

El Agronegocio y la Expansión del Capitalismo en el Campo Uruguayo

Gabriel Oyhantçabal¹ y Ignacio Narbondo²

Resumen

Durante la última década asistimos en Uruguay al “desembarco” de capitales transnacionales en los rubros agropecuarios más importantes del país. Esta dinámica ha ido configurando el modelo del agronegocio que expresa una imagen del campo caracterizada por economías de escala, concentración de la producción, estandarización de los procesos productivos, incorporación continua de tecnologías de insumos y generalización del trabajo asalariado. En este artículo nos proponemos reconstruir este proceso desde el instrumental teórico del materialismo histórico, dando cuenta de la expresión concreta y de las particularidades de las tres leyes de tendencia centrales del desarrollo capitalista: (1) la división social del trabajo, (2) el desarrollo creciente de las fuerzas productivas, y (3) la diferenciación social. Al mismo tiempo identificamos las principales contra-tendencias que se fueron configurando en la última etapa del proceso capitalista en el agro uruguayo. A modo de cierre, consideramos que el modelo del agronegocio supone la emergencia de la renta de la tierra diferencial de tipo II y la consolidación de la gran industria en el campo uruguayo.

Palabras clave: Agronegocios. Capitalismo. Ley del valor. Renta de la tierra. Uruguay.

O Agronegócio e a Expansão do Capitalismo no Campo Uruguaio

Resumo

Durante a última década o Uruguai assiste a chegada do capital transnacional nos setores agrícolas do país. Esta dinâmica possibilitou a configuração do modelo do agronegócio, que expressa uma imagem do campo caracterizada por economias de escala, concentração da produção, padronização dos processos de produção, incorporação contínua de insumos e a generalização do trabalho assalariado. Neste artigo, propomos a reconstrução desse processo a partir das categorias do materialismo histórico, evidenciando a expressão concreta das três leis de tendência centrais do desenvolvimento capitalista: (1) a divisão social do trabalho, (2) o desenvolvimento permanente das forças produtivas, e (3) a diferenciação social. Ao mesmo tempo propomos identificar as principais contra-tendências que estão a tomar forma na última fase do processo capitalista no Uruguai. Para concluir, consideramos que o modelo do agronegócio implica o surgimento da renda da terra diferencial do tipo II e da consolidação da grande indústria no campo uruguaio.

Palavras-chave: Agronegócio. Capitalismo. Lei do valor. Renda da terra. Uruguai.

Agribusiness and the Expansion of Capitalism in Uruguay's Countryside

Abstract

¹ Ingeniero agrónomo. Maestrando en Ciencias Agrarias. Docente del Servicio Central de Extensión y Actividades en el Medio (UdelaR-Uruguay). Investigador en complejos agroindustriales y políticas de desarrollo rural. Sitio electrónico: <http://uruguay.academia.edu/GabrielOyhantçabal>. Correo electrónico: gaboyha@gmail.com.

² Ingeniero Agrónomo. Maestrando en Ciencias Agrarias. Docente del Servicio Central de Extensión y Actividades en el Medio (UdelaR-Uruguay). Investigador en complejos agroindustriales y políticas de desarrollo rural. Correo electrónico: nachonar@gmail.com.

During the last decade Uruguay attended the "landing" of transnational capital in the agricultural sector. This dynamic has been configuring the agribusiness model that expresses an image characterized by economies of scale, concentration of production, standardization of processes, continuous incorporation of technology inputs and generalization of wage labor. In this article we propose to reconstruct this process using the historical materialism as theoretical framework, highlighting the concrete expression of the three central law trends of capitalism: (1) the social division of labor, (2) the development of the productive forces, and (3) the social differentiation. At the same time we identify the main counter-trends in the last stage of capitalist development in Uruguay. To conclude, we argue that the agribusiness model involves the emergency of differential ground rent type II and the consolidation of large-scale industry in the Uruguayan countryside.

Keywords: Agribusiness. Capitalism. Law of value. Ground rent. Uruguay.

Introducción

El exponencial avance de la agricultura en Uruguay a lo largo de la década del 2000, sumado a la expansión de la forestación desde el año 1990, y al desembarco del capital transnacional invirtiendo en la instalación y adquisición de diversas agroindustrias (carne, lechería, arroz) y en la compra de tierras con fines productivos y/o especulativos, no es más que la expresión concreta de la profundización de las relaciones sociales de producción capitalistas en el campo uruguayo. Este proceso consolidó un modelo de producción conocido como *agronegocio* que configura una imagen del campo caracterizada por economías de escala, estandarización de la producción, incorporación continua de tecnologías de insumos y uso de trabajo asalariado (OYHANTÇABAL y NARBONDO, 2011).

El análisis de este modelo debe considerar que el actual ciclo de acumulación se caracteriza por el predominio del capital financiero o siendo más precisos, especulativo-parasitario según Carcanholo y Nakatani (2001), sobre el resto de las fracciones del capital. El capital financiero desembarca en la agricultura con capital acumulado en otras ramas de la economía, comprando acciones de las principales corporaciones agrícolas y adquiriendo tierras en las más diversas regiones del planeta, mediante un flujo continuo de capitales que operan a través de grandes fondos de inversión. Este proceso consolidó en el sector a grandes empresas transnacionales ubicadas en todas las fases de los complejos a lo largo y ancho del planeta.

Para dar cuenta de las características fundamentales de este proceso en la agricultura recurrimos al instrumental teórico de la ley del valor-trabajo como ley fundamental que regula el funcionamiento de la economía capitalista. El presente trabajo se estructura en cuatro apartados: el primero presenta las principales expresiones empíricas del fenómeno en Uruguay; en el segundo se intenta conceptualizar el proceso; en el tercero se analizan las principales contra-tendencias en curso; y se cierra con un esbozo de síntesis donde

articulamos el proceso analizado con la teoría de la renta de la tierra como marco explicativo general.

