

01.

Heterogeneidad social de las empresas agrícolas en el campo uruguayo

Soledad Figueredo Rolle

RESUMEN A partir de las intensas transformaciones en la estructura productiva en Uruguay, este trabajo realiza un análisis descriptivo del proceso de diferenciación interna de las empresas agrícolas contemporáneas y su vínculo con el afianzamiento del modelo del agronegocio. El abordaje metodológico de este trabajo se basa en entrevistas semiestructuradas realizadas entre 2018 y 2019 a empresarios y gerentes de empresas agrícolas operativas en Uruguay. Los resultados obtenidos en la investigación permiten recomponer la diversidad interna de las empresas agrícolas en Uruguay.

Palabras claves: Empresas | Agricultura | Estructura social | Uruguay

Social heterogeneity of the agricultural companies in the Uruguayan countryside

ABSTRACT Based on the transformations in the national productive structure, this article develops a descriptive analysis of the internal differentiation process of agricultural companies in contemporary Uruguay and its connection with the consolidation of the agribusiness model. The methodological approach of this research is based on semi-structured interviews carried out between 2018 and 2019 with entrepreneurs and managers of operating agricultural companies in Uruguay. The results obtained in this research highlight the internal diversity of agricultural companies in Uruguay.

Key words: Companies | Agriculture | Social structure | Uruguay

Soledad Figueredo Rolle

Departamento de Ciencias Sociales de la Facultad de Agronomía, Universidad de la República, Uruguay

Correspondencia

solefigueredo@gmail.com

Recepción
13/10/2020

Aceptación
28/12/2020

ISSNe
2314-0208



1. Introducción

Uruguay experimenta desde hace aproximadamente dos décadas un proceso de transformaciones que han implicado cambios sustantivos en la estructura agraria y en su entramado social. Es posible identificar en el proceso de expansión a la forestación primero y a la agricultura de secano después, que fueron dos fuertes impulsos a la transformación de la composición de la estructura productiva del país, al tiempo que implicaron nuevas complejidades en la conformación del entramado social rural. Hace ya algunos años Piñeiro y Moraes (2008) planteaban la noción de que durante el último cuarto del siglo XX había comenzado un proceso de transformaciones en el agro uruguayo cuya celeridad y magnitud hacía que sus consecuencias fueran difícilmente reversibles. Según estos autores, la densidad de los cambios ocurridos en este periodo podría compararse con la etapa de la modernización ocurrida hacia el final del siglo XIX signada por el alambramiento de los campos, la introducción del ovino y el mestizaje del ganado. En ese periodo se comenzaban a definir las relaciones capitalistas del agro uruguayo a través de la consolidación de la propiedad privada de la tierra, y tal vez, en el momento actual, se redefinan de forma singular y vertiginosa aquellas formas de organización de capital en el agro.

En relación a la producción agrícola los primeros años del Siglo XXI se caracterizan por un aumento rápido e intenso de la producción de soja, especialmente después de la introducción de las semillas transgénicas articuladas a la siembra directa, en un contexto internacional favorable dado por el incremento del precio mundial de los *commodities* (materias primas indiferenciadas) (Figueredo, Arbeletche y Guibert, 2019).

Una serie de estudios académicos buscan han discutido tanto las características y las etapas, como las consecuencias de la instalación del modelo agronegocio en el campo uruguayo (Errea et al, 2011; Arbeletche, Coppola y Paladino, 2012; Oyhançabal y Narbondo 2014; Figueredo, Arbeletche y Guibert, 2019). Sin embargo, un punto ciego en los estudios sociales nacionales sobre agriculturización, es el análisis de la composición que asume la clase empresarial agrícola en el proceso. Este trabajo realiza un análisis descriptivo del proceso de diferenciación interna de la clase capitalista agraria en el Uruguay contemporáneo y su vínculo con el afianzamiento de un nuevo modelo agrario vinculado con la agricultura extensiva. Se analizará a una trama compleja de actores empresariales que se distinguen en la estructura social, buscando comprender tanto los rasgos que los diferencian, como aquellos que los unifican.

La estructura del artículo transita en primer lugar por una breve presentación conceptual de las nociones de agriculturización y agronegocio. Luego se caracteriza el avance de la soja en el campo uruguayo mostrando los factores de carácter global y local que ayudan a comprender ese fenómeno. Se caracterizan los rasgos centrales de los diferentes perfiles empresariales hallados en la investigación, para terminar con consideraciones finales.

2. Perspectiva conceptual. Dinámicas de la agriculturización y el avance del agronegocio como modelo predominante

Los procesos globales de expansión del capitalismo agrario impactan a nivel local, imprimiendo una profunda reorganización territorial. En este sentido, Harvey (2004) plantea que el capitalismo produce un territorio adecuado a su propia dinámica en cada momento histórico particular, destruyendo y reconstruyendo el paisaje, adaptándolo a sus necesidades. Según Teubal y Palmisano (2013) estas dinámicas que remiten al neoliberalismo están generalmente lideradas por grandes empresas que se centran en las dinámicas primario-exportadores y que dominan diversos eslabones de producción y provocan profundas transformaciones a nivel territorial. Así el Uruguay transitó hacia un modelo basado en importantes niveles de concentración de capital y producción en

escalas extensivas articulado con conexiones crecientes con cadenas globales de valor y vínculos más intensos con el capital financiero (Piñeiro, 2014).

Gras (2012) identifica para el caso argentino, que la emergencia y expansión de este nuevo modelo de los agronegocios, implicó una transformación en la lógica de acumulación del sector agropecuario. Este fenómeno tuvo vastas repercusiones en la estructura agraria y en las relaciones que se establecen entre los actores. Dichas transformaciones se sostienen, en tres pilares fundamentales: los cambios científico-tecnológicos, las mudanzas económico-productivos y las transformaciones institucionales (Gras, 2013). La sinergia de estos tres elementos ha dado lugar a la emergencia de nuevos actores sociales agrarios y formas específicas de uso, control y acceso a los recursos. Según estos autores el modelo de los agronegocios (Hervieu y Purseigle, 2009; Heredia, Palmeira y Leite, 2010; Gras, 2013;), condensa el nuevo paradigma de la agricultura, en la medida que resume el vínculo entre los pilares mencionados. Se trata de una lógica de acumulación que se consolida como modelo dominante durante los regímenes agroalimentarios neoliberales de fines del siglo XX1 (Mc Michel, 2012) y que encuentra sustantiva continuidad en los escenarios progresistas latinoamericanas de inicio del siglo XXI. Así el modelo agrario del agronegocio no refiere específicamente a un tipo de actor o a un cultivo específico, sino que es un modelo o lógica de producción, que con variantes locales asume algunas características que distan del modelo agrícola tradicional.

