
Palestra

**LOS CAMBIOS EN LA SOCIEDAD RURAL DEL URUGUAY A COMIENZOS DEL
SIGLO XXI**

**Palestra ministrada em 19 de maio de 2014 no
Instituto de Filosofia, Sociologia e Política – UFPEL.**

Diego Piñeiro

Professor Titular de Sociología Rural. Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República (UDELAR).

Atualmente é "Decano" da Facultad de Ciencias Sociales da UDELAR, 2015-2018.

Gracias a Flavio que me invitó a esta banca, a Jimena porque también me invitó, y a Pedro por invitarme a dar esta palestra¹. Y a todos ustedes por estar hoy aquí. Tenemos una sala casi completa, lo que realmente les agradezco porque sé lo que es dejar sus investigaciones, sus trabajos, sus clases para poder escuchar una persona que además no saben demasiado bien que es lo que va a decir, ni si lo que va a decir va a ser útil o servir para algo. Así que muchas gracias por estar todos aquí.

Cuando Pedro me preguntó sobre qué podría hablar, yo preferí elegir el tema sobre el cual estoy investigando, porque eso es siempre en lo que uno se puede manejar mejor. Yo dirijo un grupo de estudios que se llama "Núcleo de Estudios Sociales Agrarios", que somos media docena de investigadores y estamos trabajando en este momento sobre los grandes cambios que están ocurriendo en la sociedad rural en estos últimos años, digamos a principios del siglo XXI. Estudiamos distintos aspectos, unos estudian los cambios en los trabajadores, en el trabajo rural; otros estudian los cambios en la agricultura familiar; otros están trabajando sobre los empresarios contratistas de mano de obra; y otros, particularmente yo, estamos dedicados a estudiar a los empresarios rurales. Dentro de este conjunto de temas, elegí

¹ O professor Diego Piñeiro participou da banca de defesa da dissertação da ex-aluna Jimena González Ruiz no dia 19 de maio de 2014, no horário da manhã. Na ocasião, também, ministrou a palestra, no horário da tarde, que leva o título deste artigo. Faz referência aqui aos professores Flávio Sacco dos Anjos (orientador) e Pedro Robertt (membro) que, também, participaram da banca mencionada. A palestra foi revisada pelo autor e transcrita por Kátia dos Santos Pereira e Ana Pereira González.

estudiar los empresarios porque creo que los empresarios son los que, nos guste o no, están produciendo los grandes cambios en el agro. Para entender que es lo que pasa en el agro, para entender la relación entre capital y trabajo hay que estudiar los trabajadores, pero también hay que estudiar los empresarios. Lo digo esto porque los sociólogos rurales tenemos una cierta resistencia a estudiar a los empresarios. Si ustedes se fijan en los congresos de ALASRU, del IRSA (que es la sociedad mundial de Sociología Rural), los estudios empresarios están casi ausentes. Sin embargo, muchas veces son ellos los que modelan los cambios que están ocurriendo.

Entonces, este es el tema de la charla de hoy. Es un tema muy amplio y yo voy a ir a un nivel de generalidad y de abstracción bastante alto, para poder en una hora, más o menos, 50 minutos, poder transmitir lo que quería decirles. Si estamos hablando de cambios, tenemos que saber brevemente que era lo que había antes para entender los cambios que se están produciendo. Y en este sentido cuento con una ventaja porque participamos, ustedes participan, los del sur de Rio Grande, del mismo bioma que el Uruguay. O sea estamos metidos dentro del mismo ecosistema y el campo uruguayo es muy parecido al campo de ustedes. Predominó, desde la época de la charqueada, que ustedes conocen bien, del charque, la estancia ganadera extensiva. La ganadería ocupaba el 87% de la superficie del país. Uruguay era y es un país ganadero. Esa es una idea clave que hay que retener.