Expresiones empíricas del agronegocio en Uruguay

La primera manifestación explícita de los agronegocios en Uruguay se puede adjudicar al avance de la forestación industrial en la década del '90. Promovida por la Ley N° 15.939 de 1987 (Ley forestal), que otorgó subsidios y beneficios tributarios a las empresas para implantar bosques artificiales en los suelos de prioridad forestal, la forestación tuvo una fuerte expansión en los últimos veinte años, pasando de 53.000 ha en 1990 a 885.000 ha en 2010, alcanzando las 960.000 ha en la actualidad. El crecimiento del área estuvo protagonizado por los actores empresariales del agronegocio, delineando en la actualidad un escenario donde tres empresas extranjeras: Forestal Oriental/UPM, Montes del Plata (de Arauco y Stora Enzo) y Weyerhaeuser controlan 650.000 ha, cerca del 70% de la superficie forestal total (OYHANTÇABAL y NARBONDO, 2011).

En los últimos diez años el agronegocio se extendió hacia otros rubros del sector agroindustrial en Uruguay. El caso más sobresaliente ha sido la expansión de la agricultura. Desde la zafra 2002/03, la agricultura recuperó una fase expansiva luego de una fase de reducción del área que duró de 1955 a 2002, ganando 800.000 ha y acercándose al máximo histórico de 1,5 millones ha de 1956 (SAAVEDRA, 2011). Este proceso vino asociado al avance de sistemas con doble cultivo anual, sobre todo en un sistema de agricultura continua que sustituye a la rotación agricultura-pasturas. En la zafra 2011/12 sumando el área total de cultivos de verano e invierno se alcanzó un récord histórico en el área sembrada con agricultura de secano de 1,82 millones ha.

El cultivo protagonista de la expansión agrícola fue la soja, que creció exponencialmente pasando de 10.000 ha en la zafra 2002/03 al entorno de las 1,2 millones de ha en zafra 2012/13. Asociado a ésta también creció el área de trigo que pasó de 150.000 ha a 500.000 ha. La expansión fue dinamizada por el arribo de actores empresariales transnacionales y transregionales que hoy controlan buena parte de la fase primaria y de acopio, consolidando un complejo altamente concentrado en todas sus fases. Se han registrado cambios cualitativos en la fase agrícola con el arribo de los llamados "pools de siembra". Se trata de empresas presentes en toda la región que llegaron al Uruguay en un proceso de expansión territorial, en el cual contribuyeron factores como las facilidades tributarias, el menor precio de la tierra en comparación con la región, la seguridad jurídica, las buenas condiciones agroecológicas y de infraestructura.

Sin embargo este fenómeno no ha sido exclusivo de los rubros antes mencionados, y puede constatarse también en los complejos cárnico, arrocerero, cervecero y lechero. En estos rubros la expansión del agronegocio articuló el control de la fase primaria con el de la fase industrial. En los casos del complejo cárnico, arrocerero y cervecero existe una gran concentración de la fase industrial, controlada fundamentalmente por capitales brasileños: en la industria cárnica cerca del 48% de la faena y 60% de las exportaciones (25% en manos del grupo Marfrig, a la que suma JBS-Friboi y Minerva), 50% de la industria arrocerera, y la totalidad de la producción y comercialización de maltas y cervezas (controlada por el grupo AMBEV, de capitales belgas y brasileros). A la fase primaria de la producción lechera también han arribado capitales transnacionales, como es el caso del grupo *New Zealand Farming Systems* controlando cerca de 32.000 ha (PIÑEIRO, 2011).

Dinámica del mercado de tierras

La expansión de los agronegocios ha generado cambios cualitativos en la estructura agraria del Uruguay. Uno de los fenómenos que mejor evidencia este proceso es el gran dinamismo del mercado de tierras. Entre 2000 y 2010 se comercializaron 6,4 millones de ha (DIEA, 2012a), mientras el precio promedio de la tierra en operaciones de compraventa se ha quintuplicado pasando de US\$ 450/ha en 2000 a US\$ 3600/ha para mediados de 2012 (DIEA, 2012a). En el balance de las transacciones de compra-venta entre 2000 y 2008 las personas físicas “perdieron” 1,8 millones de ha, mientras las sociedades anónimas incrementaron su superficie en 1,7 millones de ha (PIÑEIRO, 2011). Los datos más impactantes de este proceso los ofrece el Censo General Agropecuario de 2011 (DIEA, 2012b): entre 2000 y 2011 los uruguayos pasaron de controlar del 90,4% al 53,9% de la superficie productiva nacional, mientras que las personas jurídicas (sociedades anónimas en su mayoría) pasaron de controlar 1% a un 43,1% del territorio, apropiándose de casi 7 millones de hectáreas en sólo 11 años.

Algo similar sucedió en el mercado de arrendamientos, en el cual entre el 2000 y el 2010 se registraron incrementos significativos en la superficie arrendada (en 2010 alcanzó 1.100.000 ha) y la renta de la tierra pasó de US\$ 28/ha en el 2000 a US\$ 191/ha para mediados de 2012 (DIEA, 2012a).