El modelo del agronegocio es:

“...un conjunto de prácticas y representaciones vinculadas a los “modos de hacer negocio” en la agricultura. El escenario que alumbró a este modelo, tanto a nivel global como local, se caracteriza por reformas orientadas a la liberalización de los mercados, el debilitamiento de los marcos regulatorios nacionales, la creación de mecanismos que fomentaron la inserción del capital financiero en la economía real y la institucionalización de formas multilaterales de gobernanza. En cada país estos procesos encontraron anclajes específicos que se distinguen en función de las capacidades que los Estados retuvieron para sí, el modo en que los actores se apropiaron de la nueva lógica productiva y en que otros fueron afectados y plantearon resistencias.” (Gras, 2013, p.12)

3. El avance de la soja en el campo uruguayo

En relación al proceso de agriculturización vinculado con la soja, los primeros registros de la producción de ese cultivo en Uruguay datan de los años 60, aunque hasta la zafra 2002/2003 fue un cultivo de escasa relevancia, siendo excepcionales las zafras en que se sembraron más de 5000 hectáreas. Hay datos que grafican el ritmo que adquirió el Uruguay sojero en la primera década del Siglo XXI. En el año 2000 fueron sembradas 12 mil hectáreas ocupando un lugar muy marginal en el esquema agrícola y en especial relación a los otros cultivos de verano (girasol, sorgo y maíz). Para ese año se observa una clara predominancia de la agricultura de invierno y dentro de ella, el trigo como cultivo principal, seguido en importancia por la cebada.

Años después, en el 2010 el área de soja dominaba la agricultura llegando a 862.000 hectáreas, mientras la producción total pasó de 28 mil a 1.5 millón de toneladas. Este comportamiento dinámico de la actividad se incrementaría en los años siguientes, de modo que globalmente la superficie implantada de soja superó el millón de hectáreas y encontró un máximo histórico en el año 2014 escalando a 1.3 millón de hectáreas. Así la producción con oscilaciones por el impacto de sequía de 2008 (descendió el

¹ McMichael (2005, 2009) plantea que un régimen alimentario es una dinámica temporalmente específica en la economía política global de los alimentos. Estas dinámicas se combinan para crear un “régimen” sustantivamente distinto de las tendencias de acumulación de capital en los sectores agropecuario y de alimentos.

rendimiento a menos de 2 toneladas por hectárea) o las condiciones climáticas favorable del 2013; aumentó un 111% en el período 2000-2014.

En 2013, la soja se posicionó en valor como el principal producto de exportación, superando por primera vez en la historia a las tradicionales exportaciones cárnicas provenientes del sector ganadero (Uruguay XXI, 2019). China se constituyó en el principal importador de los porotos de soja producidos en Uruguay con una participación máxima, en el 2016, de 73% sobre el total de granos exportados. Esta demanda de productos agrícolas liderada por China, corolario de la especialización en soja, ilustra las mudanzas profundas ocurridas en estas dos décadas del siglo XXI.

En términos geográficos, el avance de la agricultura de secano sobre otros sistemas productivos (principalmente el ganadero), se hizo geográficamente, primero desde los departamentos del litoral al oeste del país (Río Negro, Soriano) hacia el centro y este del país que son zonas de menor, y luego hacia áreas del noreste del país (Bianco, et al 2019). Este proceso de expansión (Achkar, et al. 2011) responde a un conjunto articulado de factores que se detallan a a continuación.

4. Factores de carácter global y local que explican la agriculturización

El actual modelo agrario hegemónico en Uruguay es producto de una serie de procesos que se articularon y potenciaron de forma mutua y encuentra explicaciones tanto en el plano internacional como el nacional. A partir del año 2000 se desarrollan un conjunto de factores que delimitan un carril para favorecer el desarrollo de la agricultura, promoviendo de manera notable el crecimiento sostenido del sector agropecuario en Uruguay. Es posible distinguir a estos factores como globales o locales (Carámbula, 2015). Entre los factores de carácter global se destaca: (a) el incremento en la demanda mundial de los países emergentes (Guibert et al.; 2011); (b) el aumento del precio del petróleo y la búsqueda de nuevas fuentes de energía como los biocombustibles. (c) la crisis financiera global y la reorientación de capitales hacia el sector agropecuario que compran tierras o inyectan capitales en emprendimientos productivos, lo que se vincula directamente con los procesos de financiarización de la agricultura (Sosa y Gras, 2020); (d) la liberalización del comercio agrícola y tendencia a la apertura comercial; (e) el incremento de los precios de los *commodities*, en especial la soja.

A nivel local y a partir de los años 2002 y 2003 se observan elementos determinantes del crecimiento de la actividad agrícola: (a) el valor de la tierra tanto para la venta como para arrendamiento, es más accesible que en los países de la región; (b) la accesibilidad a un nuevo paquete tecnológico, partir de la introducción y difusión en Uruguay de la siembra directa en conjunto con semillas genéticamente modificadas (soja, maíz), herbicidas (base de glifosato) y productos fitosanitarios de última generación, y nuevos equipos de maquinaria; (c) las condiciones agroecológicas para producir agricultura y su escasa utilización; (d) la gestión de riesgos políticos que repercutió en la capacidad de captar capitales, en un país con clima más favorable y facilidades para la inversión extranjera y con presiones fiscales menores que Argentina (Barsky y Fernández, 2008); (e) la devaluación del peso uruguayo, con la consiguiente mejora de la competitividad, que repercutió en una recuperación de los mercados externos.

Adicionalmente, es relevante mencionar el avance de un contexto de desregulación que se dio en la década de 1990. Se destaca en este sentido la existencia de una nueva institucionalidad (Narbondo, 2014) que simplifica el ingreso y consolidación de capitales en el agro. Piñeiro (2012) enfatiza que los cambios de Ley de Arrendamientos y las modificaciones que permiten la posesión de tierras por las Sociedades Anónimas son mudanzas legislativas cruciales para entender los procesos de land rush (fiebre por la tierra) que aluden a un fenómeno de rápido incremento en las transacciones de tierras sucedido en Uruguay y en distintas partes del mundo (Borras et al., 2012; Cotula, 2012).

