



## **Caracterización del proceso de arribo, consolidación y retracción de las empresas argentinas en el control de las tierras y de la producción de granos en Uruguay**

## **Caracterização do processo de chegada, consolidação e retração das empresas argentinas no controle da terra e produção de grãos no Uruguai**

## **Caractérisation du processus d'arrivée, consolidation et rétraction d'entreprises argentines dans le contrôle du foncier agricole et de la production de grains en Uruguay**

**Pedro Arbeletche** \* 

**Martine Guibert** \*\* 

### **Resumen**

A comienzos del siglo XXI, Uruguay conoció el arribo de productores extranjeros, en buena parte oriundos de Argentina, con una capacidad relevante de inversión financiera y de innovación organizacional que les permitieron acceder y controlar la tierra y la producción de granos. Su forma y sus estrategias de organización de la actividad provocaron cambios profundos en el agro uruguayo que se perciben aún, a pesar de su retracción a partir de mediados de la década 2010. El enfoque es inductivo con el objetivo de caracterizar el modelo productivo introducido por las empresas argentinas de gran escala y las repercusiones para el agro uruguayo. El artículo sintetiza una investigación de largo plazo, con la revisión de las entrevistas realizadas durante 25 años y de los trabajos publicados, y de la literatura existente.

**Palabras-clave:** tierra; granos; empresas argentinas; Uruguay.

### **Resumo**

No início do século XXI, o Uruguai experimentou a chegada de produtores estrangeiros, a maioria deles da Argentina, com uma significativa capacidade de investimento financeiro e inovação organizacional que lhes permitiu acessar e controlar a terra e a produção de grãos. Sua forma e suas estratégias de organização da atividade provocaram

---

\* Universidad de la República, Facultad de Agronomía, Dpto. de Ciencias Sociales, Paysandú, Uruguay.  
E-mail: [arbe19@fagro.edu.uy](mailto:arbe19@fagro.edu.uy)

\*\* Universidade de Toulouse – Jean Jaurès, LISST-Dynamiques Rurales. Email: [martine.guibert@univ-tlse2.fr](mailto:martine.guibert@univ-tlse2.fr)

profundas mudanças na agricultura uruguaia que ainda são percebidas, apesar de sua retração a partir de meados da década de 2010. A abordagem é indutiva com o objetivo de caracterizar o modelo produtivo introduzido pelas grandes empresas argentinas e as repercussões para a agricultura uruguaia. O artigo sintetiza uma pesquisa de longo prazo, com a revisão de entrevistas realizadas ao longo de 25 anos e de trabalhos publicados, e da literatura existente.

**Palavras-chave:** terra; grãos; capital argentino, Uruguai.

## **Résumé**

Au début du XXI<sup>e</sup> siècle, l'Uruguay a connu l'arrivée de producteurs étrangers, pour la plupart originaires d'Argentine, dotés d'une importante capacité d'investissement financier et d'innovation organisationnelle qui leur ont permis d'accéder et de contrôler la terre et la production céréalière. Leur forme et leurs stratégies d'organisation de l'activité ont provoqué de profonds changements dans l'agriculture uruguayenne ; ils sont encore perceptibles, malgré leur rétractation à partir du milieu des années 2010. L'approche est inductive dans le but de caractériser le modèle productif introduit par les entreprises argentines de grande échelle et les répercussions sur l'agriculture uruguayenne. L'article synthétise une recherche au long cours, avec l'examen d'entretiens menés sur 25 ans et des travaux publiés, ainsi que de la littérature existante.

**Mots-clés:** foncier; grains; entreprises argentines; Uruguay.

---

## **Introducción**

A comienzos del siglo XXI se produjo en Uruguay el arribo de un importante núcleo de productores extranjeros asociados al desarrollo y expansión del cultivo de soja en el país. La mayor parte de estos nuevos productores eran de origen argentino que utilizaron distintas formas y estrategias para realizar la producción en el país y, de similares a las desarrolladas en otros países de la región y poder así realizar el negocio. (Bisang; Anlló; Campi, 2010; Gras; Hernández, 2013, 2014; Gras; Sosa, 2013; Requier-Desjardins; Guibert; Bühler, 2014; Bühler; Guibert; Oliveira, 2016; Sosa Varroti, 2019).

Este trabajo está pensado como una síntesis de una investigación de largo plazo, que procuró caracterizar el proceso de llegada de estas empresas agrícolas argentinas, capaces de inversiones importantes y rápidas, su consolidación en Uruguay y su posterior retiro o retracción, así como el control ejercido sobre la tierra y la producción de granos en Uruguay. La metodología se basa en la revisión de artículos realizados por los propios

autores (entre otros, Arbeletche; Carballo, 2006, 2010; Guibert ; Sili; Arbeletche; Piñeiro; Grosso, 2011; Guibert, 2013; Guibert; Bühler; Requier-Desjardins, 2015; Guibert; Frederico, 2017; Figueredo; Guibert; Arbeletche, 2019; Figueredo; Guibert; Arbeletche, 2019; Arbeletche; Guibert, 2018; Arbeletche; Pintos, 2023). También se toma en cuenta otros trabajos de otros autores (entre otros, Blum; Narbondo; Oyhançabal; Sancho, 2008; Oyhançabal; Narbondo, 2011, 2018; Vazquez; Ceroni, 2019; Bianco; Díaz; Chiappe; Figueredo; Narbondo; Russi, 2021; Ceroni; Oyhançabal; Carámbula, 2022; Figueredo, 2023) que analizan el período. Otra fuente de reflexión son las numerosas entrevistas realizadas durante estos veinticinco últimos años, con responsables de las empresas argentinas, agricultores uruguayos, profesionales del sector privado, responsables del sector público, y otros técnicos vinculados a la producción y comercialización agrícola en Uruguay, en general, y a la producción de soja, en especial.

El enfoque es principalmente inductivo con el objetivo de caracterizar los cambios en el agro uruguayo en relación con las innovaciones organizacionales y financieras introducidas por las empresas argentinas de gran escala. El marco general es la difusión de un modelo de intensificación del uso de los recursos (tierra, agua, genética, capital, herramientas informáticas, información agronómica, datos comerciales, etc.), lo que modificó en profundidad las cadenas de valor agropecuarias uruguayas.

El artículo comienza por la identificación de las principales razones de la inversión en capital, tecnología y recursos humanos de parte de empresas argentinas en Uruguay, los tipos de empresas que arribaron, y las innovaciones que incorporaron al agro uruguayo. Posteriormente se analiza la evolución de estas en el periodo 2002-2024 y los efectos y consecuencias de su incursión en el sector productivo uruguayo.

### **Las causas múltiples de la llegada de productores argentinos de gran escala en Uruguay**

Dentro de las principales causas generadas por la llegada de productores argentinos de gran escala en Uruguay, hay que distinguir entre: las causas internas del Uruguay, las vinculadas a la producción en Argentina en comparación con Uruguay, que hacían migrar a grandes agricultores hacía este país y otras que son de carácter más global y no exclusivas de ambos países.

A principios del siglo XXI, Uruguay se caracterizaba por poseer condiciones muy atractivas para la inversión extranjera, tales como un sistema democrático consolidado y estable, una ley de inversiones que brindaba el mismo trato a actores nacionales y extranjeros, permitiendo la repatriación de capitales sin restricciones, libre ingreso y egreso de divisas, baja carga impositiva, y casi nulas limitaciones a las exportaciones e importaciones de bienes (Uruguay XXI, 2020).

Si bien históricamente el precio de la tierra en Uruguay había sido inferior al de Argentina, esta brecha se acrecentó a fines del siglo pasado y comienzo del siglo XXI. Para el mismo tipo de tierras, en calidad y ubicación geográfica o acceso, el precio era tres veces y media superior en Argentina (Tabla 1). La llegada de las empresas argentinas generó una mayor demanda de tierras lo que incrementó su precio. A su vez, en Uruguay, se había legislado una nueva ley de arrendamientos en el año 1991 que modificaba la anterior del año 1975. Esta ley permitía y favorecía a los arrendamientos de corto plazo.

**Tabla 1** - Comparación de precios de la tierra en dólares corrientes entre Argentina y Uruguay (1997-2001)

<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Diferencial</b>
1997	1.448	564	2.57
1998	2.128	643	3.31
1999	1.923	520	3.70
2000	1.668	473	3.52
2001	1.427	421	3.39

**Fuente:** adaptado a partir de Sader Neffa (2004)

**Nota:** Uruguay – promedio de tierras agrícolas, ganaderas y forestales – Mgap.  
Argentina: promedio de tierras agrícolas y ganaderas – Sagpya

La diferencia en las políticas impositivas de Argentina y de Uruguay es otro elemento determinante. Las tasas impositivas a la exportación de productos agrícolas (llamadas retenciones en Argentina) determinadas por el gobierno argentino en los primeros años del presente siglo generaron una relocalización hacia Uruguay, donde al no existir este tipo de impuesto, hacía más rentable la producción agrícola nacional. Por su parte, la ley de inversiones vigente en Uruguay desde 1996, favorecía mediante devolución de impuestos (sobre todo del impuesto a la renta), la realización de inversiones en activos fijos tales como equipos de riego y/o infraestructura de almacenamiento de granos, llegándose a reintegrar hasta el 50% de lo invertido en un plazo de cuatro años.

