Carne	1,15
15	Chiadel S.A (frigorifico Las Moras)	Canelones-Uruguay	1962	Ganadería-Carne	0,97
16	William Johnson y Seaboard Corporation	Nueva York-USA	2009	Agricultura de Secano	0,96
17	AarhusKarlshamn Group	Estocolmo-Suecia/ Copenhague-	2006	Agricultura de Secano	0,79

18	China Foods	Dinamarca Beijing-China	2016	Agricultura de Secano	0,77
19	Casarone Agroindustrial S.A	Montevideo- Uruguay/Madrid- España	1937	Agricultura de Secano	0,77
20	Foresun group/ Hesheng Group	Shanghái-China	2016	Ganadería-Carne	0,76
21	Chargeurs Luxury Materials	París-Francia	1989	Ganadería-Carne	0,76
22	Bilancor S.A (frigorífico Yi)	Durazno-Uruguay	1974	Ganadería-Carne	0,75
23	Hijazi & Ghosheh group	Aman-Jordania	1990	Ganadería-Carne	0,72
24	Glencore Group	Zúrich-Suiza	2005	Agricultura de Secano	0,71
25	BTG Pactual	San Pablo-Brasil	2006	Silvicultura	0,69
Total empresas top 25					47,5
Total empresas nacional					52,5

Fuente: Uruguay XXI (2021).

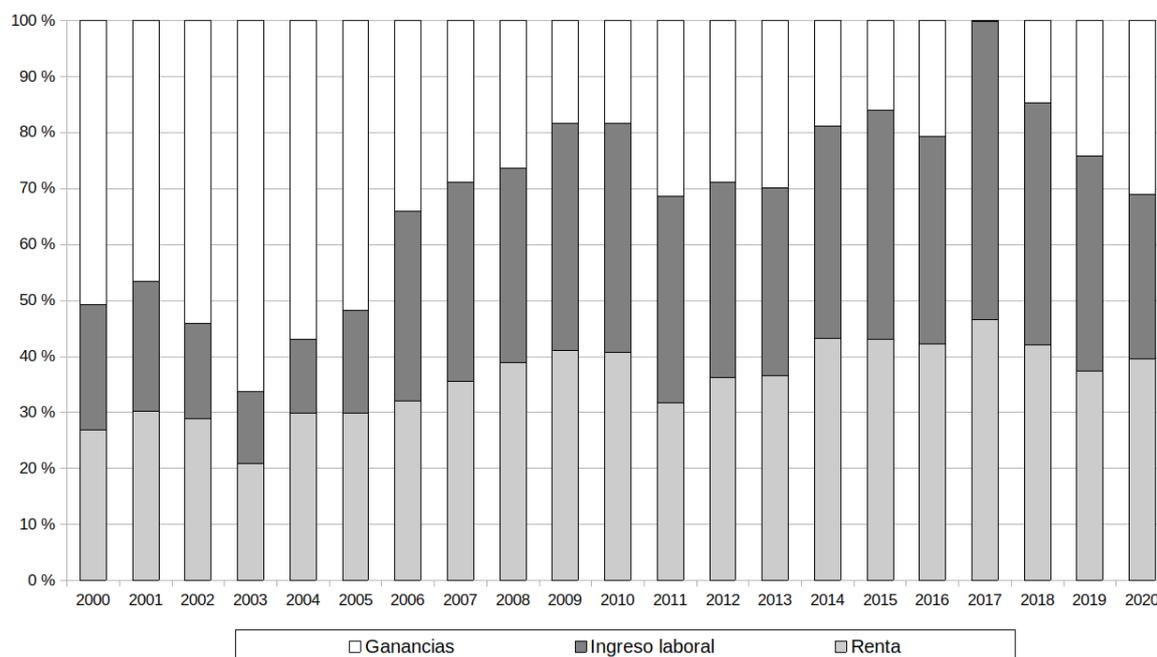
5. Distribución valor agropecuario³

Junto con el análisis de la concentración y centralización de la tierra (una forma específica de la riqueza social), la desigualdad en el agro uruguayo también se puede analizar observando la distribución del valor agropecuario entre diversos sujetos sociales. Partiendo de los trabajos de Oyhantçabal Benelli y Sanguinetti (2017 y 2022), en la Gráfica 2 se presenta en primer lugar la distribución del valor agrario en ingreso laboral, ganancias y renta de la tierra dada la posesión diferencial de fuerza de trabajo, capital y tierra. En otros términos, se trata de la apropiación del valor por trabajadores/as, capitalistas y terratenientes.