Al entender de Figueredo, Arbeletche y Guibert (2019) el modelo sojero se instala energicamente en los campos uruguayos, movilizandoy deshilachando los tejidos sociales preexistentes. Es importante señalar que el avance de la agricultura extensiva fue un fenómeno que no se desarrolló en el vacío social, sino que se fue asentando en una matriz social, económica y productiva preexistente, que tuvo en la figura del estanciero tradicional, uno de sus actores centrales. Esto refiere a las clásicas estancias ganaderas que fueron en algunas ocasiones arrendadas total o mayoritariamente y en otras adquiridas en propiedad para transformarse en establecimientos preponderantemente agrícolas o agrícolas ganaderos intensivos. Este “desplazamiento” o “salida” de los núcleos tradicionales capitalistas bajo la forma de arrendamiento sin deshacerse de sus tierras y transformándose en rentistas, o cediendo sus tierras a través de la venta, es un proceso que afecta a la estructura social agraria nacional. Es de interés particular iluminar en profundidad este análisis, ya que la bibliografía local enfatiza que el avance del modelo agrícola vinculado a los agronegocios desplaza a la agricultura familiar (Rossi, 2010, 2019), proceso que, si bien es muy cierto, no es el único estrato afectado en términos de estructura.

5. ¿Quiénes son los actores de la agricultura contemporánea? Empresas y empresarios de una agricultura no tan uruguaya

Este trabajo se focaliza en el estudio de las empresas agropecuarias dedicadas a la producción agrícola, identificando un grupo de perfiles que sostienen la matriz agrícola en el modelo agrario vigente, señalando algunos elementos que ayudan a iluminar esta diferenciación. La idea central que guía el análisis realizado es que los procesos de concentración son compatibles con procesos de heterogeneización, lo cual habilita cortes al interior de la clase empresaria agrícola. Es posible preguntarse ¿qué dinámicas están asociadas a estos procesos de diferenciación?; ¿qué perfiles empresariales es posible encontrar?; ¿qué tienen en común y qué los diferencia?; ¿en qué medida la configuración interna y fisonomía de estos grupos económicos mantienen los rasgos precedentes?

Para poder responder estas preguntas, la perspectiva metodológica de este estudio fue micro social (Taylory Bodgan, 1984) por lo cual se privilegió la utilización de la técnica de entrevista para realizar el relevamiento de información. El corpus empírico de esta investigación social se basa en una selección de veinte entrevistas de tipo semi estructuradas y en profundidad (Valles, 2002) realizadas entre 2018 y 2019 a empresarios y a gerentes de empresas agrícolas ubicados en distintas zonas del Uruguay, y especialmente en el litoral del país. Las empresas entrevistadas fueron identificadas mediante la utilización de la técnica de muestro no probabilístico utilizando la técnica de la *bola de nieve* o muestreo en cadena, que permite identificar los sucesivos casos de interés a partir de la indicación de cada entrevistado (Martínez-Salgado, 2011). En esta identificación de casos, se buscó una primera de distinción a las empresas que operen a diferentes escalas de superficie. Las dimensiones centrales de información relevadas en las entrevistas refieren a trayectoria, organización del trabajo, estructura empresarial, financiamiento, etcétera.

Para comprender la heterogeneidad y delinear perfiles diferentes de empresas se consideró especialmente además de la superficie de tierra controlada, la lógica con la que se lleva adelante la empresa y también el territorio de acción de la empresa (refiero a diferenciar las empresas que operan solo en Uruguay de las que están en Uruguay y otros países de la región, independientemente del origen del capital ya sea nacional o extranjero).

5.1 Empresas agrícolas muy grandes

En un extremo del heterogéneo bloque empresarial, es posible encontrar a las empresas agrícolas muy grandes. En este análisis el interés está en volver a situar la importancia en los procesos de concentración no solo focalizando en cuanta tierra concentran las empresas de gran porte sino también atender a la centralidad del capital y de otros recursos productivos en los procesos productivos que llevan adelante.

Al respecto, en la bibliografía regional se señala la idea de megaempresas². Esta clasificación alude a lo que Murmis (1998) define como firmas que se destacan por sus diferenciales volúmenes de producción y superficie abarcada³, se posicionan en un lugar que la diferencia de otras cúpulas económicas de carácter nacional. Este grupo social tiende a operar con lógicas transnacionales donde el riesgo productivo se diversifica en la múltiple y heterogénea localización geográfica de la producción.

Para el caso uruguayo, las empresas de enorme escala lideraron claramente el proceso hasta el 2012-2013, emprendiendo en algunos casos la retirada de la fase agraria del negocio en Uruguay, reestructurando su negocio ante el nuevo contexto de menores precios de materias primas y el agotamiento del “modelo de negocio”. De los grupos de mayor nombre se destacan para el caso uruguayo El Tejar que se retiró, Grupo Los Grobo que se separó de Agronegocios del Plata y se fue, Adeco Agro, Kilafen, Dreyfus, Cosechas del Uruguay. Algunas de estas empresas lograron controlar más de 50000 hectáreas de agricultura mediante diversas formas de tenencia.

Para Figueredo (2019), uno de los elementos nodales en su accionar estuvo dado por la expansión de la lógica de red o de gestión de activos de terceros. Esta impronta facilitó el acceso a economías de escala, logrando grandes tamaños donde fue central no solo la cantidad de tierra que controlaban sino también la inversión de capital por hectárea. La lógica en red (Sosa, 2019), ayuda a comprender que esas escalas son accesibles a partir de la asociación de varios actores sin lo cual, no sería viable ni rentable.

Como fue señalado, las megaempresas que señala la literatura nacional (Arbeletche, 2016) tuvieron una importante injerencia en la vida productiva agrícola hasta 2012-2013, por lo cual al momento de trabajo de campo que respalda este estudio, no se encontraron empresas operativas a esa escala.

En el trabajo de campo entre 2018 y 2019 es posible encontrar empresas agrícolas tanto nacionales como extranjeras que están operativas en el campo uruguayo y realizan más de 5000 hectáreas de agricultura, lo cual es una magnitud significativa para la escala nacional. En ellas es posible advertir un doble fenómeno: (a) la concentración de tierra en grandes unidades agrícolas no está en relación directa con la gran propiedad. Se observan diversas condiciones en relación a la modalidad de control de la tierra: desde unidades productivas totalmente arrendadas pasando por formas combinadas de control de la tierra o unidades productivas desarrolladas en base a propiedad pura, (b) la propiedad de la tierra sigue siendo un resorte importante en la conformación de las grandes empresas agrícolas, sobre todo de un conjunto de empresas de origen extranjero. La excepcional importancia de la propiedad en las empresas extranjeras de que operan a gran escala está presente aun cuando la modalidad de control de la tierra es mixta (combinación entre propiedad y arrendamiento).