Este fenómeno no ocurre de manera aislada, se trata más bien de un proceso que responde a tendencias más generales a nivel mundial que pueden enmarcarse en lo que se conoce como “acaparamiento de tierras” o “land grabbing” (OYHANTÇABAL y NARBONDO, 2011). Se trata de una afluencia masiva de capitales hacia el mercado de tierras, sean de origen estatal o de origen privado (BORRAS y FRANCO, 2012), cuyo objetivo es, en algunos casos, invertir en actividades agropecuarias rentables, y en otros

directamente especular con la valorización en el tiempo del recurso en un contexto de crisis financiera y económica internacional que incrementa la demanda por activos (oro, tierra, etc.) como reserva de valor.

Para la OCDE³ en 2010 se invirtieron en el mundo 14.000 millones de dólares en compra de tierras para la agricultura. Según el Banco Mundial (2010) en Latinoamérica y el Caribe hay 123 millones de ha 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.

Los grupos inversores que protagonizan el acaparamiento de tierras en América del sur provienen de todas partes del mundo, aunque es cada vez más relevante el interés de las potencias emergentes asiáticas China e India. China, 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 (OYHANTÇABAL y NARBONDO, 2011). En el contexto regional, Uruguay es de los destinos más interesantes para los grandes inversores. Acumula cualidades agroecológicas (suelos fértiles, el régimen pluvial y las temperaturas templadas), bajos precios relativos y gran disponibilidad de tierras, que lo convierten en uno de los países latinoamericanos con mayor potencial en producción valorizada, según consignan Fischer y Shah citados por el Banco Mundial (2010).

Aproximación teórica al fenómeno del agronegocio

Nuestro abordaje parte del análisis de la forma en que se expresa la ley del valor-trabajo en el desarrollo capitalista en el agro uruguayo, en particular dando cuenta de sus tres principales leyes de tendencia (FOLADORI Y MELAZZI, 2009): (1) la división social del trabajo, (2) el desarrollo de las fuerzas productivas y (3) la diferenciación social. Asimismo analizamos las contratendencias a dicho proceso, sean dinamizadas por el propio capital como desde el Estado y las clases subalternas.

Es necesario señalar que la conceptualización que hacemos del desarrollo capitalista lejos está de asumir una perspectiva determinista y teleológica típica de los enfoques positivistas. Por el contrario, como señaló el propio Marx (2001) cuando critica en una carta al director del periódico ruso *Otiechéstvennie Zapisk*⁴ porque “se siente obligado a metamorfosear mi esbozo histórico de la génesis del capitalismo en el Occidente europeo en una teoría histórico-filosófica de la marcha general que el destino le impone a todo pueblo,

³ Suinocultura Industrial, 11/II/2011: <http://farmlandgrab.org/post/view/18172>.

⁴ “El Memorial de la Patria”. Revista rusa publicada entre 1818 y 1884.

cualesquiera sean las circunstancias históricas en que se encuentre”. Siguiendo al intelectual alemán, entendemos el desarrollo capitalista como un proceso determinado⁵ por leyes de tendencia, que no son leyes universales que se cumplen unívocamente, por lo que el capitalismo se desarrolla contradictoriamente, generando dialécticamente tendencias y contra-tendencias.

División social del trabajo

Las expresiones concretas de la división social del trabajo se observan en el ininterrumpido proceso de especialización productiva que ha llevado a la reducción de la diversidad de alimentos producida en el mundo⁶, a la división espacial del planeta para la producción de mercancías, y a la división espacial de la producción, que ha separado primero al hombre de animales y vegetales, y más recientemente animales de vegetales (FOSTER y MAGDOFF, 2000), provocando grandes áreas de monocultivos con ausencia de diversidad en espacio y tiempo. Otro rasgo saliente de la división social del trabajo es el proceso de industrialización de la agricultura (el pasaje de la manufactura a la gran industria siguiendo el abordaje que Marx realiza en *El Capital*), que paulatinamente ha sustituido actividades antes realizadas por los agricultores por actividades industriales, reduciendo así el aporte de la fase agrícola al valor total de las mercancías (LEWONTIN, 2000). Concomitante a este proceso se evidencia la introducción de cargos gerenciales como especialistas en el proceso productivo agrícola, donde el tradicional productor rural es sustituido por asalariados profesionales que garantizan el proceso de valorización del capital.

En Uruguay la división espacial del trabajo se observa claramente en la especialización de los territorios para el suministro de mercancías en función de cuan redituables sean estos para valorizar el capital. Así por ejemplo el litoral oeste limítrofe con Argentina se ha especializado en la producción de soja asociada al trigo (sistemas de agricultura continua), el noreste y el este se han especializado en los monocultivos forestales, mientras que el sur y el sureste combinan agricultura con lechería, la que se ha intensificado en los últimos años a pesar de la reducción de al menos 180.000 hectáreas destinadas a este rubro. El resto del

⁵ Utilizamos la noción de “determinación”, no en el sentido de una relación mecánica entre fenómenos de una totalidad social, sino en el sentido de “condicionamiento” planteado por Theotonio Dos Santos (2001, p. 67), según el cual “las fuerzas determinantes de una relación solamente ponen [...] la necesidad de un cierto comportamiento de las fuerzas por ella condicionadas. Sin embargo, para que la realidad concreta opere es necesario que la **acción** de las fuerzas determinadas acepten someterse a la totalidad social concreta. Las fuerzas determinantes solo se realizan a través de las fuerzas determinadas”. Y continúa “Así, por determinación se entiende la precedencia lógica e histórica de un fenómeno cuya existencia y funcionamientos son **necesarios** para la existencia de los fenómenos por él determinados. No se trata de una relación de causalidad” (los subrayados son de los autores).

⁶ El 90% de los alimentos consumidos por la humanidad provienen de quince cultivos y ocho especies animales (ASTARITA, 2008a).