El período 2000-2020 muestra que en promedio la distribución del valor se repartió en tercios. Esto significa que la plusvalía (ganancias más renta de la tierra) representa 66 % del valor mientras que el ingreso laboral solo un 33 %. Sin embargo, la distribución del ingreso durante los años analizados cambió de forma significativa. Comparando 2000-2002 con 2018-2020, se observa que el ingreso laboral subió de un promedio de 20 % a un promedio de 40 %, la renta de 30 % a 40 %, mientras que las ganancias cayeron de 50 % a 20 %. Estos cambios se debieron fundamentalmente al fuerte incremento de la renta de la tierra, en un contexto marcado por el último *boom* de *commodities*, y a la expansión del salario dinamizado por políticas públicas específicas, entre las que destaca la instalación por primera vez en la historia de los Consejos de Salario para el sector agropecuario (Mascheroni, 2011).

³Apartado basado en Oyhantçabal Benelli y Sanguinetti (2017 y 2022).

Gráfica 2. Apropiación primaria del valor agropecuario por fuente remuneración en millones de dólares, 2000-2020



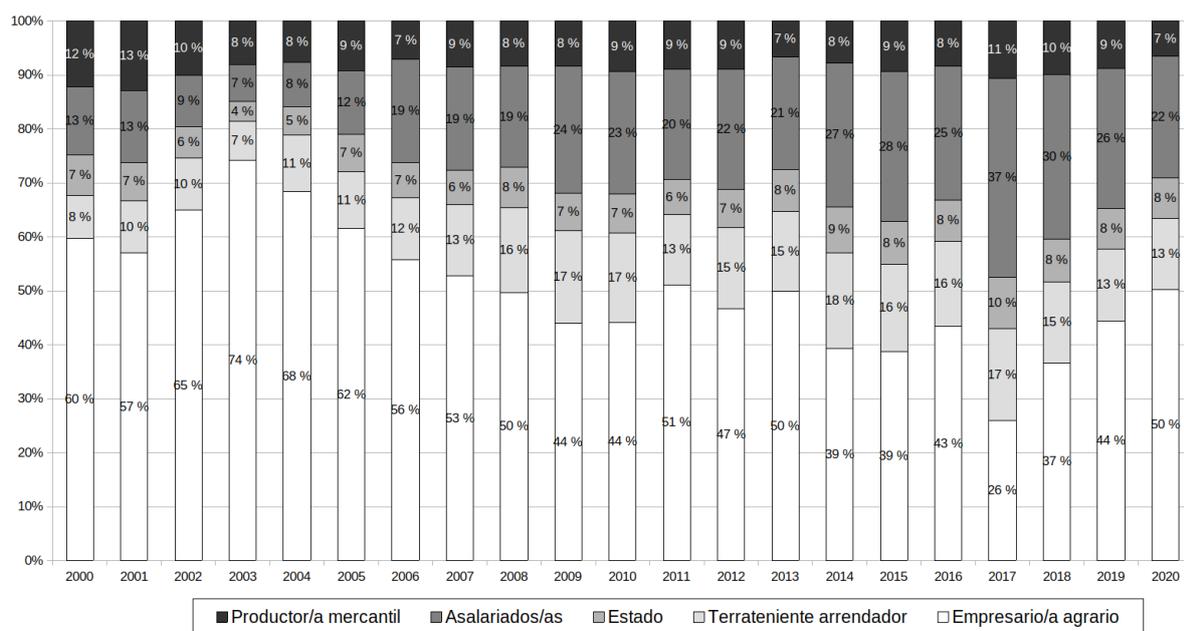
Fuente: Oyhantçabal Benelli y Sanguinetti (2017 y 2022).

La distribución antes presentada no considera que un mismo sujeto puede personificar varias relaciones sociales. La forma de avanzar en ese sentido es considerar el ingreso apropiado por los sujetos sociales concretos, personifiquen una o más relaciones sociales. En este nivel se puede distinguir entre los/as empresarios agrarios que apropian ganancias (por definición), pero también renta de la tierra cuando son dueños de la tierra (el *terrateniente-capitalista*) y salario cuando trabajan (ingreso laboral patronal); los terratenientes arrendadores que solo apropian renta de la tierra; los/as productores mercantiles (o familiares) que apropian salario como trabajadores, renta cuando son dueños de la tierra y eventualmente ganancias; y los/as asalariados que solo perciben salario por la venta de su fuerza de trabajo. Finalmente, también se puede computar la plusvalía captada por el Estado mediante tributos que afectan ganancias y renta de la tierra, y bajo la forma de renta de la tierra en su condición de terrateniente público mediante el Instituto Nacional de Colonización (INC).