Más allá de estas condiciones favorables, el endeudamiento de los productores uruguayos, generado a partir de la crisis de la fiebre aftosa del año 2001, y de la fusariosis en trigo de los años 1999 y 2000, produjo paradójicamente una forma de atracción de inversores extranjeros. En los últimos diez años del siglo XX, el endeudamiento agropecuario en Uruguay se había triplicado superando en valores reales al aporte que el sector hace al Producto Bruto Interno (PBI). En el año 2003 superaba los 1400 millones de dólares y estaba concentrado un 70 % en el Banco República y un 98 % era contraído en moneda dólar. Asociado a esto, la crisis bancaria de mediados de 2002, producto de la insolvencia financiera de la banca comercial y que afectó a la totalidad de los bancos (públicos y privados) y determinó la cuasi inexistencia de financiamiento bancario tradicional para el sector. Una característica adicional era que el sector agropecuario, se presentaba como desarticulado del mercado de capitales, presentando grandes dificultades para el financiamiento de los productores locales. Entre los años 1990 y 2002 el crédito al sector agropecuario se había multiplicado por 4.55, pasando de ser el 33% al 110% del PBI del sector y siendo el 98% tomado en dólares estadounidenses. La consecuencia fue que, con la crisis del 2002, el financiamiento para el sector fuera muy escaso. Los productores debieran arrendar sus campos, como forma de pagar su deuda y, en los casos extremos, vender el campo. Este aumento del endeudamiento había llevado a sucesivas refinanciaciones, pero con éxito prácticamente nulo. La consecuencia fue un año agrícola 2001/02 sumamente complicado por la falta de financiamiento para la producción. La situación se agravó dado que algunas industrias, como las malterías, financiadoras históricas de la mayor parte de los costos de implantación de sus abastecedores, pasaron a proveer un financiamiento mínimo. Esta situación continuó agudizándose y, en la zafra 2002/03, los productores debieron financiarse a través de fuentes alternativas de recursos tales como el autofinanciamiento y el crédito de proveedores. La aparición de nuevos actores, principalmente de Argentina, posibilitó que la previsión de una caída brusca del área sembrada se revirtiera, dejando lugar a una siembra final que superó las expectativas (Nava, 2003).

A nivel del comercio internacional, también se produjo un aumento de la demanda de *commodities* agropecuarios, especialmente de los que se producen en la región. A los destinos tradicionales como Brasil, Argentina, los Estados Unidos (carne congelada, cueros

y madera aserrada) y la Unión Europea (carne, arroz, cítricos), se sumaron los nuevos mercados de los países emergentes asiáticos, en especial China (Oyhantçabal; Narbondo, 2011). Estos factores globales propulsaron un cambio profundo en el sector agrícola uruguayo, en relación con los objetivos de las empresas mayoritariamente argentinas.

### **Los distintos tipos de empresarios agrícolas que se radicaron en Uruguay**

Los agricultores que llegaron a Uruguay en la primera década del siglo XXI eran de origen principalmente argentino o de empresas que tenían filiales en ese país. Arribaron también empresas de otro origen, pero en forma minoritaria. Se pueden distinguir tres grupos en relación con sus estrategias, su forma de accionar y los objetivos de corto y mediano plazo (Arbeletche; Carballo, 2006).

Un primer grupo estaba conformado por aquellas empresas con una estrategia de largo plazo, que venían para quedarse en el país, ya que realizaban inversiones en compra de tierra y tenían un esquema agrícola ganadero con inversiones en infraestructura. Como casos más emblemáticos y conocidos, podemos citar a Garmet; Agropecuaria del litoral; Galfarm; Adeco Agro, Andreoli SA, entre otras. Estas empresas movilizaron el mercado de compra/venta de tierras y combinaron su producción con ganadería de engorde, realizando inversiones en infraestructura (silos, riego, etc.). De cualquier manera, también utilizaron el arrendamiento en forma complementaria, para realizar agricultura sojera, en porcentajes inferiores al 40%.

Un segundo grupo estaba conformado por aquellas empresas que su estrategia era básicamente arrendar tierras para luego desarrollar agricultura, pero con cierta visión de largo plazo. Los casos más emblemáticos son El Tejar, Cosechas del Uruguay, MSU, Kamir y Kilafen que llegaron a realizar más del 30% de la agricultura sojera del Uruguay especialmente en las zafras de fines de la primer década y comienzos de la segunda. Posteriormente, todos se terminaron retirando del país a mediados de la segunda década del siglo XXI. Un caso especial es el Grupo Los Grobo, cuya estrategia fue asociarse con una empresa uruguaya, conformando ADP-Agronegocios Del Plata. Si bien primaba el arrendamiento y la agricultura en los primeros años, luego ADP se reconvirtió en una empresa agrícola ganadera similar a las del primer grupo, después de la retirada del

inversor de origen argentino (Los Grobo). En este grupo, casi todas las empresas realizaban agricultura en otros países de la región: Brasil, Paraguay y Bolivia. La estrategia de diversificación geográfica de la producción era un elemento importante para realizar el cultivo en gran escala. Las entrevistas realizadas con esas empresas muestran su estrategia de diversificación de los riesgos de la producción provenientes de los elementos climáticos, de medidas políticas o de situaciones económicas.

Por último, existió un grupo de lo que se podría llamar empresas “aventureras u oportunistas pequeñas”. Provenían de las provincias argentinas de Santa Fé y de Córdoba. Atraídos por las diferencias impositivas y costos del arrendamiento en Uruguay, vinieron con la idea que el país vecino era similar a la Pampa húmeda argentina, Luego de dos o tres cosechas no muy buenas, se retiraron rápidamente.

En síntesis, el sector agrícola uruguayo fue transformado de manera muy rápida (algunas décadas) por la instalación de empresas argentinas inicialmente en las regiones más favorables para la agricultura sojera (litoral-oeste de Uruguay) y luego expandiéndose a zonas menos aptas (suelos menos fértiles) y con mayores distancias hasta Nueva Palmira, principal complejo portuario cerealero del país.

La rapidez de los cambios iba de la mano con innovaciones que impactaron las formas de organización de la actividad.

### **La innovaciones tecnológicas y organizacionales**

En 1996, Uruguay aprobó la utilización del primer evento transgénico (la soja RR o soja Roundup Ready). Asociado a la tecnología de la siembra directa y al uso de glifosato, y combinado con el aumento de la demanda a nivel internacional y de los precios, el cultivo de soja empezó a ser rentable. Las tecnologías de la siembra directa y el cero laboreo ya existían en Uruguay, pero con un desarrollo incipiente; además, no se realizaban en gran escala (Ernst; Siri, 2011). Además, la llegada de la tecnología del silo bolsa en la primera década del siglo XXI, permitió la conservación del grano en la propia chacra, sin necesidad de remitirlo al comercializador y con la posibilidad de mejor decidir en qué momento vender la cosecha.

Con este paquete tecnológico (soja GM + glifosato + SD) se implementaron rotaciones de agricultura continua, que sustituyeron a las rotaciones tradicionales de cultivos y pasturas. Se dio así una tendencia de los productores a una especialización en cultivos principalmente durante la primera década del siglo XXI. Hasta el año 2006, un 72% de la superficie que era utilizada para agricultura provenía de esquemas de rotación de cultivos y pasturas, y menos del 20% era realizada en esquemas de 3 o más años de agricultura (DIEA-MGAP, 2006 Blum; Narbondo; Oyhantçabal; Sancho, 2008). Cinco años después, menos del 10% de la agricultura era realizada en combinación con pasturas y más del 90% era en agricultura continua (DIEA-MGAP, 2012).

La innovación organizacional fue uno de los cambios más importantes. En efecto, el agricultor uruguayo producía en general con una combinación de tierra, maquinaria e infraestructura propia. Tenía, en muchos casos, deseconomías de escala, producto de equipamientos muy sobredimensionados. Se financiaba con fondos propios o con créditos bancarios o de la industria y/o de proveedores de insumos. Vendía el producto al comprador a la cosecha o posteriormente. En cambio, la estrategia de las empresas argentinas era no poseer activos fijos, o tener lo mínimo necesario, y trabajar con capitales captados de inversionistas o a través de la venta en mercados de futuros de una parte de su producción con mucha antelación (Arbeletche; Carballo, 2006; Bisang; Anllo; Campi, 2010; Gras; Hernández, 2013). Así, surgieron en Uruguay más de 200 empresas vendedoras de servicios de maquinaria (o contratistas según el modelo históricamente conocido en Argentina) (Arbeletche; Carballo, 2010). Muchas de las cuales venían de la reconversión de medianeros uruguayos que perdieron sus tierras en la competencia con estos nuevos agricultores.