Si bien la estrategia del arrendamiento para incrementar la escala productiva es un comportamiento usual entre otros tipos de productores agropecuarios, la producción en tierras de terceros como mecanismo de ampliación del área controlada por las grandes unidades productivas marca de modo novedoso la dinámica concentradora. Así, es

2 El abordaje de las megaempresas que desdibujan los límites nacionales, abre paso para contrastar la hipótesis de conformación de clases transnacionales sugerida por Robinson (2013).

3 De modo genérico se puede aludir a empresas que operan arriba de las 50000 hectáreas. Las limitaciones de las fuentes censales de información impiden el análisis en profundidad de este grupo social ya que la unidad de análisis tratada en los censos es la explotación agropecuaria y dificulta la asociación entre las explotaciones y la firma agropecuaria.

posible trazar la idea de que el modelo agrícola tiene una impronta central en el control del proceso de productivo más que en la propiedad de la tierra. Como definen Murmis y Murmis (2011) para el caso argentino, la propiedad de la tierra, como de hecho ocurren la agricultura mundial, deja de ser el factor fundamental y toma importancia el capital, la tecnología, el trabajo más calificado, las organizaciones rurales y la organización para la producción y acuerdos entre las partes, en particular sobre el destino de la producción.

Las empresas relevadas con origen del capital extranjero se instalan e invierten en tierras en Uruguay especialmente a partir de 2002. Al respecto un entrevistado señala:

“La empresa empezó en 2003 en Uruguay. Empezó comprando 1000 hectáreas en la zona de Young y arrendando otra parte. Enseguida, a los cuatro o cinco meses compró otra estancia muy importante de 5000 hectáreas. Hoy nos manejamos sobre 25000 [...] de esas 6000 son alquiladas.” (Entrevista a gerente de empresa de origen argentino, 2018)

Aparecen capitales provenientes de otras geografías y a veces también de otros sectores de la economía que compraron tierras o conformaron grupos de inversores, para luego involucrarse en la producción directa. El sector agropecuario se tornó al menos durante la primera década del Siglo XXI, un destino de capitales en busca de mayores rentabilidades, y muchas empresas agropecuarias procuraron atraer inversiones extra-agrarias por medio de estos los intermediarios financieros (Piñeiro 2012; Sosa 2017).

Este comportamiento acompaña la tendencia más global en la que a tierra se posiciona como un activo alternativo y atractivo especialmente a partir de la explosión de la burbuja de mediados de los años 2000 inmobiliaria que al entender de Fairbairn (2014) y Gunnoe (2014) enseñó los límites de la actividad especulativa en ese sector. Esta tendencia muestra el proceso de inversiones crecientes en activos agrarios, agudizando los procesos de concentración y de extranjerización de la propiedad agraria ocurrido en los distintos países a América Latina (Pereira Leite y Sauer 2016).

Un elemento adicional que contribuye a complejizar la imagen de la naturaleza de algunas de las empresas agrícolas a gran escala es la existencia de empresas subsidiarias a la empresa agrícola o conexas directamente entre sí, lo cual remite a la esencia de la producción en red. Se detecta, un subgrupo de empresas tanto nacionales como extranjeras que operan en diversos eslabones de la cadena de producción de soja a partir del accionar de otras firmas capitalistas con el mismo origen del capital, pero que funcionan como unidades de negocio independientes. Son empresas que están asociadas entre sí, a través de copropiedad, arreglos financieros o asociaciones específicas que se constituyen para llevar adelante un arreglo productivo. Se constituyen como empresas que son parte de otros eslabones que quedan asociadas a través de relaciones de propiedad total o parcial de arreglos financieros. En este sentido, la existencia de relaciones típicas de integración vertical con empresas focalizadas en la venta de insumos como semillas o fertilizantes para la producción, o empresas vendedoras de servicios de maquinaria, de almacenamiento y acondicionamiento de granos, de transporte, entre otras. Incluso, se observa la presencia de empresas agrícolas activas a través de otra firma también en fase exportadora.

Al respecto un entrevistado señala:

“Lo que pasa que la empresa también tiene la pata comercial, es un poco lo mismo y un poco distinto. Por más que estemos ubicados en un mismo lugar, en realidad ellos trabajan directamente con productores, compra y venta de granos. Básicamente se compra granos a productores para exportación, tiene el mismo origen pero es otra empresa. [...] Además hay otra empresa que está en la parte de insumos.” (Entrevista a gerente agrícola de empresa de origen argentino, 2019)

En este grupo, hay empresas de gran escala de origen nacional. Un empresario uruguayo, que controla cerca de 7000 hectáreas de agricultura mayoritariamente bajo la modalidad de arrendamiento cuenta su experiencia:

“Tengo tres empresas. Una es la empresa agrícola, la que planta. La otro es la que hace ganadería. Y después la empresa de servicios, la que tiene las máquinas, en esa tengo cuatro equipos completos con sembradora, cosechadora y fumigadora.” (Entrevista a empresario uruguayo, 2019)

Como explican Murmis y Murmis (2011) la conexión inter-empresarial se da en empresas de distinto tamaño y características, pero que se da una transformación de su esquema organizativo, de inserción en la cadena de valor, en la asociación para emprendimientos específicos o creando empresas nuevas (sin dejar de existir las que les dan origen) ampliando su presencia vertical y horizontal en el sector.