Este nivel de análisis es el que sintetiza la Gráfica 3. En términos promediales, los/as empresarios (dueños o no de la tierra) son la clase social que captura una mayor porción del valor agropecuario con 50 % del total. Las otras dos clases propietarias, terratenientes arrendadores y productores familiares, apropiaron en promedio 13 % y 9 % del valor agropecuario. Por su parte, los/as asalariados/as apropiaron en promedio un 20 % del valor agrario, y el Estado solo apropió en el entorno del 7 % del valor agrario, fundamentalmente mediante impuestos a la plusvalía. Estas cifras indican que, como tendencia, los propietarios de tierra y capital capturan de forma secundaria, luego de abonados los impuestos, en el entorno del 70 % del valor, dejando el 30 % restante para asalariados/as y el Estado.

Otro aspecto interesante a destacar es la evolución de la distribución del ingreso en las dos décadas analizadas. Esta muestra que los/as empresarios y productores/as familiares redujeron su participación, terratenientes arrendadores y asalariados/as incrementaron su participación, y el Estado mantuvo su participación. Estos movimientos respondieron, como se comentó más arriba, al fuerte incremento de la renta de la tierra y los salarios ocurridos en el período dinamizados por los altos precios internacionales de las *commodities* y por políticas públicas específicas orientadas a elevar los salarios agropecuarios. La reducción relativa de la participación de los/as empresarios en el VAB da cuenta de la caída relativa de las ganancias, no obstante el importante peso de la renta de la tierra en sus ingresos (cuando son empresarios-terratenientes) los sostiene como la clase social que más valor captura. Por último, destaca la magra participación de los productores familiares en la apropiación del valor, evidencia de su peso marginal en la estructura agraria con 10 % de la superficie productiva, y del Estado, que da cuenta de un rol poco importante en la re-distribución de la plusvalía agropecuaria a través de impuestos y propiedad de la tierra.

Gráfica 3. Apropiación secundaria del valor agropecuario por sujeto social, 2000-2020

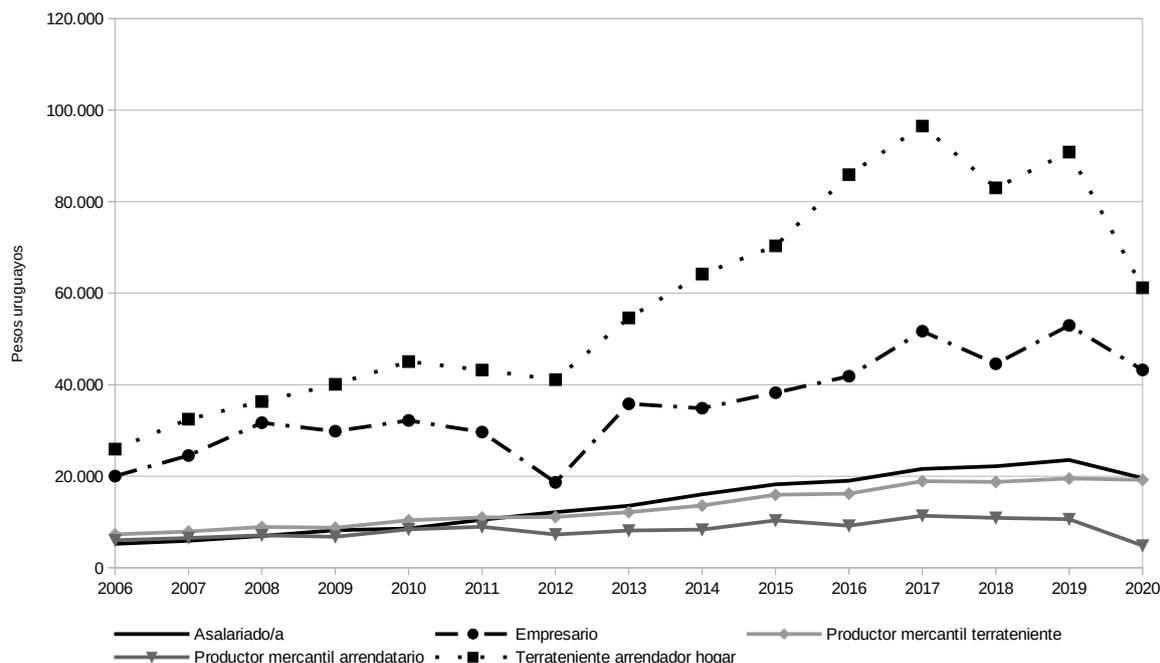


Fuente: Oyhantçabal Benelli y Sanguinetti (2017 y 2022).