Por fin, otro elemento importante fue la generalización de los contratos formales entre participantes del proceso productivo, sustituyendo a los tradicionales “acuerdos de palabra” vigentes. Casi la totalidad de los contratos pasaron a realizarse con firma notarial e inscribirse en el Registro Catastral.

La presencia de los actores argentinos de tipo empresarial es entonces una clave de comprensión de la nueva forma de hacer agricultura en Uruguay. El modelo se implementó según etapas sucesivas a lo largo del primer cuarto del siglo XXI y fue incorporado por la gran mayoría de los agricultores uruguayos que persistieron en la producción.



## Un análisis del periodo 2002-2024

Figueredo, Guibert y Arbeletche (2019), y Arbeletche (2020) analizaron el proceso de expansión de la soja en Uruguay definiendo tres etapas sucesivas en relación con el ingreso de los agricultores de origen argentino.

La primera etapa fue la de instalación del modelo de producción argentino., El mismo transcurre entre los años 2000 y 2006. Está caracterizado por el ingreso de empresas extranjeras, principalmente de capital argentino. Se corresponde a un proceso de financiarización del negocio, tercerización de muchas de las actividades productivas y un sistema de acceso a la tierra bajo la forma de arrendamiento. Sustituyó a la tradicional medianería, con pago de renta adelantada a los dueños de la tierra. Provocó el desplazamiento de productores locales, con menor capacidad financiera donde muchos, presentaban importantes deudas, principalmente con la banca y tenían grandes problemas de liquidez y financiamiento de corto plazo

La segunda etapa transcurrió entre los años 2006 y 2013 y es la de consolidación del modelo. Las condiciones del negocio cambiaron y las grandes empresas priorizaron la escala productiva y el control de costos a través del manejo de grandes volúmenes de producción, como una forma de mantener el control del negocio. Esta etapa tiene un componente importante en el incremento de los precios internacionales de los *commodities* (en especial de la soja). Por su parte, como consecuencia del accionar en la primera etapa, la competencia local ya había sido controlada.

Posteriormente, en una tercera etapa, se comenzó a dar una caída de los precios agrícolas a nivel internacional, y a su vez el Estado uruguayo implemento regulaciones al uso del suelo mediante los decretos 405/08 y 205/12 que reglamentaban el mismo. Las regulaciones fueron una forma de controlar los importantes procesos de pérdida de suelos que estaba generando la agricultura continua. Se definió que todo agricultor que realizara más de 100 hectáreas de cultivo debía presentar un Plan de uso y manejo del suelo, el cual debía ser aprobado por el Ministerio de Agricultura, demostrando que los niveles de erosión y pérdida de suelo eran inferiores al máximo permitido. Paralelamente, se dio un incremento de los costos de algunos insumos importantes (como los fertilizantes). Todos estos elementos generaron un paulatino proceso de retracción, con retiro de muchas

empresas extranjeras, especialmente las que tenían escasos niveles de activos fijos. Conjuntamente a este problema, se comenzaron a manifestar caídas de productividad, sobre todo en los suelos de menor potencial y a requerirse mayores necesidades de fertilizantes, como consecuencia de la utilización de sistemas de agricultura continua y siembra directa a lo largo de los años (Ernst y Siri, 2011).

De acuerdo con estas tres etapas de desarrollo del negocio sojero, podemos decir que la primera etapa fue de crecimiento intenso. Que estuvo basada en el dominio de la producción por parte de nuevas empresas, que fueron modificando el papel de los productores locales. Muchos de ellos se convirtieron en contratistas de maquinaria en la medida que disponían de los equipos necesarios. Otros fueron desplazados del proceso productivo transformándose en rentistas agropecuarios. Estamos frente a un tipo de empresario que, en base a capital financiero, desplazó al mediano y pequeño productor y a los productores con altos niveles de endeudamiento. La estrategia fue de competencia fuerte mediante el pago de los arrendamientos con hasta tres años de renta adelantada. La base del negocio se transformó en financiero y de corto plazo, con altos niveles de capital circulante y bajos niveles de capital fijo.

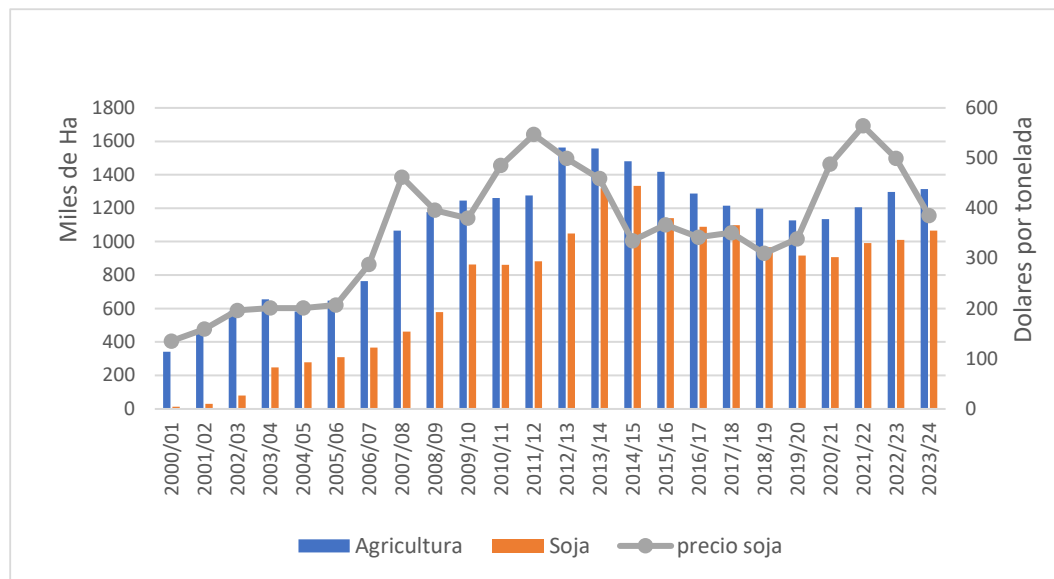
En la segunda etapa, si bien el actor dominante siguió siendo el mismo, la estrategia dejó de ser tan agresiva, pasando del pago de rentas adelantadas al pago al cierre del cultivo, y a su vez se empezó a compartir los riesgos con el propietario de la tierra, ya que los negocios se comenzaron a pactar en kilos de producto, y en muchos casos sujetos a porcentajes diferenciales según el nivel de productividad obtenido. Hay un ingreso al negocio (o vuelta) de productores locales que habían sido desplazados que retoman sus tierras y vuelven a plantar directamente, pero siguiendo las nuevas estrategias instauradas (agricultura continua, uso de servicios de maquinaria y no inversión en maquinaria propia, etc.). Aparecen en este periodo en la producción directa las grandes empresas transnacionales, tradicionalmente concentradas en la comercialización y exportación del producto. Es el caso de Dreyfus y Cargill que comienzan a cultivar sus propios cultivos de soja, en forma directa o mediante productores asociados.

En la tercera etapa cambiaron los actores y por tanto las estrategias. Si bien se mantuvieron las características productivas del proceso expansivo o segunda etapa, estas son desarrolladas por otros actores. Se buscó compartir más riesgos con el dueño de la tierra a través de contratos de riesgo compartido. A tener que realizar directamente el cultivo, porque siendo vendedor de servicios a grandes productores, la reducción del área de estos los obligó a buscar nuevas alternativas. En consecuencia, comenzó a generarse una presencia importante de pequeños aventureros o “*pooles* de siembra”, con bajos niveles de inversión de capital propio y de capital fijo (Figueredo, 2023). Estos actores canalizaron fondos de pequeños inversores, los que de cierta manera son los que los financiaron. Los agricultores buscan así captar parte del excedente que en las etapas previas era acumulado por los dueños de la tierra que se aseguraban una parte importante del mismo a través del cobro de una renta fija. Para estos, las claves del éxito están en la correcta selección de las chacras a sembrar, el tipo de cultivos y en el uso y manejo de las innovaciones generadas a partir de las tecnologías, con nuevos equipamientos de maquinaria (siembra de precisión, siembra por ambientes, usos de drones, etc.) que permiten un mejor uso de los recursos, control de malezas y plagas, y un ajustado uso de fertilizantes. La estrategia para una buena performance está basada en la utilización de tierras de alta aptitud y en el ahorro en costos a través de un mejor y localizado uso de insumos. Evidentemente, los impactos fueron relevantes para todo el sector agrícola uruguayo y serán mostrados en la sección siguiente.