Al mismo tiempo había producción familiar. No en su origen, porque no había producción familiar en su origen, no había campesinado en el origen de Uruguay. Son los inmigrantes europeos los que van a colonizar el Uruguay y a constituir la producción familiar, que producirá básicamente para el mercado interno. Mientras la estancia ganadera, la gran explotación produce para la exportación -carne, lana, leche-, la producción familiar está dedicada al mercado interno en predios de reducida dimensión. Hacia fines del siglo veinte comienza a desarrollarse lo que llamamos los complejos agroindustriales. Empiezan a desarrollarse otros cultivos, el arroz, la cebada, el citrus, la lechería, el azúcar, con empresarios agrícolas modernos. O sea que no eran los estancieros ganaderos los que se dedicaban a hacer eso, sino que eran empresarios que venían de otros lados y comenzaron a realizar esos cultivos, que también eran de exportación. Se comenzó con procesos de industrialización, de agroindustria para transformar la producción. Por ejemplo, muy cerca de aquí todos ustedes conocen la industria arrocera. La agroindustria arrocera, que para ustedes

Los cambios en la sociedad rural del Uruguay a comienzos del Siglo XXI

es fuerte y para nosotros también. Y eso tiene que ver con que tenemos un ecosistema común como dijimos antes.

La estructura social rural anterior era la de las tres clases básicas que en términos generales reconocemos en el medio rural. Los empresarios capitalistas, dedicados al mercado externo, que se diferencian internamente en dos tipos distintos: los estancieros, que eran ganaderos por un lado y por el otro estos empresarios agrícolas modernizados como los arroceros. Por otro lado, los productores familiares produciendo para el mercado interno, como dije antes. En tercer lugar los asalariados rurales que eran muchos y que podemos diferenciarlos en trabajadores permanentes y trabajadores sazonales. En general, con altísimos niveles de precariedad, de informalidad y de falta de derechos ciudadanos, o sea, las leyes que los protegen pueden estar presentes, en algunos casos, en otros casos no, pero hay una enorme dificultad en el ejercicio de los derechos ciudadanos. ¿Y por qué digo muchos asalariados rurales? Porque el Uruguay, junto con Argentina, se caracteriza porque la fuerza de trabajo rural no es la fuerza de trabajo de los campesinos o de los productores familiares. La fuerza de trabajo predominante es el asalariado rural. Por eso en nuestro país, tienen tanta importancia los estudios sobre asalariados rurales y menos importancia, o están teniendo menos importancia, los estudios sobre los productores familiares. Porque la fuerza de trabajo principal es asalariada, o sea el capitalismo en el Uruguay entró, desde hace mucho tiempo, en la forma de la estancia ganadera que es una empresa capitalista con trabajo asalariado. Predomina el trabajo asalariado en el campo uruguayo.

En la década del noventa empiezan a haber cambios que preanuncian los cambios que van a haber después. En realidad, nosotros cuando vivimos la época, la década de noventa, no nos dimos cuenta lo que iba a pasar después. Había otros que sí se habían dado cuenta, que eran los que estaban haciendo los cambios institucionales. ¿Cuáles son algunos de esos cambios? Voy a mencionar cuatro que son muy importantes. Primero la ley de Promoción de la Forestación, que es de 1987, mediante la cual el Estado uruguayo subsidia la mitad del costo de las plantaciones forestales, con eucaliptos y pinos básicamente. El Estado le pagó la mitad del costo de implantación al inversor, le pagaba al inversor para que hiciera las plantaciones. En segundo lugar, se modificó la ley de arrendamientos, que antes era de diez años el período de tiempo mínimo de arrendamiento. Si yo propietario arriendo mi tierra, se la doy a un campesino, a un productor para que la trabaje, él tenía derecho a quedarse diez años en la tierra. Eso se cambia, se elimina eso, y hoy la tierra se puede alquilar por un año, por dos

años, por tres, por lo que quieras. En tercer lugar se modifica la ley de Sociedades Anónimas. El Uruguay tenía una ley que impedía que las Sociedades Anónimas fuesen propietarias de tierras. Esa ley se elimina. Finalmente en cuarto lugar, la ley de promoción de las inversiones extranjeras, que todos ustedes la conocen, porque también la tienen en Brasil, que reduce o exime de impuestos todo inversor extranjero que viene invertir en el país. No paga o se le reducen los impuestos a la renta, no paga impuesto al patrimonio y si está en zona franca, evidentemente, no paga ningún impuesto.