Algunas de las empresas de perfil extranjero, tienden a estar desvinculadas de las tradicionales familias terratenientes del campo uruguayo (si bien se han asentado sobre tierras que solían ocupar estas franjas de la estructura social) y al mismo tiempo operan más allá de la frontera nacional y en varios “locus” del mapa latinoamericano e internacional en simultáneo. En este perfil, es posible distinguir dos grandes grupos de empresas; (a) un grupo de empresas que llamaremos “transfronterizas”, donde se destaca la presencia de lógica Sur-Sur, principalmente empresas que son operativas en Uruguay y en Argentina al mismo tiempo. Esta lógica operativa y organizacional da cuenta de una estrategia regional en la organización productiva, una diferencia significativa respecto de las empresas agrícolas de firma uruguayas. (b) un grupo de empresas que opera con la lógica “transnacional” donde los procesos de globalización que se orientan hacia una progresiva conformación de grupos capitalistas transnacionales que operan en varios países, pero tienen un claro país de origen, donde el origen del capital no tiene una vinculación particular con un país. Estas nuevas clases globales tienen una posición ambivalente entre los ámbitos nacionales y globales participando de los procesos de desnacionalización parcial. Robinson (2013) refiere a este colectivo como la “clase capitalista transnacional” que estarían dotadas de capacidad para expandir estrategias transfronterizas para maximizar aún más sus ganancias. En definitiva, la lógica transfrontera implica moverse flexiblemente a través de diversos contextos políticos con manejo de riesgos jurídicos.

Este estilo empresarial tiene como norte la conformación de grandes escalas productivas a partir de distintas estrategias de control de la tierra y diversas modalidades de financiamiento a partir de la inyección de capital financiero (el capital financiero local e internacional juega un rol esencial en este sentido). La conexión agro-finanzas-alimentos (Clapp y Jackson, 2019) es un factor clave para entender la escala con la que operan estas grandes empresas. Guibert (2013) profundiza esta noción planteando que la dinámica regional de acumulación no solo permite incrementar la cantidad de tierras operadas sino también la diversificación territorial de cultivos en función de las ventajas comparativas de cada territorio. El manejo del riesgo constituye en este sentido un punto fuerte del manejo de este tipo empresarial. Gras y Sosa (2013) plantean que las empresas de gran escala desarrollan estrategias de control del riesgo e innovación tecnológica permanente, la profesionalización del elenco gerencial y la organización de un tipo organizativo de estilo corporativo como forma de maximizar sus resultados económicos.

5.2 Grandes y medianas empresas de lógica financiera

Una segunda capa dentro del bloque empresarial está compuesta por las grandes y medianas empresas que despliegan la lógica de empresas en red. Así, es posible encontrar en este perfil empresarial la reproducción de algunos aspectos del funcionamiento de las empresas de enorme porte a una menor escala. Es posible reconocer en este grupo

una importante presencia de origen extranjero, pero también empresas de capital doméstico o incluso algunas donde se observan asociaciones entre los dos tipos de capitales. Sus actividades se concentran en el eslabón agrario con integración horizontal.

Uno de los aspectos característicos de estas empresas radica en que su distribución geográfica dentro de las fronteras nacionales. Es en este sentido que su accionar esta permeado por una disposición nacional, por lo cual, si bien se orientan hacia el mercado externo, su inserción en el espectro global está atravesada por los condicionantes locales. Este tipo de empresas cuando involucra capital nacional tiende a operar con mecanismos clásicos de financiación como por ejemplo los créditos bancarios o créditos directos de empresas de insumos, por ejemplo. En relación a este punto un empresario uruguayo que hace 3500 hectáreas de agricultura entre tierra propia y arrendada en el litoral plantea:

“Intentamos no tomar mucho crédito de banco, pero lo hemos hecho en distintos momentos de la empresa. Es una herramienta que hemos usado para poder dar algunos pasos muy puntuales. En algunas ocasiones para la compra de insumos, pero directamente con los proveedores y eso se paga a cosecha” (Entrevista a empresario agrícola uruguayo, 2018)

Despliegan sobre el territorio diversas formas de organización que dan cuenta de su capacidad de apropiarse de la lógica de los agronegocios tal y como la entienden Gras y Hernández (2012). Tienen como lógica que promueve su accionar el valor de los *commodities* mediante retornos rápidos que no se dirigen a la capitalización de las empresas. Este aspecto, hace que la expansión de estas grandes empresas está fuertemente condicionada por la lógica financiera que subyace a su organización empresarial. Este tipo de empresa al no fijar activos es muy flexible para cambiar de escala (tanto aumentar la escala o disminuirla en función de las condiciones del mercado de tierras, mercado de *commodities*, etcétera). La lógica financiera es la que tracciona su accionar, por lo cual tienen una fuerte conexión con distintos tipos de capitales o fondos de inversión locales, dedicados más a la obtención de retornos al finalizar la zafra que a capitalizar la empresa. La forma de organización de este tipo de empresa se mueve buscando no invertir en capital fijo sino tener el máximo de capital circulante y acceder a mayores magnitudes de capital vía capitales financieros. Un productor uruguayo señala al respecto:

“... tengo casi 3000 hectáreas en producción y ni una hectárea de tierra propia. Nunca compré y ahora estoy cada vez más lejos de comprar hasta que no vuelvan los precios. Tengo distintos arreglos con los dueños de los campos. Pasé de pagar adelantado a pagar a cosecha, eso fue un gran cambio. Y ahora a cosecha en granos y por rendimiento de los campos [...] Maquinaria tampoco tengo. Las labores las tercerizo con distintas empresas de servicios que están en la zona. [...] Y después una empresa que es una multinacional que hicimos una muy buena relación, me venden fertilizantes insumos y le pago a cosecha con grano también” (Entrevista a empresario agrícola uruguayo, 2019)

Uno de los elementos de relevancia para caracterizar a una parte de este perfil empresarial, es el despliegue de la estrategia de arrendar en totalidad la tierra que controlan. Sumariamente, otro elemento distintivo es su adhesión y el uso de tecnología de punta a la interna de los establecimientos que manejan, es decir están hiper tecnificados y conectados donde el uso de las TICS tiene un lugar central en el andamiaje de la empresa.

En relación a la organización del trabajo la tercerización de las labores agrícolas es central en el despliegue de su lógica que no fija activos. Por lo cual contratan oportunamente mano de obra y maquinaria por medio de empresas de contratistas para cubrir sus demandas en tiempos de siembra, cosecha y fumigación.

Un elemento a considerar en relación a este perfil de empresa es que, en función de los procesos de rentabilidad decreciente en la producción agrícola sojera, los últimos años han redefinido su estrategia productiva. Si bien dentro de este grupo de empresarios en algunos casos su emergencia o redefinición empresarial se relaciona al boom agrícola y a la monoproducción, las variables económicas y climáticas han puesto a funcionar dispositivos de redirección de la empresa o diversificación productiva.