### **Los efectos generados en la producción de soja y en las exportaciones**

En los primeros diez años a partir del ingreso a Uruguay de los productores argentinos el área agrícola se multiplicó por cinco, para luego decrecer como consecuencia de la disminución del precio de los *commodities*. La soja fue el motor de este crecimiento, pasando de ser menos del 5% del total del área cultivada a comienzos del siglo XXI, a llegar a niveles del 85-90% en el periodo de mayor expansión (2013/14) y ubicarse en la actualidad en un 80% del total de área agrícola (Gráfico 1).

**Gráfico 1** - Evolución del área agrícola y del área sojera, y del precio de la soja



**Fuente:** Elaborado en base a datos de DIEA-MGAP y Cámara Mercantil.

El área del cultivo de soja mantiene una evolución fuertemente relacionada al precio de venta de los productos de la oleaginosa. Se observa que el área sembrada por las empresas reacciona con un retraso de entre uno y dos años a la evolución del precio de mercado. Es por eso, que a partir del periodo 2020/21, tal como lo muestran las estadísticas oficiales, se comenzó a generar un nuevo aumento del área sojera, pero más atenuado que en períodos anteriores, ya que las reglamentaciones en el uso del suelo limitan la utilización de ciertas combinaciones de cultivos en suelos de aptitud media y por el cambio de actores que ocurrió en la segunda mitad de la década 2010/20. En ese momento, como ya fue dicho, las grandes empresas, en especial las de origen argentino, o se retiraron de la producción, o retrocedieron en el área que controlaban y cambiaron de estrategia, pasando de la especialización en agricultura a sistemas más diversificados. En estos nuevos sistemas más diversificados, se complementa la agricultura con la ganadería, con un doble propósito: por un lado, disminuir el riesgo empresarial a través de una actividad menos variable en su producción física, como es la ganadería; y por otro utilizar la producción de los granos forrajeros (maíz y soja) que necesariamente deben incorporar en sus rotaciones. Es posible deducir que las economías de escala operaron y las superficies totales cultivadas por una misma

empresa tuvieron que disminuir. Los elementos de logística, riesgo, costo de fletes, multi-localización tuvieron su efecto sobre el resultado económico e influyeron en las reducciones de superficie y generaron el abandono del cultivo en las zonas más alejadas de los puertos de exportación. Una sucesión de eventos climáticos desfavorables, como ser sequía en el año 2022/23 y exceso de agua en el año siguiente limitaron un mayor crecimiento del área sembrada, lo cual además está asociado a la caída del precio internacional a partir de ese año (Opya, 2023). Otros cultivos agrícolas tradicionales (trigo, cebada, maíz, sorgo, etc.), si bien se incorporaron especialmente en la primera década del siglo XXI, como doble cultivo con la soja, no tuvieron mayor crecimiento. Solamente en el período 2008-2012, el área, principalmente de trigo se incrementó en respuesta al alza de los precios a nivel internacional y a las posibilidades de realizar doble cultivo sobre la misma tierra. De esta manera se diluían los efectos de los costos de la renta sobre el cultivo principal que era la soja (Arbeletche; Pintos, 2023).

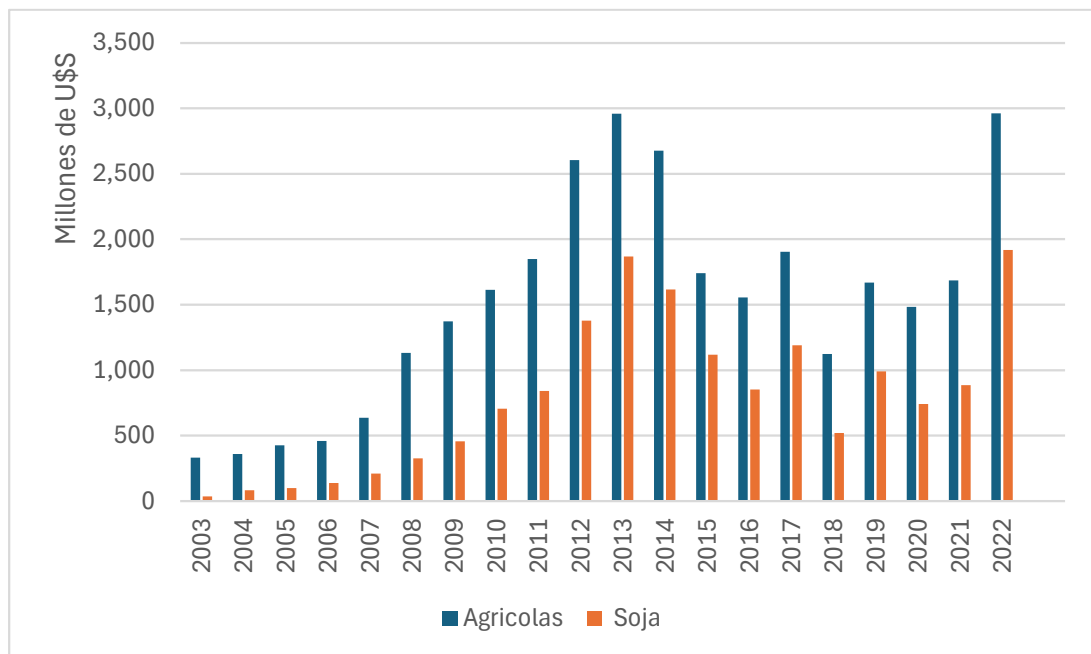
Desde el punto de vista macroeconómico, entre 2005 y 2021, el Producto Bruto Agrícola se multiplicó por cinco y la soja pasó a ser de los principales productos de exportación del Uruguay (junto a la carne y la celulosa). En el año 2012, se ubicó como el principal producto de exportación de origen agrario (DIEA-MGAP, 2010-22).

Es de destacar que gran parte de las exportaciones de soja son controladas por empresas transnacionales, que son las que poseen un fuerte control del negocio y son las mismas que tienen una fuerte participación en las exportaciones argentinas (Arbeletche; Pintos, 2023).

En el año 2001, la superficie dedicada a la agricultura de secano alcanzaba las 350.000 ha y las existencias vacunas eran cercanas a 14 millones de cabezas. En 2014, la superficie sembrada superó el millón y medio de hectáreas y las existencias vacunas fueron de 12.7 millones de cabezas. Esto indica que en el período se dio una sustitución de superficie ganadera que se transformó en superficie agrícola y especialmente de los suelos de mayor aptitud. Las exportaciones agropecuarias y agroindustriales pasaron de poco más de 1.300 millones de dólares en el año 2002 a más de 8.300 millones de dólares en el 2022. En todo ese periodo, las exportaciones crecieron un 638% con una tasa anual para el período del 8.8% acumulativo anual, las agrícolas un 1.277% a una tasa del 12.8% anual y la soja un 28.4% acumulativo anual (Gráfico 2). Las

exportaciones de granos y derivados pasaron de representar el 17% de las exportaciones valoradas al 36%, llegando a niveles similares a las exportaciones de carne vacuna. Uruguay pasó de ser un país ganadero-agrícola a uno agrícola-ganadero, aun cuando las exportaciones de productos de origen animal pasaron de 914 millones de dólares a 2.634 millones de dólares en el período. En el año 2000, Uruguay exportaba 76 U\$S/ha y pasó a 509 U\$S/ha en 2022. Para el caso de los granos y derivados, sólo el 35% del aumento se explica por incremento de producción y el 65% por incremento del precio.