Las modificaciones a esas cuatro normas son muy importantes porque cambian las reglas de juego a favor de los inversionistas. A ellas se van a unir a cambios externos, o sea, que suceden en el mundo, que tendrán fuerte influencia en la estructura del sector agropecuario. Por un lado, suben los precios del petróleo, con lo cual empiezan a hacerse rentables los biocombustibles, y ustedes conocen muy bien ese tema porque son grandes productores de etanol. Por otro lado, están los países emergentes que aumentan el consumo de fibras y alimentos: Brasil, China, Rusia, la India y otras más, países árabes particularmente. Esos son los grandes consumidores y los precios de los alimentos en los mercados internacionales agropecuarios empiezan a subir entre 1998 y 2000. Luego hay otro vector, que no es menos importante, que es el agotamiento de los bosques boreales. Porque toda la industria papelera estaba localizada en Canadá, en Finlandia, Noruega, Suecia. Durante casi un siglo ellos produjeron papel a partir de los bosques naturales, de los bosques boreales, pero eso, llega un momento que se acaba. Yo estuve en Finlandia, y un árbol, para poder usarlo de nuevo, tarda cuarenta años, o sea que lo que se llama el turno de corta, es de cuarenta años. Entonces llega un momento en que los finlandeses, los suecos, los noruegos se quedaron sin árboles. Y eso es una de las explicaciones para lo que va a ocurrir después. El cambio climático también influye en el incremento del precio de los alimentos porque aumenta la variabilidad climática y con ella se hace necesario cuidar y aumentar los stocks de alimentos lo cual impulsa los precios para arriba. Este escenario, que yo rápidamente he tratado de esbozar durante la década del 90 es lo que prepara el camino para que las cadenas globales de valor se posesionen del campo uruguayo, lo cual ocurrirá recién en la década siguiente, la primera del nuevo siglo.

Entonces estas Cadenas Globales de Valor que se van posesionando de las cadenas locales van a producir cambios en la estructura agraria, cambios en la estructura social y cambios en la relación con el ambiente. Pero este último tema (la relación con el ambiente)

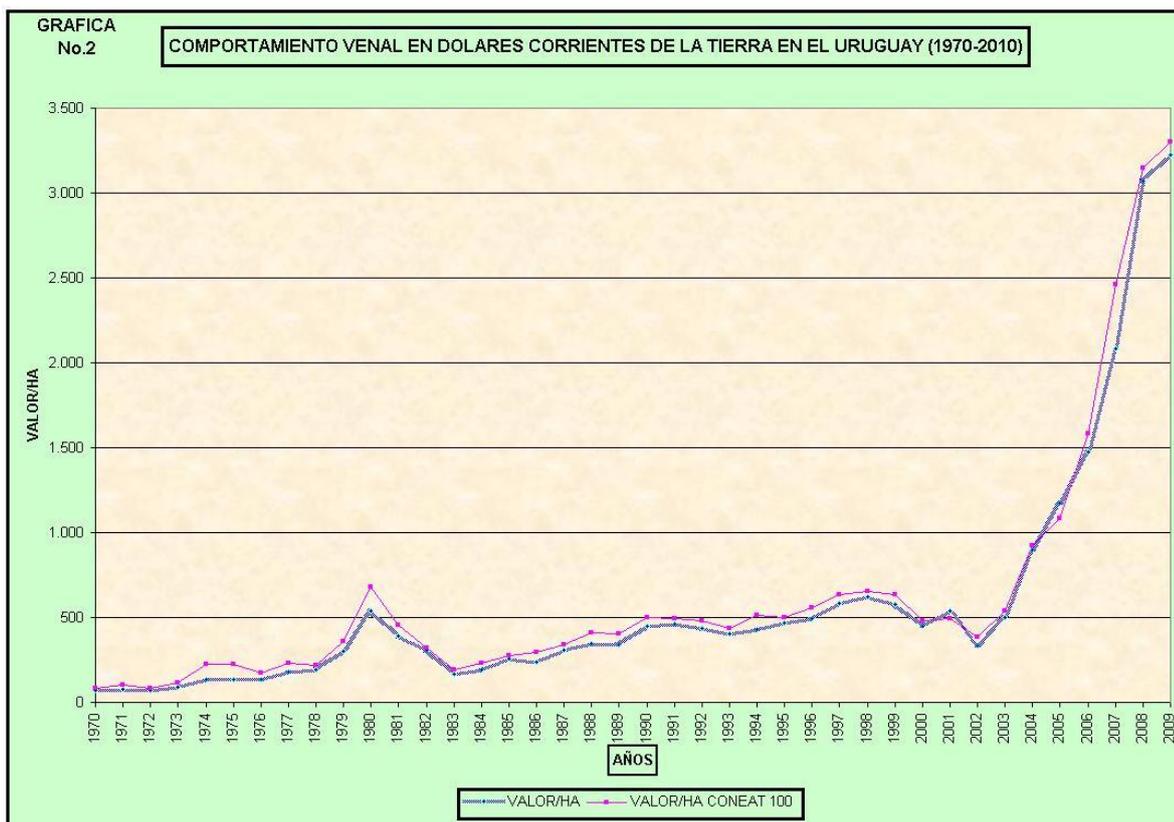
Los cambios en la sociedad rural del Uruguay a comienzos del Siglo XXI