Una forma de evidenciar el impacto que tiene la apropiación diferencial del valor agropecuario es analizar la evolución de los ingresos personales por clase social relevados por la Encuesta Continua de Hogares para el período 2006-2019 (Gráfica 4). Vale la pena aclarar que, en el caso de los empresarios, la cifra expresa el ingreso mensual que los individuos declaran utilizar como salario, y no sus ganancias totales, mientras que en el caso de los terratenientes arrendadores el monto expresa el ingreso per cápita del hogar por concepto de renta de la tierra, ya que la encuesta no releva ingresos personales por concepto de renta.

El nivel de ingresos muestra dos grupos diferenciados: empresarios y terratenientes arrendadores de un lado, y productores familiares (arrendatarios y no) y asalariados del otro. Esta división muestra que aquellos sujetos cuyo ingreso principal es la plusvalía (renta de la tierra y ganancias) perciben una mayor remuneración promedio que los sujetos que viven fundamentalmente del consumo de su fuerza de trabajo. En ese sentido, es interesante destacar que los productores familiares, a pesar de ser propietarios de capital y eventualmente tierra, se asemejan en términos de ingreso a los asalariados.

Gráfica 4. Ingresos por clase social, 2006-2020



Fuente: Oyhantçabal Benelli y Sanguinetti (2017 y 2022), excepto el terrateniente arrendador estimado por Verónica Nuñez (com. personal).

6. Aperturas y conclusiones

Este texto se propuso sintetizar las principales características de la desigualdad en el agro uruguayo en las últimas dos décadas con foco en el acceso y control de los medios de producción (tierra y capital) y en la distribución del valor agropecuario.

Entre los principales rasgos de la desigualdad agraria, se puede destacar, en primer lugar, un largo proceso de centralización del capital agrario que ha llevado a una paulatina disminución de de las explotaciones agropecuarias de menos de 100 hectáreas, entre las que destacan los establecimientos de tipo familiar. Este tipo de explotación, a pesar de representar más del 50 % del total, controla menos del 5 % del área productiva, cuando las explotaciones de más de 1000 abarcan controlan más del 60 % de la superficie productiva.

En segundo lugar, esta tendencia se vio acentuada en las últimas dos décadas producto de un fuerte dinamismo en el mercado de tierras, tanto de compraventa como de arrendamientos, que produjo cambios muy importantes en la propiedad y control de la tierra. Destaca en particular la expansión de las sociedades anónimas en detrimento de las personas físicas nacionales, y un importante flujo de inversión extranjera directa (IED) en tierras entre 2003 y 2015. Esta fuerte demanda de tierras estuvo liderada 21 grandes capitales agropecuarios que poseen como mínimo 5.000 hectáreas y concentran al año 2021 el 9,2% de la superficie productiva total y el 18,5 % de la tierra controlada por sociedades de capital.

En tercer lugar, se observa una fuerte concentración y extranjerización de la comercialización y exportación de mercancías agrarias en un puñado de empresas. Destaca que las 25 mayores empresas exportadoras en Uruguay pertenecen al sector agropecuario y concentran el 47,5 % de las exportaciones del país. De estas, solo 7 son de capital nacional y el resto son corporaciones transnacionales que llegaron al país a partir del año 2000.

En cuarto y último lugar, cabe destacar que en el período analizado la plusvalía (ganancias más renta de la tierra) representó 66 % del valor agropecuario mientras que el ingreso laboral solo un 33 %, lo que habla a las claras de cómo se distribuye el ingreso agrario. Se trata de un período con importantes cambios en la distribución del valor, con una caída del valor captado por empresarios y productores/as familiares, y una expansión del valor apropiada por terratenientes arrendadores y asalariados/as. Sin embargo, más allá de estos cambios, los empresarios siguen siendo el sujeto que apropia una mayor porción del ingreso con un 50 % del total, cuando los/as asalariados/as no superan el 30% y el Estado no pasa del 10%. Esta desigualdad distribución del ingreso queda patente al analizar los ingresos promedio por clase social.

Por último remarcar que durante el comienzo del siglo XXI dentro del espacio agrario del Uruguay, se han reconfigurado las relaciones sociales de producción, lo que generó como se evidenció en este texto, cambios sustanciales en las condiciones de desigualdad estructural, siendo un factor relevante en el análisis actual de la cuestión agraria. Por tanto, frente al esenario internacional de alza del precio de las commodities, amparado bajo políticas nacionales de corte neoliberal, es probable que la desigualdad siga en aumento con una nueva alza en los ingresos del sector empresarial y terrateniente-arrendador.