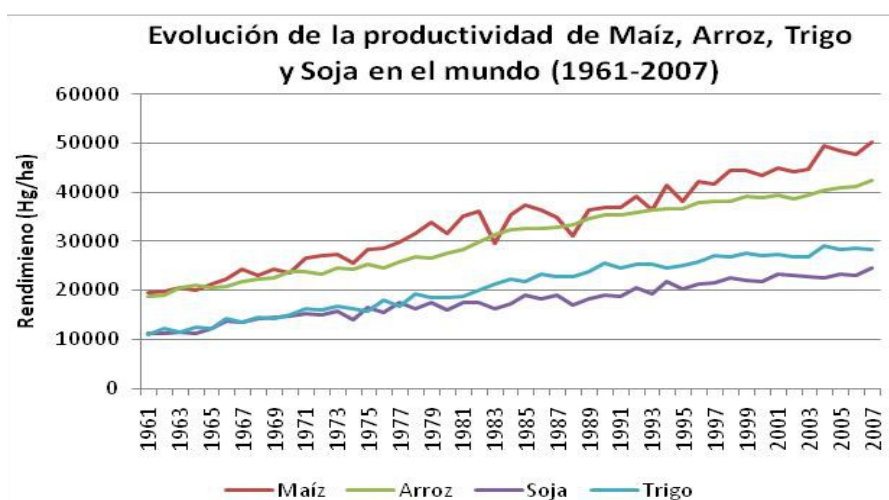
territorio, unas 11,5 millones de hectáreas, continúa especializado en la producción ganadera (de carne y lana), seña característica del Uruguay desde mediados del siglo XVIII.

Quizás el ejemplo más paradigmático de división del trabajo es la agricultura de secano realizada por los *pools de siembra*. Estos se organizan como “empresas en red” que financiados por grandes fondos de inversión, se basan 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 contratación de seguros contra eventos climáticos y la operación en mercados de futuros. De las empresas sólo dependen directamente la alta gerencia y los técnicos de campo, generalmente agrónomos, que monitorean el estado de los cultivos. Las tareas agrícolas las realizan empresas tercerizadas, muchas veces financiadas por los propios pools, que se encargan de la siembra, las fumigaciones y las cosechas. Esta estrategia de descentralización y tercerización empresarial genera al tiempo que menores costos y alta flexibilidad para el movimiento del capital (anótese que no compran tierra), condiciones de precariedad y flexibilización laboral para los trabajadores agrícolas (FIGUEREDO, 2012).

Desarrollo de las fuerzas productivas

El desarrollo de las fuerzas productivas se constata en dos expresiones concretas: el aumento de la productividad (de cultivos y animales) y la expansión de la frontera agrícola, que se expandió un 25% entre 1960 y 2005 (ASTARITA, 2008a). Estos dos factores explican el aumento de la producción global de alimentos en los últimos 50 años. La primera expresión puede observarse en el Gráfico 1 que presenta la evolución de la productividad de distintos cultivos agrícolas en el mundo.

Gráfico 1 - Evolución de la productividad de maíz, arroz, trigo y soja en el mundo- 1961-2007



Fuente: FAOSTAT (2009).

En Uruguay el desarrollo de las fuerzas productivas en el campo es evidente en la mejora de los índices productivos de la ganadería, superando un estancamiento productivo que duró con pequeñas variaciones de 1910 a 1990, que creció 3,5% acumulativo anual entre 1990 y 2005 de la mano de introducción de pasturas mejoradas, y mejoras en la reproducción y sanidad animal (PIÑEIRO y MORAES, 2008). La agricultura también registra significativos incrementos en la productividad por hectárea en las dos últimas décadas. Luego de más de 70 años en los que la producción evolucionó “en paralelo” a la superficie sembrada, con rendimientos casi estancados que promediaron entre 1908 y 1977 los 712 kg/ha, a partir de la década del 60 la productividad por hectárea comienza a evolucionar rápidamente alcanzando en el quinquenio 2005-2010 un promedio de 2.500 kg/ha (SAAVEDRA, 2011). Estos cambios también fueron resultado de la masiva incorporación de tecnologías al proceso productivo, lo que desde la década del 60 se conoció como *revolución verde*, que incluyó la introducción de la mecanización, de los avances en la petro-química con el desarrollo de los biocidas (insecticidas, fungicidas, herbicidas) y los fertilizantes químicos, y del mejoramiento genético de especies, que en los últimos 15 años incorporó el desarrollo de los organismos genéticamente modificados (soja Round-Up Ready, maíz Mon 810 y Syngenta BT11).

Diferenciación social

La diferenciación social es resultado de la competencia en el mercado de productores con distintas productividades individuales, que hace que aquellos de mayor productividad acumulen trabajo vivo (bajo la forma de capital) a costa de los productores de menor productividad dado que el mercado “paga” según la productividad media (la cantidad de trabajo socialmente necesaria) (FOLADORI y MELAZZI, 2009). Este proceso genera, al menos, cinco consecuencias inmediatas: 1) concentración de la producción, 2) expulsión de productores, 3) despoblamiento del campo, 4) generalización del trabajo asalariado, e 5) incremento de la composición orgánica de capital. Detallamos a continuación una por una.

1) La concentración de la producción (y los medios de producción) es una tendencia en todas las esferas de la economía. A nivel de la agricultura es evidente como un pequeño puñado de multinacionales controlan las distintas fases de los complejos agroindustriales (ETC, 2008). En particular en Uruguay este proceso se observa en la desigual distribución de la tierra, siendo que según las últimas cifras del censo agropecuario de 2011 mientras el 70% de los productores más chicos controlaban sólo el 10% de la superficie, el 10% más grande acaparaba el 61% de la superficie nacional (DIEA, 2012b). Para ejemplificar mejor las tendencias recientes, en el caso de la agricultura de secano la evolución del índice de Gini

para el recurso tierra muestra que entre 2000 y 2007 pasó de 60% a 73% (ARBELETICHE y GUTIÉRREZ, 2010).