5.3 Grandes y medianas empresas con lógica clásica

Otro perfil empresarial que se define a partir de las entrevistas realizadas es el de las empresas grandes que tienen una lógica clásica. En este tipo de empresas se asienta sobre la matriz social y económica de las antiguas estancias ganaderas tradicionales. Si bien los establecimientos que ahora son agrícolas tienen un pasado reciente destinado al ganadero o incluso a la agricultura y ganadería.

En estas empresas que pudieron ser observadas empíricamente, la principal actividad es la agricultura, y aunque arriendan tierras, el grueso de la producción se concentra en tierras de carácter familiar que conservan en propiedad. El valor de la propiedad patrimonial en conjunto con la preservación del capital, orientan sus acciones y su lógica de producción. Dentro de sus estrategias controlar la tierra en propiedad, tiene un doble rol: refugio del valor de capital y la preservación del patrimonio de familia. Un empresario agrícola señala esta lógica, considerando:

“Este campo viene de la familia, ya lo trabajaban mis abuelos, después mis padres y ahora nos tocó a nosotros. [...] Acá, hasta hace unos años era una estancia típica ganadera del departamento de Río Negro. Mas que nada dedicado al engorde de ganado [...] Nuestro, nuestro, son unas 2100 hectáreas que ahora hacemos mayoritariamente agricultura, aunque quedan algunas partes con ganadería. También hemos arrendado algunos campos de la zona. Algunos años más que otros, eso depende. (Entrevista a empresario agrícola, 2019)

La principal actividad de estas empresas es la agricultura y aunque el grueso de la producción lo realizan en tierras propias, también arriendan tierras para expandir la escala de producción. Si bien la lógica imperante de estas empresas es clásica, con activos preferentemente fijos, también utilizan la lógica de empresas en red lo hacen en distintas situaciones y para diferentes cosas. En este perfil empresarial, tiene mayor grado de centralidad del capital y si bien es posible encontrar formas tercerizadas de las labores agrícolas, descentralizando aquellas labores que desde el punto de vista de la amortización del capital no son importantes. Igualmente, algunos empresarios prefieren operar con su propia maquinaria y trabajadores permanentes. Posiblemente esta distinción responde a la importante superficie que manejan y asegurarse las labores en tiempo y forma. En los relatos fue posible encontrar señales de asociación con otros actores de la producción para otros fines productivos y para explotar.

Este perfil de empresa tiende a tener una mayor concentración geográfica. Este rasgo es producto de dos elementos, por un lado, de tener la posesión de la tierra en propiedad y arrendar como estrategia secundaria. Por otro lado, la dificultad de organizar estructuras más amplias que faciliten el control eficiente a distancia. Al respecto, un entrevistado señala:

“...tenemos este campo y además arrendamos otro establecimiento de 600 hectáreas hace ya tres años. Es acá cerca, por la ruta 14. Por la logística que implica, la idea siempre es estar cerca del casco, no podemos irnos muy lejos porque después no dan los tiempos de estar acá y allá. (Entrevista a empresario uruguayo, 2018)

En este marco, y reflexionando sobre las grandes empresas de capitales domésticos, cobra sentido problematizar de la tensión emergente del avance del nuevo modelo agrario. Si bien es una dimensión inexplorada, es posible advertir cierto escenario tirante entre el protagonismo que había construido el empresariado tradicional situado en la clásica estancia agroexportadora y el avance de un nuevo tipo empresarial orientado por estrategias innovadoras que orientan su accionar en algunas situaciones a reducir el peso del capital fijo y permearlos de un mayor nivel de flexibilidad.

5.4 Empresas uruguayas por asociaciones

Otro perfil de base nacional, pero de sensible menor tamaño acompaña el bloque empresarial uruguayo; las empresas uruguayas de asociaciones de porte medio y pequeño. Su accionar si bien es más restringido, reproduce lógicas con las que opera el modelo a gran escala. Este grupo, tiene un peso importante en la actividad agrícola, pero se caracterizan por un mayor nivel de fragilidad ante escenarios cambiantes en términos económicos, climáticos, fiscales, etc. Entre las estrategias destacadas en su accionar se encuentra la tenencia mixta de tierra, lo cual implica trabajar los campos en propiedad y arrendar otros campos para ampliar su escala. Y también es posible encontrar ejemplos de arrendadores en su totalidad.

Al igual que las empresas de lógica clásica, se encuentran poco dispersas o diversificadas en términos geográficos, debido a la complejidad propia de controlar estructuras productivas de modo eficiente.

Las actividades que realizan los propios empresarios se despliegan en varios frentes; a las clásicas tareas de administración y organización se agregan la de seguimiento de las actividades esencialmente productivas. Los orígenes de este perfil de empresa presentan un dinamismo flexible a la vez de heterogéneo. Este dinamismo implica que algunas empresas que integran este bloque se orienten a la agricultura como forma de reposicionarse en la estructura social y productiva, por este motivo las denominamos de asociaciones ya que encuentran en la sociedad de diverso tipo su estrategia principal para funcionar como empresas agrícolas. Dos situaciones típicas encontradas en el trabajo de campo realizado son (a) ingresantes recientes que encuentran en la figura prototípica del ingeniero agrónomo que realiza asociaciones de negocio con otros actores de la producción como puede ser el dueño de la tierra aprovechando las redes profesionales preexistentes estos actores se convierten en productores al ver en la dinámica agrícola una clara oportunidad de negocio (b) vendedores de servicios agrícolas reconvertidos en agricultores en la medida que vieron mermada la demanda de sus servicios.

Un agrónomo ilustra este pasaje de técnico a productor:

“Por un lado no es tan fácil como parece y por otro no estás tan preparado. [...] Aun así, empezar a plantar fue una oportunidad que se dio cuando me despidieron de la empresa en la que estaba trabajando. Lo bueno fue que tenía el celular lleno de contactos de gente con la que había estado trabajando todos estos años y así se fue armando la cosa. Hoy planto 800 hectáreas y tengo diferentes arreglos con los dueños de los campos y los contratistas que hacen que el negocio siga siendo viable.” (Entrevista a Ingeniero Agrónomo y empresario agrícola, 2018)

Un relato de características similares es el de un contratista que se reconvirtió parcialmente a empresario agrícola:

“... en Flores, arranqué trabajando algo como contratista, algo bastante. Porque era más negocio brindar servicios que producir, en ese momento. [...] Nunca dejé de ser un poco agricultor, pero puse la parte más importante en la empresa con los servicios. Ya en el 2013 cambiaron un poco las cosas y como que se dio un

quiebre, sumado a que el parque de maquinaria en Uruguay había crecido, el negocio de contratista empezó a complicarse. Entiendo que el negocio de contratista sirvió hasta esas fechas. Después fue difícil sostenerlo [...] Busqué la forma de reinventarme asociándome con los dueños de la tierra y haciendo más agricultura yo. Ahora estoy plantando cerca de 1000 hectáreas por mi cuenta con diferentes asociaciones. (Entrevista a empresario agrícola y contratista de servicios, 2019).