**Gráfico 2** - Exportaciones agrícolas y de soja en millones de dólares corrientes



**Fuente:** Elaboración propia en base a DIEA-MGAP, 2010-22

### **La tendencia una concentración productiva**

En la primera etapa, entre el 2000 y 2006, la estrategia utilizada fue realizar arrendamientos de tierra con pagos adelantados, de hasta tres años y con una renta fija en dólares estadounidenses generó un desplazamiento de todos aquellos productores medianeros medianos y grandes que realizaban agricultura básicamente con maquinaria

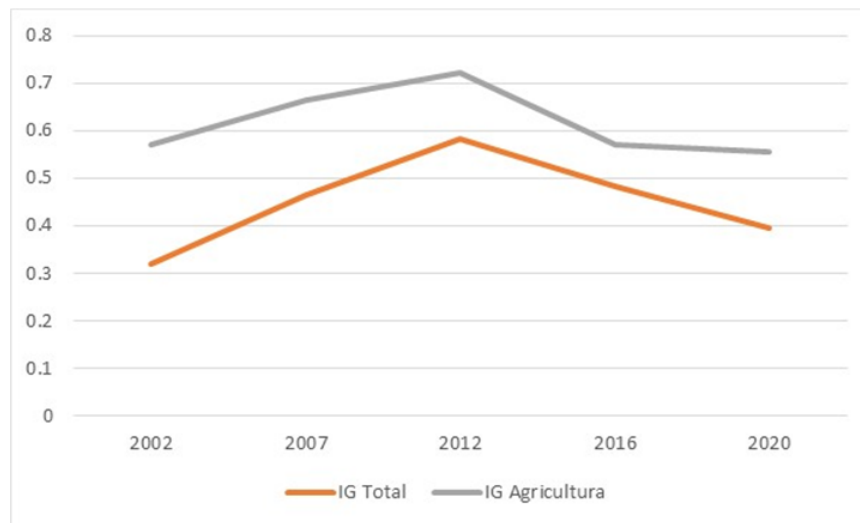
propia y con un sistema de pago al dueño de la tierra de porcentaje de la producción, que se realizaba en forma posterior a la cosecha del cultivo. Estos agricultores tradicionales medianeros, con importantes problemas de financiamiento fueron siendo desplazados de la producción. Muchos abandonaron la misma, o se convirtieron en vendedores de servicios de maquinaria para los nuevos agricultores que ocuparon su anterior posición productiva. Se da un proceso de concentración y acaparamiento por centralización del capital sustituyendo a empresarios de tipo tradicional por nuevas formas gerenciales más modernas, asociadas a sociedades empresariales (Cardeillac; Krapovickas, 2023).

Desde el Estado hubo intentos de controlar la concentración productiva, mediante la implantación del Impuesto a la Concentración de Inmuebles Rurales (ICIR) que fracasaron ya que el mismo fue implantado en 2012 y derogado un año después.

El área agrícola promedio de las 15 mayores empresas agrícolas (la mayoría de origen argentino) se multiplicó por nueve entre los años 2002 y 2009. Posteriormente, en la tercera etapa (2014 en adelante), se reduce a prácticamente el 50% del máximo alcanzado, producto de la diversificación instalada, y del retiro de algunos de los productores más trascendentes y de mayor superficie cultivada. La participación de la agricultura en el total de la superficie de cada empresa disminuyó en el último periodo de 86% a 61% y el tamaño promedio de las empresas también se reduce a prácticamente el 50%. Es de destacar, que en la segunda etapa, periodo de mayor auge agrícola (2009-2014), estas quince empresas, por si solas, llegaron a producir más de la cuarta parte del total de las oleaginosas que producía el Uruguay (Arbeletche; Pintos, 2023).

El índice de Gini calculado, para la superficie agrícola, y para el área total de las empresas que hacen agricultura creció desde valores del 57 al 72% en el área de agricultura, para luego descender a valores del 55% en la zafra 2020/21 (Gráfico 3). Esto se puede asociar, por un lado, a la salida de la producción de algunos de los grandes operadores (caso el Tejar, Cosechas del Uruguay, etc.), y por otro lado a la reducción de la superficie de cultivo producto de la diversificación con ganadería.

**Gráfico 3** - Evolución del índice de Gini para el área agrícola y total.



**Fuente:** elaboración propia a partir de microdatos de Encuestas agrícolas de DIEA-MGAP

### Erosión y contaminación

Hasta mediados del siglo XX, el sistema agrícola en Uruguay se podía definir como de agricultura continua con laboreo. Estaba caracterizado por niveles de producción estancados y bajos rendimientos, producto básicamente del deterioro de la calidad del suelo debido al sistema y manejo del suelo utilizado. Este esquema cambió en las décadas de 1970 y 1980 a un sistema de rotación con pasturas sembradas, generándose una fuerte reducción del área sembrada (de 1.600 a 489 mil hectáreas), del número de productores (de más de 20.000 a menos de 3.000) y a una regionalización del área sembrada que se localizó en el litoral sur-oeste (Ernst; Siri, 2011; Saavedra, 2011). Este esquema de producción permitió reducir pérdidas de suelo por erosión y mejorar la calidad deteriorada en el período anterior. Los rendimientos del cultivo más que se duplicaron. En el período siguiente (1990-2002) la incorporación de la siembra sin laboreo permitió reducir aún más los riesgos de erosión y de pérdidas de productividad con un sistema agrícola-ganadero en rotación. A partir del 2002, con la llegada de productores argentinos, la agricultura se intensificó y expandió desde el litoral a otras zonas del país. La superficie creció continuamente, resultando en dos procesos: intensificación en el área tradicional y expansión hacia nuevas zonas en el centro y norte del país. Adicionalmente, se sustituyó



el sistema de rotación de cultivos y pasturas, por un sistema de agricultura continua y se incorporaron nuevas zonas con potencial agrícola, pero que eran tradicionalmente ganaderas. El primer proceso desplazó al sistema agrícola-ganadero por un sistema de agricultura continua sin laboreo realizado en un 90% de la superficie. El segundo sustituyó el sistema ganadero sobre campo natural, por el mismo sistema de cultivo y manejo del suelo que se realizaba en el Litoral Oeste. Como sistema de producción, es similar al que se realizaba a mediados del siglo pasado (agricultura continua) pero sin laboreo, y ya no está concentrado en una única región del país. Si bien en Uruguay no existen estudios experimentales sobre el efecto de la intensificación del uso de suelos con soja, existen modelos de predicción de tasas de erosión y de cambio del contenido de materia orgánica, validados por resultados experimentales de largo plazo disponibles en el país. Estos modelos determinan que no es sostenible el cultivo continuo de soja, aun con siembra directa, y que la soja sembrada en forma continua con siembra directa y con coberturas de invierno con gramíneas que dejan rastrojo, tendrían tasas de erosión próximas a las tolerables, pero el suelo perdería materia orgánica a mediano y largo plazo (Ernst; Siri, 2011; García Préchac; Ernst; Arbeletche; Pérez Bidegain; Pristch; Ferenczi; Rivas, 2010).

Como consecuencia de estos procesos, es el Estado el que intervino, regulando a partir del año 2012 la realización de agricultura. El decreto reglamentario 205/12 obligó a todos los agricultores que realizaran más de 100 hectáreas de cultivo a presentar el esquema de rotación a utilizar. El mismo no puede superar los niveles mínimos de erosión permitidos, lo cual es estimado a partir de la utilización de un modelo USLE-Rusle que simula las pérdidas de suelo estimadas según las condiciones de calidad, y topografía de los suelos (García Préchac; Ernst; Siri-Prieto; Terra, 2004). De no ser presentada tal cual se declara, es penalizada y tiene sus efectos legales tanto para el agricultor, el técnico asesor, como para el dueño de la tierra que son solidariamente responsables (Cazaux, 2012).

### **Precio de la renta y tierra**

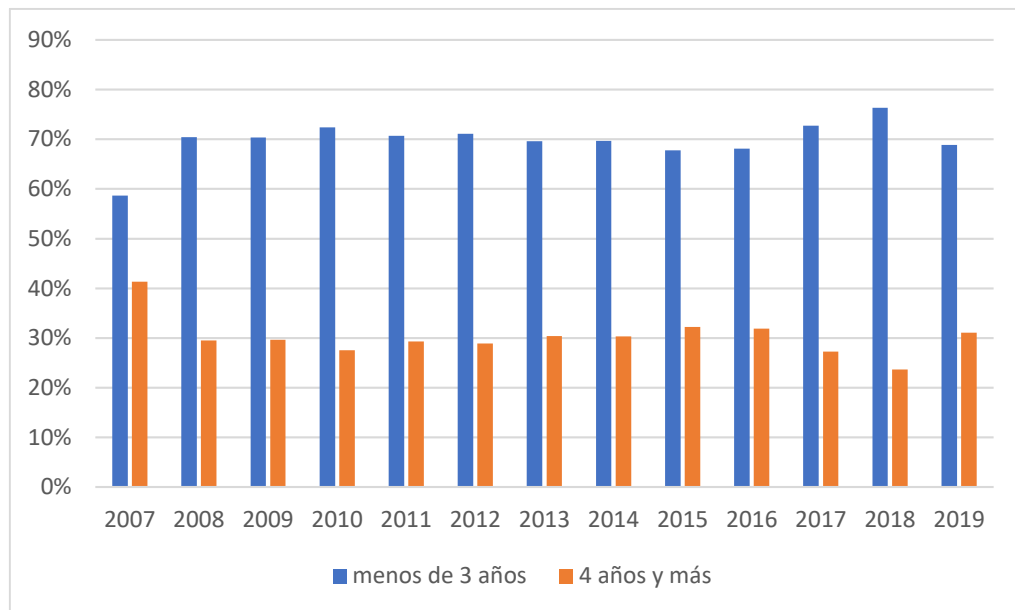
La tenencia de la tierra es sin dudas un aspecto estructural de la agricultura actual. Tradicionalmente en Uruguay siempre se realizó mayoritariamente en tenencia de tierra no propia por lo menos desde la segunda mitad del siglo pasado. El régimen dominante era la aparcería o medianería, en el cual coexistían agricultor y ganadero en una sociedad