2) La concentración de la producción va de la mano de la expulsión de los productores de menor escala, y en particular de los agricultores familiares, proceso evidente tanto en la región como en Uruguay. Los últimos datos del censo agropecuario son más que elocuentes al respecto ya que entre 2000 y 2011 desaparecieron el 21% de los productores (un total de 12.000), la mayoría de ellos productores familiares (DIEA, 2012b).

La territorialización de los agronegocios ha transformado sustancialmente la tenencia y control de la tierra, provocando importantes modificaciones en la estructura agraria. Santos et al. (2012) proponen una tipología donde identifican tres trayectorias distintas entre los productores presentes antes de la expansión agrícola: a) acoplamiento a la nueva dinámica agrícola; b) el desplazamiento de la actividad que se realizaba y; c) la exclusión del acceso a los medios de producción, con abandono directo de la actividad agropecuaria en algunos casos o cambio de la inserción en el sistema productivo a través de la venta de la fuerza de trabajo. El proceso de diferenciación social también consolida una nueva burguesía agraria totalmente acoplada al capital transnacional y a los grandes centros de poder mundial. Es el caso de los pooles de siembra y los “global players” de la agricultura, de las transnacionales de la forestación y la celulosa, de los frigoríficos de origen brasilero pero con proyección mundial como Marfrig y JBS-Friboi, entre otros.

3) La expulsión de productores implica la ley de tendencia al vaciamiento del campo, tendencia central de la expansión del capitalismo en la agricultura (FOLADORI y TOMMASINO, 2006). En el mundo 100 millones de personas abandonan el campo por año (ASTARITA, 2008a). En América Latina entre 1980 y 2000 la población rural bajó de 35% a 24% (FARAH y PEREZ, 2002) y en Uruguay pasó de 18% en 1970 a un 5% en el 2011, según los resultados preliminares del último censo de población.

4) A estos procesos se suma la generalización del trabajo asalariado en el medio rural, fenómeno evidente en Uruguay dado el aumento proporcional de la cantidad de trabajadores asalariados en relación a los trabajadores familiares (PIÑEIRO, 2001). Esto resulta de la generalización y profundización de las relaciones sociales de producción capitalistas en el agro que al mismo tiempo que desplaza la pequeña producción familiar, incrementa la demanda por mano de obra asalariada. En Uruguay esta tendencia se expresa claramente desde la década del 1970, cuando la aplicación de políticas neoliberales impulsó y consolidó la agricultura empresarial en rubros como la citricultura, la lechería, el arroz y la agricultura extensiva. Ese proceso se tradujo en un decrecimiento de la cantidad de trabajadores totales entre 1975 y 1996 (170 mil a 147 mil), compuesta por una reducción permanente de los trabajadores familiares (asociado al desplazamiento de la pequeña producción), y un aumento

inicial seguido de una caída de la cantidad de trabajadores asalariados. El resultado global fue una marcada caída de la relación trabajadores familiares/trabajadores asalariados (pasa de 0,79 a 0,61 en ese mismo período), lo que muestra una profundización de las relaciones de asalariamiento en el campo uruguayo (PIÑEIRO, 2001).

5) La última de las consecuencias a destacar es el aumento de la composición orgánica de capital. En un proceso contradictorio, el avance del capital al mismo tiempo que separa a los agricultores familiares de sus medios de producción (aumentando la cantidad de trabajadores asalariados), sustituye fuerza de trabajo por capital reduciendo el empleo generado. La sustitución de la fuerza de trabajo por capital obedece fundamentalmente a cambios técnicos que aumentan la inversión en capital constante (maquinaria, equipos, insumos, etc.) incrementando la productividad del trabajo y reduciendo el costo por unidad de producto. En Uruguay 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. A modo de ejemplo, entre 1970 y 2000 el total de tractores pasó de 29.000 a 36.000, y la cantidad de HP se incrementó sensiblemente, pasando de 800.000 a 1,8 millones (DIEA, 2001).

La agricultura extensiva evidencia muy bien este proceso con 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. 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%. Esto reduce la cantidad de trabajo necesario de 3 horas/hombre/ha en laboreo convencional a 40 minutos/hombre/ha en siembra directa (BOTTA y SELIS *apud* ACOSTA REVELES, 2008). Los cambios en la agricultura de los últimos años profundizaron 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 ha aumentado la superficie por trabajador. En el año 2000 la superficie por trabajador en la agricultura era de 131 ha (7,6 trabajadores cada 1000 ha) (DIEA, 2003), mientras en 2006/07, boom sojero de por medio, había ascendido a 205 ha, reduciendo el empleo generado a 4,9 trabajadores cada 1000 ha. Los “nuevos agricultores”, más

tecnificados y con menor empleo de mano de obra, la superficie por trabajador es de 356 ha, que corresponde a 2,8 trabajadores cada 1000 ha (ARBELETCHÉ et. al., 2008)⁷.

Un proceso similar de avances tecnológicos, aumento de la productividad del trabajo y reducción en la cantidad de trabajadores por unidad de superficie o de unidad producida puede observarse en otros rubros relevantes como la ganadería, la lechería y el arroz. En el caso de la ganadería, históricamente estancada desde el punto de vista productivo, en los últimos treinta años se produjeron cambios técnicos que redujeron la demanda de mano de obra sin incrementar significativamente la producción por unidad de superficie (mejoras en las subdivisiones, inversión en aguadas y corrales, etc.). En los casos de la lechería y el arroz los cambios técnicos (mecanización, biocidas, fertilizantes, riego, etc.) permitieron, al mismo tiempo, aumentar la productividad por unidad de superficie, reducir la demanda de mano de obra y abaratar costos unitarios (PIÑEIRO, 2001), que explican el importante dinamismo productivo que caracteriza a estos rubros.