Este tipo de empresario agricultor encuentra un nuevo escenario de accionar ante el repliegue territorial de las megaempresas y la posibilidad de acceso en algunos casos y re-acceso en otros casos a la tierra por parte de los capitales uruguayos. Un rasgo recurrente es la muestra de cierta inestabilidad, propia de la dificultad de mantener una escala mínima dado el peso de la renta de la tierra en sus propios costos totales.

6. Consideraciones finales

Impulsado principalmente por una creciente demanda externa y por un escenario de altos precios de *commodities*, la producción agrícola sojera dejó de ser un cultivo marginal para extenderse rápidamente en el territorio uruguayo, desplazando a otras producciones tradicionales y llegando a convertirse en el principal producto de exportación. Es posible advertir que el modelo agrario que aterriza y se expande en el campo uruguayo proyecta una triple dependencia; hacia el mayor mercado comprador que es China, hacia el precio internacional de los *commodities* y hacia el posicionamiento de la soja como el principal cultivo exportado. La articulación y sinergia de estas dependencias generan un escenario que dota al modelo vigente de una profunda fragilidad, que por su dependencia a variables externas lo posiciona en un espectro vulnerabilidad.

Este trabajo partió de la idea de que la trama empresarial vinculada a la agricultura se está transformando y diversificando. El modelo instalado se asienta en una trama social compleja que abarca desde empresas de gran escala transfronterizas, hasta empresas con orientación nacional de reducida escala. En este trabajo se han presentado algunos trazos que apuntan a recomponer la heterogeneidad intrínseca de la clase agrícola empresarial presente en el campo uruguayo. El esquema descrito permite asegurar que el proceso de concentración es compatible con procesos de diferenciación social. Esto implica que las empresas pueden ser diferenciadas entre sí en relación no solamente a la superficie de tierra que controlan.

Se distinguen por un lado la presencia de empresas de gran escala que concentran mucha tierra y producción desplegando un accionar en términos organizativos y logísticos por encima de las fronteras nacionales. La emergencia de grupos económicos de enorme escala inserción en la producción agropecuaria y operativos dentro y fuera del espacio nacional, abre nuevas interrogantes sobre su influencia y relación con el campo político. En este grupo también el capital financiero tiene un rol sustantivo. La tierra como medio de producción, toma un lugar diferente y se genera una ruptura con la posición histórica de la "propiedad" de la tierra. El acceso a la tierra no es un problema en la medida que el arrendamiento se expande intensamente como una estrategia disponible y en casos preferencial del capital. Otro gran grupo, está dado por un conjunto de empresas que tienen una magnitud menor en la superficie de tierra que manejan pero que reflejan un dinamismo que copia el funcionamiento y la lógica de acción de las empresas en red, sin fijar activos y trazando un negocio flexible del cual es más fácil salir y entrar. Asimismo, un conjunto de empresas operativas en el ámbito nacional que pueden ser definidas como clásicas que se distinguen por controlar la tierra mayoritariamente en propiedad lo cual las posiciona con una magnitud importante de capital fijo. Asimismo, el modelo potencia también la emergencia de algunos empresarios locales con proyección que operan a menor escala y en los límites nacionales, más uni-localizados imitando algunas de las estrategias de la gran empresa transnacional. En este sentido

reproduce lógicas de arrendamiento de tierras, tercerización del trabajo en algunos casos, hipertecnificación de los procesos productivos como estrategia predominante.

Este estudio permite precisar que la concentración empresarial es resultado de la diversidad de formas que adopta el capital en la producción. Diversidad que se avanza en la estructura social agraria de modo simultáneo con la salida de productores con menor capacidad de acumulación como los son los productores familiares o empresarios de corte tradicional ganadero que cedieron sus tierras bajo arriendo o venta para que se instale la agricultura.

Bibliografía

Achkar, M., Domínguez, A.; Díaz, I. y Pesce, F. (2011). La intensificación del uso agrícola del suelo en el litoral oeste del Uruguay en la última década. *Pampa. Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, 07 (7),143-158.

Arbeletche, P. (2016) Do Uruguai pecuarista ao Uruguai agroempresarial: atores estrangeiros e transformações agrárias, p. 217-234. In BÜHLER Éve Anne, GUIBERT Martine e OLIVEIRA Valter L. (Éditeurs scientifiques), 2016, *Agriculturas empresariais e espaços rurais na globalização. Abordagens a partir da América do Sul*, Porto Alegre, Ed. da UFRGS.

Arbeletche, P., Coppola M. y Paladino C. (2012). Análisis del agro-negocio como forma de gestión empresarial en América del Sur: el caso uruguayo. *Revista Agrociencia*, 16 (2), 110-119.

Barsky O. y Fernández O. (2008). Cambio técnico y transformaciones sociales en el agro extra pampeano. Primera edición. Buenos Aires: Editorial Teseo.

Bianco, M., Figueredo S. Chiappe M. Diaz, I. y Narbondo I. (2019). La expansión agrícola como proceso dinámico el caso de Uruguay. En: Anales IV Congreso de Ciencias Sociales Agrarias. Montevideo, Uruguay.

Borras, S. Franco, J., Gómez, S., Kay, C. y Spoor, M. (2012) Land grabbing in Latin America and the Caribbean. *Journal of Peasant Studies*. (39) 4, 845–872

Carámbula, M. (2015) Imágenes del campo uruguayo en-clave de metamorfosis1 cuando las bases estructurales se terminan quebrando. *Revista de Ciencias Sociales*, DS-FCS, 28 (36),17-36

Clapp J. y Isakson R. (2019). *Speculative Harvests*, Primera edición. Fernwood Publishing. Canada.

Cotula, L. (2012) The international political economy of the global land rush: A critical appraisal of trends, scale, geography and drivers. *Journal of Peasant Studies*. (39) 4. 649-680 DOI: <https://doi.org/10.1080/03066150.2012.674940>

Errea E., Peyrou J., Secco J.y Souto G. (2011). Transformaciones en el agro uruguayo, Universidad Católica del Uruguay.