no será parte de la conferencia de hoy, sino nos lleva dos horas más. Entonces, al inicio del siglo XXI, la globalización llega al campo uruguayo. ¿Qué quiero decir con esto? Antes, las empresas del campo uruguayo eran mayormente de uruguayos y producían para el mercado externo, o sea, tanto los productores rurales como las agroindustrias eran de uruguayos. Producían y después salían con el paquetito debajo del brazo a ver dónde lo vendían. En este mercado, en el otro, el de más allá. Es decir que la agroindustria estaba impulsada por la oferta. La oferta era la que salía a buscar el mercado. Cuando las empresas trasnacionales se empiezan a instalar en Uruguay esta relación se invierte. Son las empresas trasnacionales las que compran parte de la agroindustria y de las tierras para producir lo que las agroindustrias precisan. Pero eso que procesan ellos, que producen y procesan, no lo tienen que salir a vender, porque se lo venden a ellos mismos. El mejor ejemplo es la cadena forestal. Uruguay no tenía bosques, no tenía forestación. Entre 1987 y el año 2012 se plantaron un millón de hectáreas. El Uruguay tiene 16 millones de hectáreas, entonces un millón de hectáreas las tenemos forestadas. UPM, que es la empresa papelera que produce la celulosa, tiene doscientas mil hectáreas forestadas, entonces produce los bosques, lleva la madera a su planta, produce la celulosa y no tiene que venderle a nadie la celulosa porque se la vende a sí misma, y la lleva a sus plantas. UPM tiene alrededor de 22 ó 23 plantas alrededor del mundo y tiene 60 puestos de venta alrededor del mundo. Entonces, se la lleva, la coloca en distintas partes, la transforman ellos mismos. Porque, además, la celulosa no es el mejor negocio. Porque el negocio no está en la celulosa, a pesar de todo lo que dicen, está después de la celulosa. Por eso hacen la celulosa en Uruguay, y no hacen lo que viene después en Uruguay. Ni en Brasil. Las partes más rentables de la cadena Global de Valor Forestal-celulósica se procesan en los países centrales donde frecuentemente está la casa matriz.

Entonces, las cadenas globales traccionan las cadenas locales. Antes los productores y las agroindustrias locales empujaban la oferta. Ahora no hace falta eso, es mucho más fácil. Son las propias empresas multinacionales las que plantan en Uruguay, en Brasil, en Chile, acá, allá, en Asia del este, en África, en muchos lugares del mundo. Producen para sí mismas o para entrar, digamos, en el mercado global, en un negocio que ellas dominan. Cambió totalmente la relación.

En Uruguay las Cadenas Globales de Valor de mayor importancia son tres: la forestal-celulósica, la de los granos y la de la carne. Y a ellas me referiré. Estas cadenas globales de valor, entonces, revolucionan las formas de producir, de procesar, de comercializar, modifican

todo. Entre otras cosas modificaron la estructura agraria del Uruguay. La estructura agraria cambia en dos procesos: uno de concentración y otro de extranjerización de la tierra. Debido a estos factores internos y externos que he explicado, a principio de la primera década siglo XXI, se desata una fuerte presión compradora de tierras en el Uruguay. La demanda empuja al alza los precios de la tierra. En promedio, entre los años 2002 y 2012, en diez años, aumenta seis veces el valor de la tierra. La demanda va a priorizar tierras para la agricultura y para sembrar eucaliptos y pinos. En el cuadro siguiente se presenta la evolución del precio promedio de la tierra en el Uruguay entre 1970 y 2010.