Las contra-tendencias principales

Como mencionamos anteriormente nuestra perspectiva de análisis del capitalismo considera que este se rige por leyes de tendencia que no niegan la existencia de contra-tendencias a la tendencia central, sino que por el contrario, el carácter contradictorio y combinado del desarrollo capitalista explica que al mismo tiempo se reproduzcan tanto relaciones capitalistas como no-capitalistas. En este sentido la generalización de las relaciones capitalistas de producción en la agricultura es la ley de tendencia central, lo que no significa que la misma se exprese de forma “pura” en la totalidad del sector agropecuario. La expresión más clara de esta situación es la subsistencia y reproducción de unidades de producción no capitalistas subordinadas a la lógica general de valorización del capital que, no obstante esto, también se desarrollan por las acciones contra-tendenciales del Estado y de los propios “trabajadores independientes”. De esta forma la ley de tendencia de la diferenciación social es antes que nada teórica/abstracta, y su desarrollo está sujeto a las múltiples determinaciones del concreto real, donde operan las contratendencias que genera el propio el capital, el Estado y las clases subalternas.

Partiendo de los abordajes de Oliveira (2004) concebimos que el desarrollo del capitalismo en el campo se da a través de dos grandes procesos: territorializándose o monopolizando el territorio. En el primer movimiento el capital se afinca en la tierra, organiza

⁷ 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).

el territorio para la producción de mercancías desplazando unidades no-capitalistas de producción (campesinos o indígenas por ejemplo) y generaliza el trabajo asalariado como fuente de plusvalor absoluto y relativo. En el segundo movimiento el capital funcionaliza territorios no-capitalistas en su estrategia de valorización a través de la tercerización y/o la verticalización de la producción. En esta modalidad el capital no se territorializa, sino que monopoliza el territorio y por tanto crea, recrea y redefine relaciones de producción no-capitalistas, subsumidas de forma híbrida o indirecta al capital.

En el caso de Uruguay, Oyhantçabal (2012) identifica tres territorios en el campo como resultado del desarrollo de las tendencias a la territorialización y a la monopolización del territorio: (1) el territorio del agronegocio es producto del proceso de territorialización directa del capital transnacional en al menos 2,5 millones de hectáreas; (2) el territorio de la agricultura familiar monopolizado por el agronegocio, que es resultado de la estrategia de integración vertical a los complejos agroindustriales que abarca a prácticamente la totalidad de los 32.000 productores que ocupaban 2,5 millones de hectáreas al año 2000, y que dependen totalmente de las agroindustrias y/o del capital comercial para vender su producción; y (3) el territorio del capital local monopolizado y/o articulado al agronegocio como resultado de la estrategia de monopolización del territorio por el capital sobre los capitalistas agrícolas locales; en estos territorios hay una disputa por la apropiación del plusvalor y la renta de la tierra que produce el trabajo asalariado en las empresas capitalistas locales al momento de vender las mercancías, el que puede suponer relaciones de enfrentamiento y/o alianza entre el capital agrícola y el agronegocio, materializado como capital agroindustrial.

Es en la agricultura, la forestación y el arroz donde primó como estrategia deliberada la territorialización del capital, donde el agronegocio ha ocupado cerca de 2,5 millones de hectáreas (15% del territorio nacional). Por su parte es en la ganadería donde la estrategia del capital ha combinado la monopolización del territorio con la territorialización directa (OYHANTÇABAL, 2012).

El proceso acaecido en la última década nos muestra un predominio de la tendencia a la territorialización del capital, no obstante lo cual la estrategia de monopolización del territorio sigue operando y por tanto viabilizando y funcionalizando contradictoriamente las unidades de producción no-capitalistas, lo que expresa una contra-tendencia al proceso central de menor intensidad que este. En el mismo sentido operan las estrategias de los agricultores familiares que resisten el proceso de expropiación territorial por el capital buscando alternativas productivas y económicas para seguir controlando la tierra, y las propias políticas de Estado, como expresión concreta de la correlación de fuerzas entre las clases sociales, que

aceleran o matizan esta tendencia. Un ejemplo claro es la política estatal de colonización⁸ que alcanzó las 55.000 hectáreas entre 2005-2011 dinamizada por la demanda de tierra de asalariados rurales y agricultores familiares, que no obstante, representa apenas un 1% del área transada en el mercado en ese período (OYHANTÇABAL, 2012).

Esbozo de síntesis: la renta de la tierra y el pasaje a la gran industria

Para finalizar creemos importante recuperar el instrumental teórico de la renta de la tierra, en la medida que el proceso analizado parece mostrar cada vez más un pasaje de la absoluta y diferencial tipo I hacia la renta diferencial de tipo II. La renta de la tierra es producto de que esta es un medio de producción natural, no reproducible a voluntad y monopolizable. Esto implica que, aunque no posea valor puesto que no es un producto del trabajo humano, y al ser propiedad privada de un sector de la sociedad (los terratenientes), pueda exigirse un precio por su uso, dando lugar a la renta de la tierra, que no es más que una parte del plusvalor generado que es cedido por el capitalista y apropiado por el terrateniente. Esto implica que la producción agropecuaria en general se apropie de una porción mayor del plusvalor generado por la sociedad que la apropiada por las restantes ramas de la economía, en la medida que el precio de producción de las mercancías agrícolas (el valor social de esa rama “corregido” por los flujos de capitales interrrama) contiene, además de la ganancia media, una renta de la tierra. A este mecanismo se le denomina renta absoluta de la tierra (FOLADORI, 1986).