«simbiótica» y que en general era sin un contrato formal establecido. Con la llegada de las empresas argentinas, la predominancia de la renta de la tierra de corto plazo, en general atada a kilos de soja por unidad de superficie, transformó a ganaderos en “rentistas”, que tienen en la renta de la tierra muy a menudo como su principal y a veces único ingreso. Esta combinación de un proceso de crecimiento por «extensificación», con una relación débil con la tierra y el valor de su renta, tenía implícita una menor responsabilidad con la sostenibilidad del sistema de producción (Ernst; Siri, 2011). En los últimos 20 años, la participación porcentual de estas formas de tenencia no ha variado. Se ha mantenido en aproximadamente un 60%. Se ha ido cambiando la forma de los contratos, pasando de la medianería en porcentaje de producto, que era la forma histórica de realizarlos, a la realización de arrendamientos en dólares con montos fijos, como un típico arrendamiento. Luego se volvió a contratos en cantidades fijas de producto por unidad de superficie y, en la última etapa, se volvió a la medianería en porcentaje de producto. Otra característica fue una gran formalización de los contratos, que pasaron a ser contratos legales, firmados y registrados, sustituyendo a los “contratos de palabra” o informales que eran los que caracterizaban el sector. Luego en la etapa de consolidación del modelo (2007-2013), se comenzó a pasar a arrendamientos en cantidad física de producto, pero fijos por hectáreas y con pago al cierre de la cosecha. En cierta medida comenzó a trasladarse hacia el dueño de la tierra, parte del riesgo precio. Finalmente, en la etapa actual se comienza a volver a los arrendamientos pagados en porcentaje del producto cosechado, incorporando o trasladando no solo el riesgo asociado al precio al dueño de la tierra, sino también parte del riesgo productivo asociado a fenómenos climáticos. Esto muestra una estrategia variable de parte de las empresas, que en la primera etapa fue de buscar, mediante una competencia agresiva, sacar del negocio a los pequeños y medianos agricultores nacionales, que no tenían activos circulantes suficientes como para desarrollar este mecanismo de contratos, para luego pasar a transferir parte del riesgo al dueño de la tierra, asociado al precio en una etapa inicial, para luego integrar el riesgo precio y el riesgo productivo.

Se destaca también, que en general los contratos son en su mayoría a corto plazo. En efecto, en todo el periodo y con pequeñas variaciones entre años, el 71% de los contratos son por plazos menores a tres años, lo cual representa un 70% de la superficie

total arrendada (Gráfico 4). La modificación de la ley de arrendamientos en 1991 fue la que permitió estos arrendamientos de corto plazo.

**Gráfico 4** - Tierras arrendadas según duración de contrato (en %)

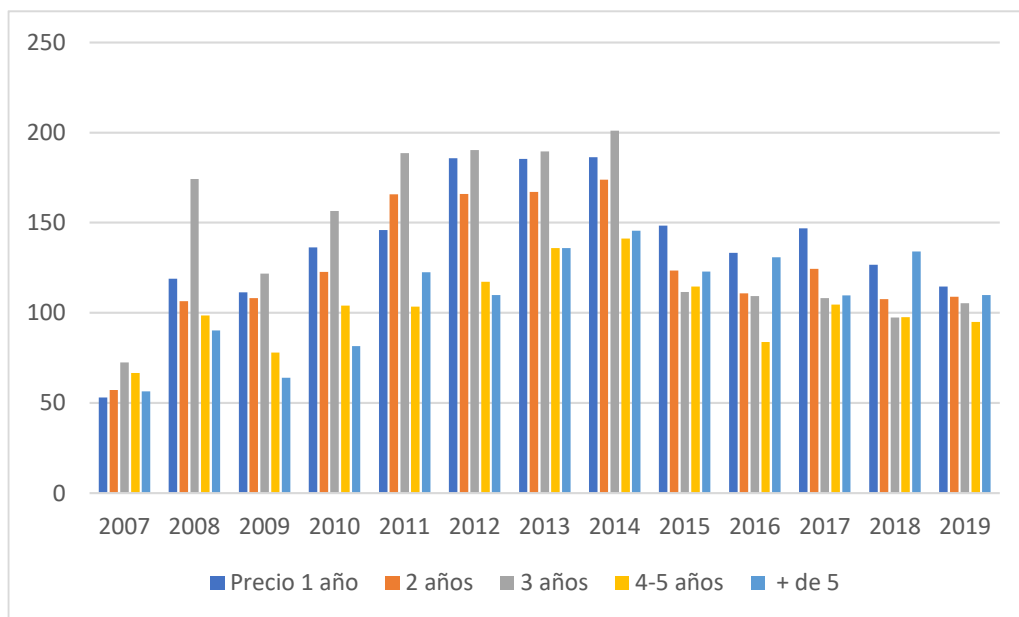


**Fuente:** elaboración propia a partir DIEA-MGAP, 2010-22

En cuanto al precio de los arrendamientos, en general, ha seguido la evolución del precio de la soja, con sus valores máximos en dólares corrientes en el período que va desde el año 2011 al 2014, para luego descender y estabilizarse en valores cercanos a los 100 dólares por hectárea. Este comportamiento se dio en todos los contratos, pero fueron los de plazos cortos (menores a 3 años) que tuvieron los picos máximos y un valor superior al promedio (Gráfico 5).

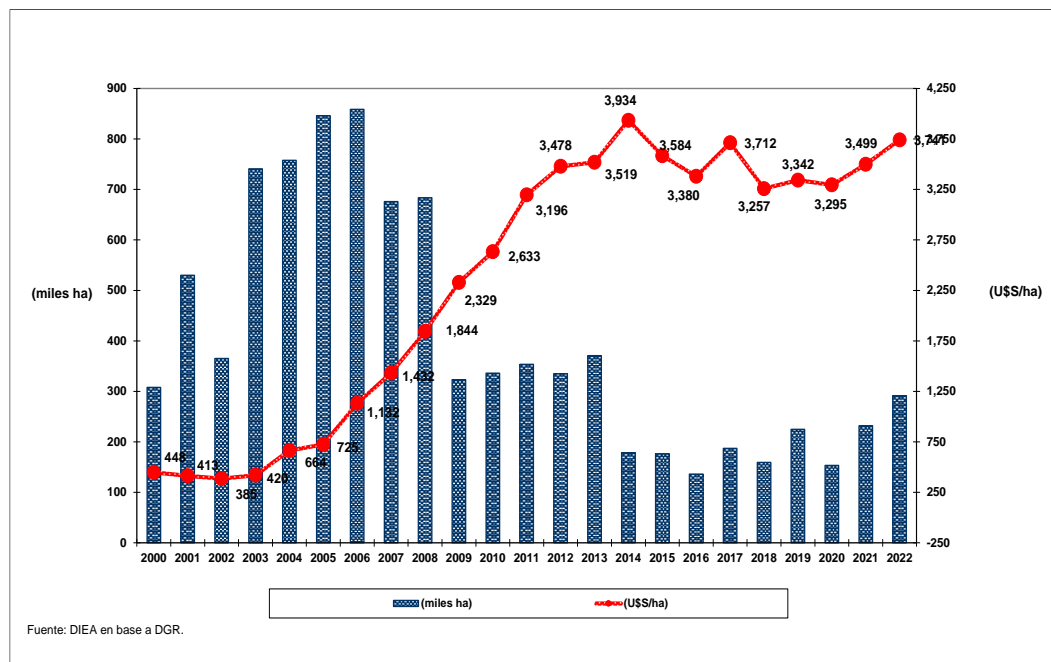
En el período que transcurre entre el año 2000 y 2022, en Uruguay se vendieron 9 millones 233 mil hectáreas (56% de la superficie total del país), siendo adquiridas el 46% por sociedades anónimas. Hay que tener en cuenta que hubo muchas compras y reventas de la misma tierra en el período (Gráfico 6).