¿Quién pudiese tener acciones que subiesen de esa manera? ¿Quién pudiese tener mil hectáreas de tierra? Porque esa es la curva del precio de la tierra. Los valores de la gráfica empiezan en 1970, anduvo entre 1970 y más o menos hasta 1992, en un promedio de quinientos dólares por hectárea. En 1999 comienza a bajar porque en ese año está la crisis de Brasil, es la crisis de ustedes, la devaluación del real; enseguida viene la de Argentina; y Uruguay es muy dependiente de lo que pasa en Brasil y Argentina. En el año 2002 el precio de la tierra tocó fondo. En los años siguientes se pasa de un promedio de US\$ 500 por

Los cambios en la sociedad rural del Uruguay a comienzos del Siglo XXI

hectárea, se fue a US\$ 3.500 es decir que se incrementó siete veces. Pero, fíjense qué interesante, - y esto tiene que ver con la hipótesis de Jimena - si analizamos la distribución del precio de la tierra según el tamaño de la explotación que se vendió, en los predios de más de mil hectáreas, el precio se multiplicó por doce. ¿Eso qué quiere decir? Que las empresas que están comprando, compran grande. No les importa comprar 10 hectáreas, 50 hectáreas o 70 hectáreas. Lo que quieren son establecimientos grandes porque ellas son grandes y trabajan a lo grande. Entonces, "para qué voy a estar negociando un título de propiedad de 50 hectáreas con él, un título de 100 hectáreas con aquél, no, eso no me interesa. Voy a tratar de comprar un establecimiento grande". El valor de esa tierra se multiplicó por doce en diez años. La superficie agropecuaria del Uruguay es 16 millones de hectáreas, como les dije. Las operaciones de compra-venta, las transacciones entre el año 2000 y 2012 sumaron siete millones de hectáreas, quiere decir: el 44% de la superficie agropecuaria del país se compró o se vendió en esos diez años. Además, como se modificó la ley de arrendamientos, se estima que alrededor de un millón y medio de hectáreas se dan en arriendo todos los años.

Los censos, entonces, muestran un proceso de concentración de la tierra. Prometo que este es el único cuadro que hay. Porque yo sé que son bien difíciles de leer y lleva mucho tiempo explicarlos.

Evolución 2000 - 2011 de las explotaciones según estrato de tamaño.

Tamaño de la explotación	Total Nacional			
	Explotaciones			
	Años		Diferencia 2011-2000	
	2000	2011	Absoluta	Relativa %
Total	57.131	44.890	-12.241	78,6
1 a 19	20.464	12.274	-8.190	60,0
20 a 99	15.581	12.657	-2.924	81,2
100 a 199	6.382	5.540	-842	86,8
200 a 499	6.783	6.473	-310	95,4
500 a 999	3.887	3.808	-79	98,0
1000 a 2499	2.912	2.970	58	102,0
De 2500 y más	1.122	1.168	46	104,1

• 91% de la disminución son explotaciones menores de 100 ha

13

Comparamos los censos 2000 y 2011. La cantidad de explotaciones - no las superficies - por hectárea, había 57 mil, ahora hay 45 mil, se perdieron 12 mil. Pero, ¿cuáles se

perdieron? De 1 a 19 hectáreas, había 20 mil y quedan 12 mil. De 20 a 29 hectáreas había 15 mil y ahora hay 12 mil. O sea, el 91% de la disminución son explotaciones menores de 100 hectáreas. El 91% de las explotaciones que se perdieron, son las de menos de cien hectáreas. Y esto no es contradictorio, con lo que dije antes, sino que refleja distintas situaciones. O sea, las grandes empresas compran las grandes superficies. Pero a nivel de los pequeños, este vecino - que le fue mejor - le compra la tierra al que tiene al lado quién se aviene a venderla por el alto precio que le pagarán por ella. Hay un proceso, también, de concentración a nivel de los medianos, digamos. Son dos procesos diferentes que uno los puede ver cuando mira cómo varía el precio de la tierra por estrato.

Por otro lado, tenemos otro proceso que ha sido la pérdida de tierras en manos de uruguayos. Los uruguayos perdieron mucha tierra. En el año 2000, los propietarios uruguayos tenían el 90% de la tierra. En el año 2011, tienen 54% de la tierra. ¿Y quiénes se quedaron con la tierra que era de los uruguayos? Bueno, lo compraron Sociedades Anónimas, y como son anónimas no sabemos quién es el propietario o los propietarios. Ahora entienden por qué la modificación de las leyes, los cambios institucionales de la década de noventa fueron muy importantes para que esto pudiese ocurrir.