Existe una segunda forma de renta, que tiene como base a la absoluta, y es la renta diferencial de la tierra. Esta forma se deriva del carácter heterogéneo, además de monopolizable, de la tierra como medio de producción, es decir de las diferencias de productividad natural en sentido amplio (fertilidad, topografía, disponibilidad de agua, temperaturas, etc.) de las distintas porciones de tierra. A diferencia de la industria, en la que las diferencias de productividad son puramente artificiales (dependen de las tecnologías usadas por cada empresa) en la agricultura existen además diferencias de productividad natural que no pueden ser compensadas si no a costa de mayor inversión en aquellas fracciones menos productivas. Por eso en la formación del valor social dentro de la rama en la agricultura la competencia no paga el valor medio sino el valor que surge de la producción en las condiciones menos “fértil” o productivas (de lo contrario nadie invertiría en las tierras menos productivas). Esto posibilita a los terratenientes cobrar una renta mayor en las

⁸ La política estatal de colonización refiere al conjunto de acciones del Estado uruguayo tendientes a viabilizar el acceso a tierras por parte de los sectores marginados del campo (productores familiares y asalariados). La entidad responsable de desarrollar estas políticas en Uruguay es el Instituto Nacional de Colonización (INC), creado en 1948 por la ley 11.029. La ley habilita la expropiación y/o compra de tierras por parte del Estado con el objetivo de impulsar el poblamiento rural con fines productivos agropecuarios.

fracciones más productivas, de modo tal que los capitalistas de todas las fracciones, independientemente de su fertilidad, tienden a apropiarse de la misma ganancia media. A esta “plusganancia” de los terratenientes derivada del carácter heterogéneo de la tierra se la conoce como renta diferencial (FOLADORI, 1986). La renta diferencial tipo I es aquella que se deriva de las diferencias naturales de fertilidad de la tierra, mientras la renta diferencial tipo II deriva de sucesivas inversiones de capital que mejoran la productividad de la tierra y que, consolidadas en el tiempo, pueden ser usufructuadas por los terratenientes en futuros contratos elevando el precio de la tierra (ASTARITA, 2008b).

En nuestra conceptualización la expansión de los agronegocios supone: profundización de la ley del valor, incremento de la composición orgánica de capital y apropiación de la renta diferencial de la tierra tipo II producto de las mejoras en la productividad resultado de la actividad humana. Si durante más de un siglo, entre 1870 (cuando se consolida la propiedad de la tierra y el ganado con el alambramiento de los campos) y 1970 (cuando paulatinamente se comienzan a incorporar mejoras tecnológicas al proceso productivo), el eje en torno al cual giró la acumulación de capital en el campo uruguayo fue la apropiación de la renta absoluta más la renta diferencial de tipo I, en las últimas décadas asistimos a un proceso que basa su acumulación de capital en la inversión continua de capital constante para incrementar la productividad de la tierra y el trabajo.

De más está decir que se trata de una tendencia, en la medida que aún se reproducen formas de producción que se basan su estrategia de acumulación en la apropiación de la renta diferencial de tipo I, en particular la ganadería más extensiva. También han avanzado en el período reciente estrategias especulativas bajo la égida del capital financiero que buscan captar los incrementos del precio de la tierra resultado del aumento generalizado de la magnitud de la renta absoluta, dada la mayor demanda por la tierra en el mundo (el “*land grabbing*”). Esta lógica especulativa a su vez puede acoplarse a la lógica del agronegocio cuando se asocian en emprendimientos en los cuales el capital especulativo compra la tierra y el agronegocio hace de capital productivo.

Por último, entendemos que el proceso de expansión de los agronegocios expresa cabalmente la consolidación de la gran industria en la agricultura, donde el capital ha logrado un nuevo salto en la estandarización de los procesos productivos, el uso de economías de escala y la generalización del trabajo asalariado. La masificación de las tecnologías que se observa en el uso de biotecnologías (transgénicos), biocidas, fertilizantes sintéticos y la total mecanización del proceso productivo expresan una tendencia en la cual no sólo se despoja paulatinamente de saberes a los productores directos (división subjetiva del trabajo) sino que el obrero asalariado se vuelve cada vez más un apéndice de la máquina que es la que marca el tiempo de trabajo (división objetiva del trabajo). De esta forma el proceso que Marx analizó

en las fábricas inglesas de la primera mitad del siglo XIX, se va consolidando en la agricultura a través del modelo de los agronegocios.

Referencias

ACOSTA REVELES, I. L. Capitalismo agrario y sojización en la pampa Argentina: las razones del desalojo laboral. *Laboratorio: revista de estudios sobre cambio estructural y desigualdad social*, v. 10, n. 22, p. 8-12, invierno 2008.

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

ARBELETICHE, P.; GUTIÉRREZ, G. Crecimiento de la agricultura en Uruguay: exclusión social o integración económica en redes. *Pampa*, n. 6, p. 113-138, 2010.

ASTARITA, R. *Globalización y desarrollo capitalista en el agro*, 2008a, 18 p. Inédito.

_____. *Renta de la tierra y capital*, 2008b, 23 p. Inédito.

BORRAS, S.; FRANCO, J. C. Global land grabbing and trajectories of agrarian change: a preliminary analysis. *Journal of Agrarian Change*, v. 12, n. 1, p. 34–59, 2012.

CARCANHOLO, R; NAKATANI, P. Capital especulativo parasitario versus capital financiero. *Problemas del Desarrollo*, v. 32, n. 104, p. 9-31, 2001.