Gráfico 5 - Evolución del precio del arrendamiento (en U\$/Ha)



Fuente: elaboración propia a partir DIEA-MGAP, 2010-22

Gráfico 6 - Evolución del precio de la tierra y compra ventas entre 2000 y 2022

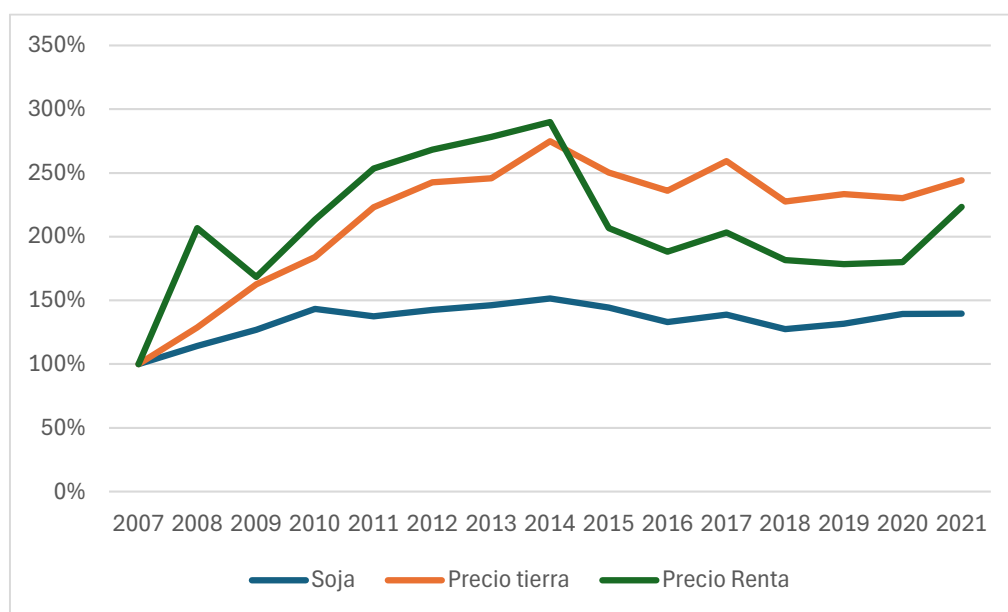


Fuente: DIEA en base a DGR.

Fuente: elaborado en base a datos de DIEA-MGAP, 2010-22

Los precios de la tierra, así como el valor de la renta, tuvieron un crecimiento acorde al valor del producto en el mercado. Sin embargo, si se compara el valor de la tierra y el valor de la renta en su variación porcentual anual, se observa un efecto marcado en la renta, y no así en el precio de la tierra. En cambio, en volumen de producción, el precio se mantiene con pocas variaciones a lo largo de los años (Gráfico 7).

**Gráfico 7** - Evolución del índice del precio de la tierra y renta en U\$\$ y kilos de soja



**Fuente:** elaborado en base a datos de DIEA-MGAP, 2010-22

En el caso del precio de la tierra, el incremento de valores no se debe exclusivamente al aumento del precio de los *commodities* y a una mayor rentabilidad del negocio agrícola Piñeiro (2012). También se considera a la tierra como un activo que representa una reserva de valor para las inversiones de largo plazo, frente a las turbulencias de los mercados financieros.

## Productores locales: adecuación a las nuevas lógicas de manejo de la actividad

Al inicio del proceso de cambio, los productores locales fuertemente endeudados y otros con problemas de financiamiento, fueron retirándose de la actividad, desplazados por los argentinos en búsqueda de tierras. El sistema productivo estaba basado en la propiedad de los equipos de cultivo y en el pago al momento de comercializar, lo cual no era competitivo con la nueva oferta que desarrollaban las empresas originarias del país vecino. Este retiro comienza a revertirse sobre fines de la primera década, cuando muchos productores empezaron a recuperar sus tierras y a utilizar sistemas de gerenciamiento y producción similar a las nuevas empresas, utilizando servicios de maquinaria disponibles y trabajando con escaso capital fijo. Estos aprendizajes les permitieron empezar a competir y a recuperar las tierras de cultivo en la medida que las grandes empresas disminuyeron su tamaño o dejaron la actividad. También en este último período surgen un número importante de pequeñas empresas conformadas por agrónomos o consultoras de profesionales que, habían trabajado para las grandes empresas argentinas y que desarrollan ahora por su propia cuenta cultivos basados en financiamiento propio, de fondos de inversión, de proveedores de insumos o mediante ventas anticipadas en los mercados de futuro. Es recién en esta etapa que surge esta forma de organización empresarial basada en la captación de fondos de múltiples inversiones, y que es tan característica de Argentina desde fines del siglo pasado.

De manera significativa, hubo y que sigue habiendo un aprendizaje de los productores locales en cómo gestionar los sistemas productivos y sobre todo en como optimizar el uso de capital. Las tecnologías de cultivo eran todas conocidas en Uruguay, pero la combinación de las mismas, la realización de agricultura de manera flexible, la utilización de nuevas herramientas comerciales como los mercados de futuro, la utilización de servicios de maquinaria, paso a ser toda una innovación que se fue aprendiendo con la llegada de los agricultores de origen básicamente argentino. Les permitió con el tiempo empezar a competir, con nuevas empresas y, en muchos casos, a recobrar espacios agrícolas que se habían perdido en términos de control de la tierra, sea por simple competencia, sea por recuperación de tierras abandonadas cuando las condiciones no eran las óptimas que esperaban las empresas de gran escala.

## Consideraciones finales

La llegada y la radicación en Uruguay de productores de origen argentino tuvieron efectos importantes desde el punto de vista del producto generado a nivel global, o sea por aumento del producto bruto, de las exportaciones, por optimización del uso de maquinaria y aplicación de tecnologías en forma conjunta que ya se disponían, etc. En un primer momento, hubo una fuente relevante de financiación para el sector agropecuario. Por efecto del aumento de la renta de la tierra, este crecimiento de la agricultura también obligó a una mayor incorporación de capital y tecnología en otros rubros productivos tales como la ganadería de engorde y la lechería.

Al mismo tiempo, tuvo efectos como el aumento de la concentración productiva y el deterioro de los recursos naturales, que fueron revertidos, sobre todo el último y en forma parcial, por la acción de políticas públicas oportunamente aplicadas. En el caso de la concentración productiva, los intentos de controlarla desde la política pública mediante la implantación de nuevos impuestos fracasaron.

Se generó además un fuerte desplazamiento de productores locales, básicamente medianeros pequeños y productores familiares dentro de la agricultura y con impacto también en otros rubros productivos.

El avance y el peso de las nuevas lógicas empresariales provocó la pérdida de protagonismo de los agricultores de tipo familiar en la estructura agraria y generó una cierta homogenización del perfil de los actores del sector, marginalizando las formas de producción más tradicionales del agro uruguayo (Cardeillac; Krapovickas, 2023). El sector agrícola uruguayo se transformó rápida y profundamente y, hasta hoy, estas lógicas suscitan relaciones distintas con los recursos naturales y con el mundo rural en sí.

## Referencias bibliográficas

ARBELETCHÉ, P.; CARBALLO, C. Sojización y concentración de la agricultura uruguaya. *In: CONGRESO DE LA ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ECONOMÍA AGRÍCOLA*, 34., *Actas...* Córdoba, Argentina, 2006.

ARBELETCHÉ, P.; CARBALLO, C. La expansión agrícola en Uruguay. Algunas de sus principales consecuencias". *Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo Agrario*, Zaragoza, n. 12, p. 7-19, 2010.

ARBELETCHÉ, P.; GUIBERT, M. Las dinámicas agropecuarias del siglo XXI en Uruguay, **Revista Pampa**, n. 18, p. 179-202, 2018.

ARBELETCHÉ, P. El agronegocio en Uruguay: su evolución y estrategias cambiantes en el siglo XXI. **RIVAR**, Santiago de Chile, v. 7, n. 19, 2020.

DOI: <https://doi.org/10.35588/rivar.v7i19.4355>

ARBELETCHÉ, P.; PINTOS, M. Dinámica del agronegocio agrícola en Uruguay. Desde la concentración productiva hacia la desconcentración. **Revista Gestión I+D**, v. 8, n.1, ene.-jun. 2023.

BIANCO, M.; DÍAZ, I.; CHIAPPE, M.; FIGUEREDO, S.; NARBONDO, I.; RUSSI, E. Dinámicas de la expansión agrícola en territorios uruguayos. **ReLaER**, Buenos Aires, v. 6, n. 12, 2021.

BISANG, R.; ANLLÓ, G.; CAMPI, M. 2010. Organización del agro. La transición del un modelo de integración vertical a las redes de producción agrícola. *In*: RECA, L.; LEMA, D.; FLOOD, C. (eds). **El crecimiento de la agricultura argentina**. Medio siglo de logros y desafíos. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, p. 231-254, 2010.

BLUM, A.; NARBONDO, I.; OYHANTÇABAL, G.; SANCHO, D. **Soja transgénica y sus impactos en Uruguay**. La nueva colonización. Montevideo: RAP-AL, 2008.