Fairbairn, M. (2014) 'Like gold with yield': Evolving intersections between farmland and finance. *Journal of Peasant Studies*. 41(5), 777-795.

Figueredo, S. (2019). Large scale entrepreneurial agriculture; the case of Uruguay. En: Anales 2nd Austrian Conference on International Resource Politics: Resources for a social- ecological transformation. Innsbruck, Austria.

Figueredo, S., Guibert, M., y Arbeletche P. (2019). Ciclo Sojero Y Estrategias De Los Actores De La Producción Agropecuaria En El Litoral Uruguayo. *Eutopía. Revista De Desarrollo Económico Territorial*. 16 (diciembre). 99-118. DOI: <https://doi.org/10.17141/eutopia.16.2019.4103>.

Pereira Leite S. y Sauer, S. (2016). Expansion of agribusiness, land market and land foreignization in Brazil. *Revista Mundo Siglo XXI*. (26) 4, 43-64

- Gras C. y Sosa A. (2012)** El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias. En: Gras C y Hernández V. El Agro como Negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización. Ed. Biblos.
- Gras C. y Hernández V. (2012).** Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. En C. Gras y V. Hernández (Coord.), El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización.
- Gras, C. y Sosa, A. (2013).** El modelo de negocios de las principales mega empresas agropecuarias. En Gras y V. Hernández El agro como negocio: producción sociedad y producción, sociedad y territorios en la globalización.
- Guibert, M., Grosso, S., Arbeletche, P. y Bellini M. (2011)** De Argentina a Uruguay: espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola. *Revista Pampa Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, 7, 13-38.
- Guibert, M. (2013)** Les formes associatives de production agricole en Argentine et en Uruguay : entre territoire et réseau? *Études Rurales*, 191, 77-90.
- Gunnoe, A. (2014)** The Political Economy of Institutional Landownership: Neorentier Society and the Financialization of Land. *Rural Sociology*. (79) 4, 478-504. DOI: <https://doi.org/10.1111/ruso.12045>
- Narbondo, P. (2014)** Contratos gerencialistas, estado neoliberal y autonomía enraizada. *Revista de Ciencia Política*. (20) 1. 95-129
- Harvey D. (2004)** The New Imperialism: Accumulation by Dispossession. Socialist Register. Merlin Press. Vol. 40. Ed. CLACSO.
- Heredia, B., Palmeira, M., y Leite, S. (2010).** Sociedade e Economia do "Agronegócio" no Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 25 (74), 159-176. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0102-69092010000300010>
- Hervieu, B. y Purseigle, F. (2013),** Sociologie des mondes agricoles, Paris, Armand Colin, col. U. Sociologie.
- Martinez-Salgado, C. (2011)** Sampling in qualitative research. Basic principles and some controversies. *Ciência & Saúde Coletiva*, 17(3), 613-619.
- McMichael, P. (2012)** The land grab and corporate food regime restructuring. *Journal of Peasant Studies* 39(4), 4-21.
- McMichael, P. (2009).** A Food Regime Analysis of the "World Food Crisis". *Agriculture and Human Values* 26 (4), 281-295.
- McMichael, P. (2005).** Global Development and the Corporate Food Regime. *Research in Rural Sociology and Development* 11, 269-303.
- Murmis, M. (1998)** Agro argentino: algunos problemas para su análisis. En Giarracca, N. y Cloquell, S. (comp.) Las agriculturas del Mercosur. La Colmena-Clacso, Buenos Aires.
- Murmis, M. y Murmis M. (2012)** El caso de Argentina, pp. 1 - 42. In Baquero F.S., Gomez S. (eds). Dinámicas del mercado de la tierra en América latina y el Caribe: concentración y extranjerización. FAO, Rome.
- Narbondo, P. (2014)** Contratos gerencialistas, estado neoliberal y autonomía enraizada. *Revista de Ciencia Política*. (20) 1. 95-129
- Oyhantçabal, G. y Narbondo, I. (2014).** Radiografía del agronegocio sojero uruguayo. *Alternativa. Revista de Estudios Rurales* (1). 78-107 <http://ppct.caicyt.gov.ar/index.php/alternativa/article/view/3010>.
- Piñeiro, D. (2012)** El caso de Uruguay, p. 521-552. In Baquero F.S., Gomez S. (eds). Dinámicas del mercado de la tierra en América latina y el Caribe: concentración y extranjerización. FAO, Rome.

- Piñeiro, D. y Moraes, M. (2008).** Los cambios en la sociedad rural durante el siglo XX. En: El Uruguay del siglo XX, tomo III. Montevideo: Departamento de Sociología-Facultad de Ciencias Sociales-UdelaR: Banda Oriental, 105-136
- Robinson, W. (2013).** Una teoría sobre el capitalismo global: producción, clase y Estado en un mundo transnacional. Siglo XXI Editores, México.
- Rossi, V., Filardo, V. y Chia, E. (2019).** Tipos de resistencia de la ganadería familiar en el noroeste uruguayo. *Revista Eutopia*. (15)3. 33-56
- Rossi V. (2010).** La producción familiar en la cuestión agraria uruguaya. *Revista NERA* 13 (16). 63-80.
- Sosa, A. (2019)** Estrategias de legitimación de la producción flexible en el agro: un análisis de las prácticas discursivas de las empresas en red (Argentina). *Revista Mundo Agrario* (20) 45. DOI: <http://dx.doi.org/10.24215/15155994e124>
- Sosa, A. y Gras, C. (2020).** Network companies, land grabbing, and financialization in South America. *Globalizations*, 18(3), 482-497. DOI: <https://doi.org/10.1080/14747731.2020.1794208>
- Taylor, S. y Bodgan, R. (1984)** Introducción a los métodos cualitativos de investigación: la búsqueda de significados. Ediciones Paidós.
- Teubal, M. y Palmisano, T. (2013)** Procesos rentísticos y el extractivismo en América Latina. En Giarracca y Teubal (Coord.) Actividades extractivas en expansión ¿Reprimarización de la economía argentina? Buenos Aires: Antropofagia.
- Valles, M. (2002)** Técnicas cualitativas de investigación social. Reflexión metodológica y práctica profesional. Editorial Síntesis.
- Uruguay XXI (2019).** Informe de Comercio Exterior. Disponible en: <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/centro-informacion/articulo/informe-de-comercio-exterior-de-uruguay-2019/>