DEININGER, K. et al. *Rising global interest in farmland*. Washington: World Bank, 2010.

Disponible en:

http://siteresources.worldbank.org/INTARD/Resources/ESW_Sept7_final_final.pdf.

Accedido en: 3 feb. 2011.

DOS SANTOS, T. *Marxismo y ciencias sociales: una revisión crítica*. Buenos Aires: Ediciones Luxemburg, 2011.

ESTRANGEIROS no Brasil: suinocultura industrial. *Food crisis and the global land grab*. [Barcelona], 11 fev. 2011. Disponible en <http://farmlandgrab.org/post/view/18172>. Accedido en: 2 mar 2013.

ETC GROUP. *¿De quién es la naturaleza? el poder corporativo y la frontera final en la mercantilización de la vida*. Otawa, 2009. (Communiqué número 100) Disponible en www.etcgroup.org. Accedido en: 2 mar. 2013.

FAOSTAT. *Evolución de la productividad de maíz, arroz, trigo y soja en el mundo (1961-2007)*. Roma, 2009. Disponible en <http://faostat.fao.org>. Accedido en: 2 mar. 2013.

FARAH, M.A.; PEREZ, E. Los modelos de desarrollo y el desarrollo rural en América Latina. In: CONGRESO MUNDIAL: foro rural mundial, 2, 2002, Rioja Alavesa. *El*

desarrollo rural en el actual marco de la globalización. Rioja Alavesa, 2002. (Ponencia en la mesa de trabajo: La armonización del desarrollo rural con el desarrollo económico: soluciones globales o soluciones regionales).

FIGUEREDO, S. *Intermediación laboral y organización del trabajo en el contexto de expansión agrícola uruguayo*. 2012. Disertación. (Maestría en Ciencias Agrarias) - Facultad de Agronomía, UDELAR, 2012.

FOLADORI, G. *Proletarios y campesinos*. Veracruz: Universidad Veracruzana., 1986.

FOLADORI, G.; MELAZZI, G. *Economía de la sociedad capitalista y sus crisis recurrentes*. Montevideo: SCEAM, 2009.

FOLADORI, G.; TOMMASINO, H. Una revisión crítica del enfoque sistémico aplicado a la producción agropecuaria. In: TOMMASINO, H.; DE HEGEDUS, P. (Eds.). *Extensión: reflexiones para la intervención en el medio rural*. Montevideo: Facultad de Agronomía. 2006, p. 181-195.

FOSTER, J. B.; MAGDOFF, F. Liebig, Marx, and the depletion of soil fertility: relevance for today's agriculture. In: MAGDOFF, F.; FOSTER, J. B.; BUTTEL, F. (Eds.). *Hungry for profit*. Nueva York: Monthly Review Press, 2000, p. 43-60.

LEWONTIN, R. *The Maturing of capitalist agriculture: Farmer as proletarian*. In: MAGDOFF, F.; FOSTER, J. B.; BUTTEL, F. (Eds.). *Hungry for profit*. Nueva York: Monthly Review Press, 2000, p. 93-106.

MARX, K. *Al director de Otiéchéstvennie Zapiski*, 2001 [1877]. Disponible en: <http://www.marxists.org/espanol/m-e/cartas/ml1877.htm>. Accedido en: 2 mar. 2013.

OLIVEIRA, A. U. Geografía agraria: perspectivas no início do Século XXI. In: SIMPOSIO NACIONAL DE GEOGRAFÍA AGRARIA, 2, São Paulo, 2004. *Anais*, 2004.

OYHANTÇABAL G. Los tres campos en la cuestión agraria el Uruguay. In: CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DERECHOS HUMANOS, 6, Buenos Aires, 2012. *Anais*, 2012.

OYHANTÇABAL, G; NARBONDO, I. *Radiografía del agronegocio sojero: descripción de los principales actores y de los impactos socio-económicos en Uruguay*. ed. ampl. y actual. 2010. Montevideo: REDES-AT, 2011.

PIÑEIRO, D. Los trabajadores rurales en un mundo que cambia: el caso de Uruguay. *Agrociencia*, v. 5, n. 1, p. 68-75, 2001.

_____. *Dinámicas en el Mercado de la Tierra en América Latina: el caso de Uruguay. Informe de Consultoría a FAO*, Santiago de Chile, 2011.

PIÑEIRO, D.; MORAES, A.I. Los cambios en la sociedad rural durante el siglo XX. In: *El Uruguay del siglo XX*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 2008. T. 3: La sociedad.

SAAVEDRA, C. *Un siglo de agricultura*. Montevideo: DIEA-MGAP, 2011.

SANTOS C., OYHANTÇABAL G.; NARBONDO, I. *La expansión del agronegocio agrícola en Uruguay: impactos, disputas y discursos*. In: CONGRESS OF THE LATIN AMERICAN STUDIES ASSOCIATION, 2012, San Francisco, California. *Annals*, 2012.

URUGUAY. *Ley n° 15.939: ley florestal*. Montevideo, 28 dic. 1987. Disponible en: http://www.mercosur.int/msweb/00_Dependientes/SGT7/ES/docs/Uruguay%201988%20Ley%2015939%20Forestal.pdf. Accedido en 02 mar. 2013.

_____. Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA). *La agricultura de secano en Uruguay: contribución a su conocimiento*. Montevideo, 2003.

_____. Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA). Serie Precio de la tierra. *Comunicado de prensa*, Montevideo, 22 oct. 2012a.

_____. Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA). Presentación de datos preliminares del Censo General Agropecuario 2011. *Comunicado de prensa*, Montevideo 05 dec. 2012b.