7. Bibliografía

Ackermann, M. N., y Cortelezzi, Á. (2020). Empleo en el sector agropecuario: Situación 2019 a partir de las Encuestas Continuas de Hogares e impactos preliminares del COVID-19. OPYPA. Disponible en: https://descargas.mgap.gub.uy/Documentos%20compartidos/2020_Empleo_en_actividades_agropecuarias_situacion_2019_e_impactos_COVID_19.pdf

Alonso, J. M., Pereryra S. y Pérez Arrarte, C. (1984). CGA 1980. Retabulación por relaciones

de producción. Montevideo: CIEDUR.

BPS (Banco de Previsión Social). (2021). Evolución de los cotizantes 2020. Asesoría General en Seguridad Social. BPS. Montevideo.

Carámbula, M. (2015). Imágenes del campo uruguayo en-clave de metamorfosis: Cuando las bases estructurales se terminan quebrando. *Revista de Ciencias Sociales*, 28(36), 17-36.

Cardeillac, J. (2019). Las transformaciones del agro uruguayo entre 1990 y 2011 desde una perspectiva de la estructura agraria: Descomposición de la producción familiar, acaparamiento de tierra por centralización de capital y polarización [Doctorado]. UdelaR.

DIEA. (2014). Censo general agropecuario 2011. Resultados definitivos (p. 142). Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP.

DIEA. (2021). Anuario estadístico agropecuario 2021. Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP.

INC (Instituto Nacional de Colonización). (2020). El INC en el territorio: datos globales y de contexto por regional. En:

<https://www.colonizacion.com.uy/documents/20182/158958/El+INC+en+el+territorio+datos+globales+y+de+contexto+por+regional.+Datos+actualizados+a+Enero+2020.pdf/a2dfae4c-6276-4518-bd82-6ce6e2eeb0c8>

Mascheroni, P. (2011). Negociación colectiva en el medio rural uruguayo: Los primeros pasos.. *Revista de Ciencias Sociales*, 24(29), 97-114.

MGAP. (2000). *Censo General Agropecuario 2000*, resultados definitivos. Montevideo: Ministerio Ganadería Agricultura y Pesca.

OCAU (2021). Observatorio de la Cuestión Agraria del Uruguay [Informe 2020]. Observatorio de la Cuestión Agraria del Uruguay. Disponible en: www.ocau.edu.uy.

Oyhantçabal Benelli, G; Ceroni, M. y Carámbula, M. (en prensa). El espacio agrario uruguayo a comienzos del siglo XXI. En: Caroni, Oyhantçabal y Carámbula (coord.) *El cambio agrario en el Uruguay contemporáneo*. Montevideo.

Oyhantçabal Benelli, G., y Narbondo, I. (2019). Land grabbing in Uruguay: New forms of land concentration. *Canadian Journal of Development Studies / Revue canadienne d'études du développement*, 40(2), 201-219. <https://doi.org/10.1080/02255189.2018.1524749>

Carámbula, M., y Oyhantçabal Benelli, G. (2019). Proletarización del agro uruguayo a comienzos del siglo XXI: Viejas y nuevas imágenes de un proceso histórico. *Eutopía*. *Revista*

de Desarrollo Económico Territorial, 16, 161-180.
<https://doi.org/10.17141/eutopia.16.2019.4107>

Oyhantçabal Benelli, G., y Sanguinetti, M. (2017). El agro en Uruguay: Renta del suelo, ingreso laboral y ganancias. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 48(189), 113–139. <https://doi.org/10.1016/j.rpd.2017.04.006>

Oyhantçabal Benelli, G., y Sanguinetti, M. (2022). Distribución del valor agropecuario 2015-2020. En: Informe OCAU 2021. Observatorio de la Cuestión Agraria del Uruguay. Montevideo.

Tommasino, H., y Bruno, Y (2010). Empresas y trabajadores agropecuarios en el periodo 2000-2009. Anuario Oficina de Programación y Política Agropecuaria, 2010.

Tommasino, H., Cortelezzi, Á., Mondelli, M., Berbejillo, J., y Silva Carrazzona, M. E. (2014). Tipología de productores agropecuarios: Caracterización a partir del Censo Agropecuario 2011. Anuario Oficina de Programación y Política Agropecuaria, 2014.

URUGUAY XXI. (2021). *Exportaciones por Empresas*, series históricas. Montevideo: Instituto Uruguay XXI. Disponible en: <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/centro-informacion/exportador/informacion-estadistica/exportaciones/> [Acceso: 6 marzo 2021].