BÜHLER, E. A.; GUIBERT M.; OLIVEIRA, V. L. (orgs). **Agriculturas empresariais e espaços rurais na globalização**. Abordagens a partir da América do Sul. Porto Alegre: Ed. da UFRGS, Serie Estudos rurais. 2016. DOI: <https://doi.org/10.7476/9786557250044>. Disponible en: <http://books.scielo.org/id/3k9jk>. Acceso en: 3 jun. 2024.

CARDEILLAC, J.; KRAPOVICKAS, J. Acaparamientos de la tierra y de la producción en el agro uruguayo (1990-2011). **Mundo Agrario**, La Plata, v. 24, n. 57, e226, dic. 2023/mar. 2024. DOI: <https://doi.org/10.24215/15155994e226>

CAZAUX, G. Régimen legal en suelos. Un componente esencial de la Dimensión Ambiental. **Revista de la Facultad de Derecho**, n. 32, Montevideo, p. 39-55, 2012

CERONI M.; OYHANTÇABAL, G.; CARÁMBULA, M. (coord.). **El campo agrario en Uruguay contemporáneo**. Montevideo: UdelaR, 2022.

DIEA-MGAP. **Encuesta agrícola Invierno 2006**. Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. 2006

DIEA-MGAP. **Encuesta agrícola Primavera 2011**. Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. 2012

DIEA-MGAP. **Anuarios estadísticos 2010-2022**. Dirección de Estadísticas Agropecuarias - Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. 2010-2022.



ERNST, O.; SIRI, G. La agricultura en Uruguay: su trayectoria y consecuencias. *In: SIMPOSIO NACIONAL DE AGRICULTURA, 2. Actas...* Paysandú, Uruguay, p.149-163, 2011.

FIGUEREDO, S. **La cúpula agrícola del campo uruguayo**. Análisis de las empresas de gran escala contemporáneas. Tesis (Doctorado en ciencias sociales). Facultad de ciencias sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2023.

FIGUEREDO, S.; GUIBERT, M.; ARBELETCHÉ, P. Ciclo sojero y estrategias de los actores de la producción agropecuaria en el litoral uruguayo. **Revista Eutopía**, Quito, n. 16, 2019, p. 99-118. DOI: <https://doi.org/10.17141/eutopia.16.2019.4103>

GARCÍA PRÉCHAC, F.; ERNST, O.; SIRI-PRIETO, G.; TERRA, J. A. Integrating no-till into crop-pasture rotations in Uruguay. **Soil Till**, n. 77, p. 1-13, 2004. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.still.2003.12.002>

GARCÍA PRÉCHAC, F.; ERNST, O.; ARBELETCHÉ, P.; PÉREZ BIDEGAIN, M.; PRISTCH, C.; FERENCZI, A.; RIVAS, M. **Intensificación agrícola: oportunidades y amenazas para un país productivo y natural**. CSIC, Colección Artículo 2, Montevideo, 126 p., 2010.

GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. *In: GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. (comps). El agro como negocio: Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos, 2013, p. 17-46.

GRAS, C.; SOSA, A. El modelo de agronegocios de las principales megaempresas agropecuarias. *In: GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. (comps). El agro como negocio: Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos, 2013, p. 215-236.

GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. Agribusiness and large-scale farming: capitalist globalisation in Argentine agriculture. **Canadian Journal of Development Studies / Revue canadienne d'études du développement**, Québec, v. 35, n. 3, 2014, p. 339-357. DOI : <https://doi.org/10.1080/02255189.2014.933702>

GUIBERT, M.; GROSSO, S.; ARBELETCHÉ, P.; BELLINI, M. E. De Argentina a Uruguay: espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola. **Revista Pampa**, Santa Fe, v. 7, n. 1, 2011, p. 13-38. Disponible en: <https://bibliotecavirtual.unl.edu.ar/publicaciones/index.php/PAMPA/article/view/3202/4768> Acceso en: 25 mayo 2024.

GUIBERT, M.; SILI M.; ARBELETCHÉ, P.; PIÑEIRO, D.; GROSSO S. Les nouvelles formes d'agricultures entrepreneuriales en Argentine et en Uruguay, **Revue Économies et Sociétés, Série « Systèmes agroalimentaires »**, Montpellier, n. 33, 2011, p. 1807-1825. DOI : <https://doi.org/10.3406/esag.2011.1062>. Disponible en: <http://www.ismea.org/ismea/ecoagri.33> Acceso en: 28 mayo 2024.

GUIBERT, M. Les formes associatives de production agricole en Argentine et en Uruguay : entre territoire et réseau ? **Études rurales**, Paris, n. 191, 2013, p.77-90. Traducción en inglés: Farmers' Networks in Argentina and Uruguay: at the Crossroads of Territories and Networks. DOI: <https://doi.org/10.4000/etudesrurales.9786>. Disponible en: [http:// Cairn-int.info/abstract-E\\_ETRU\\_191\\_0077--farmers-s-networks-in-argentina.htm](http:// Cairn-int.info/abstract-E_ETRU_191_0077--farmers-s-networks-in-argentina.htm) Acceso en: 10 jun. 2024.

GUIBERT, M.; BÜHLER È. A.; REQUIER-DESJARDINS, D. Agricultures d'entreprise et globalisation des espaces ruraux. Éclairages à partir de l'Argentine, du Brésil et de l'Uruguay, **G.E.S. Géographie, Économie, Société**, Paris, v. 17, n. 4, p. 387-408, 2015. Disponible en: <http://ges.revuesonline.com/article.jsp?articleId=35748> Acceso en: 10 jun. 2024.

GUIBERT, M.; FREDERICO, S. Trajectoires de grandes entreprises agricoles en Amérique latine. Rôle de la ressource foncière, logiques productives et logiques financières. In : PURSEIGLE, F.; N'GUYEN, G.; BLANC, P. (org.), **Le nouveau capitalisme agricole**. De la ferme à la firme, Paris: Presses de Sciences Po, p. 153-182, 2017. DOI : <https://doi.org/10.3917/scpo.purse.2017.01.0153>

NAVA, O. **Financiamiento y riesgo en el sector agropecuario uruguayo**: nuevos instrumentos y modalidades de cobertura. Madrid: Banco Interamericano de Desarrollo. Entidad Estatal de Seguros Agrarios de España – ENESA, 2003.

OPYPA. Soja y derivados, situación y perspectivas. Anuario 2023. Montevideo, 2023. In: OYHANTÇABAL, G.; NARBONDO, I. **Radiografía del agronegocio sojero**. Descripción de los principales actores y los impactos socioeconómicos en Uruguay. Montevideo: REDES-AT, 2011.

OYHANTÇABAL, G.; NARBONDO, I. Land grabbing in Uruguay: New forms of land concentration. **Canadian Journal of Development Studies / Revue Canadienne d'Études du Développement**, v. 40, n. 2, 2018, p. 201-219. DOI: <https://doi.org/10.1080/02255189.2018.1524749>

PIÑEIRO, D; E. Land Grabbing: Concentration and "Foreignisation" of Land in Uruguay. **Canadian Journal of Development Studies. Révue Canadienne d'Études du Développement**, v.. 33, n. 4, dec. 2012, p. 471-489. DOI : <https://doi.org/10.1080/02255189.2012.746216>

REQUIER-DESJARDINS D.; GUIBERT, M.; BÜHLER, È. A. La diversité des formes d'agricultures d'entreprise au prisme des réalités sud-américaines, **Économie rurale**, n. 344, nov-déc. 2014, p. 45-60. DOI : <https://doi.org/10.4000/economierurale.4506> Disponible en: <http://economierurale.revues.org/4506> . Acceso en: 25 mayo 2024.

SAAVEDRA, C. Un siglo de agricultura. **Revista del Plan Agropecuario**, n. 137, p. 46-49, abr. 2011

SADER NEFFA, M. Características de la inversión en tierras. **Anuario Opypa 2004**.  
Disponible en: <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/comunicacion/publicaciones/anuario-opypa-2004>. Acceso en: 3 jul. 2024

SOSA VARROTTI, A. Las megaempresas del agronegocio: un estudio del modelo agrario a partir de las prácticas empresariales. **Estudios socio-territoriales. Revista de Geografía**, n. 26, jul.-dic. 2019. DOI: <https://doi.org/10.37838/unicen/est.26-026>  
Disponible en: <http://revistaest.wix.com/revistaestcig>. Acceso en: 3 jun. 2024.

URUGUAY XXI. **Informe Sectorial: Agronegocios**. Montevideo, Uruguay, 80p., 2020.

VÁZQUEZ, S.; CERONI, M. Territorialización del agronegocio en el Uruguay actual: una mirada desde la geografía agraria. **Revista Eutopía**, Quito, n° 16, p. 119-140, 2019. DOI: <https://doi.org/10.17141/eutopia.16.2019.4096>

Recebido em 30/07/2024. Aceito para publicação em 18/10/2024.
--