Pero, si bien no sabemos, no podemos tener información censal que nos diga cuánto es la tierra que poseen los extranjeros, sabemos algunas cosas a través de una trabajosa búsqueda en internet, porque casi todas estas grandes empresas tienen página web. Entonces, a partir de ahí, el investigador buscando puede encontrar información. Por ejemplo, sabemos que ocho empresas forestales tienen 720 mil hectáreas. Del millón de hectáreas forestadas que hay en Uruguay, ocho empresas tienen 720 mil hectáreas. Todas ellas son empresas extranjeras. Entre otras, Montes del Plata que tiene 250 mil hectáreas y UPM-Kymmene que tiene 200 mil. Son las dos más grandes y ambas tienen además de las tierras forestadas las dos Plantas de producción de celulosa que tiene el país. UPM es finlandesa y Montes del Plata es una asociación entre una empresa sueca, Stora Enso, que ustedes la tienen también, y Arauco, que es una empresa chilena que también está en Brasil.

Así como creció la producción forestal de cero a un millón de hectáreas, en los granos, el Uruguay tenía, aproximadamente, 600 mil hectáreas, básicamente con trigo. En estos diez años, la agricultura cerealera pasó de 600 mil hectáreas a dos millones de hectáreas. En el año 2012, seis empresas, cinco argentinas y una brasileña, tienen 357 mil hectáreas dedicadas a la agricultura: girasol, trigo y la soja principalmente. ¿Cómo ocurre esto? Por lo que estuvimos

Los cambios en la sociedad rural del Uruguay a comienzos del Siglo XXI

diciendo antes. La incorporación de las Cadenas Globales de Valor que terminan apropiándose de las Cadenas locales. Cuando estudiamos las Cadenas locales, uno puede reconocer al menos dos modelos organizativos, que son importantes para entender cómo funciona el empresariado. Por un lado, están las empresas de integración vertical y, por otro lado, están las empresas que llamamos empresas en red. La inversión de UPM en el Uruguay, la sigo usando como ejemplo, representa el 11% de la inversión de UPM global, o sea, eso es una parte menor, digamos, para UPM. Invirtió 1.500 millones de dólares en la planta de celulosa y tiene doscientas mil hectáreas, como dijimos antes.

No sabemos el valor de esas tierras, pero vamos a suponer que tienen entre 200 y 400 millones de dólares en la tierra, o sea, que han invertido alrededor de dos mil millones de dólares. Y eso lo hacen para asegurarse el abastecimiento de la planta, o sea, UPM eligió un modelo - también lo hizo Montes del Plata - que prefiere invertir dinero en tierras para asegurarse el aprovisionamiento de una planta que es un gigante que traga madera todos los días. UPM, entonces, controla todo el proceso, desde la plantita chiquitita hasta que sale la celulosa. Se vende a sí misma y a otros clientes en el mundo. Y es interesante, que este modelo que ellos adoptan de **integración vertical** total de la cadena es distinto del que tienen en Finlandia, o sea, que no es *necesario* tener este modelo. En Finlandia es diferente: la tierra y la forestación es de propiedad de pequeños y medianos productores, porque era bosque natural, entonces son los medianos y pequeños productores - podrá haber algunos grandes- que abastecen a la planta mediante un contrato de producción. Abastecen dos o tres plantas que tienen todavía en Finlandia. O sea, que este modelo que ellos adoptan no era necesario, como se ha dicho muchas veces, que fuese así, para que UPM tuviese madera para abastecer a la planta. En Finlandia es diferente.

El otro modelo es de **las empresas en red**, que predomina en la Cadena Global de Valor de los granos ¿Saben cómo funciona una empresa en red? Yo creo que ustedes las tienen también en Brasil, pero capaz que no acá en esta zona del país. Se lo voy a explicar de una manera coloquial, si me permiten. Porque es más fácil...

Si yo soy un empresario que quiero invertir en la producción de soja, lo único que necesito es el conocimiento de cómo se organiza la producción y tener contactos en la Bolsa de Granos de Chicago. Con esos dos elementos yo voy y le digo a un productor propietario de tierra "quiero arrendarte mil hectáreas" y le hago un contrato. Una vez que tengo el contrato de arrendamiento, vendo mi soja. No tengo nada, pero ya vendí mi soja en el Mercado de

Futuro de la Bolsa de Chicago. Vendí mi soja, por ejemplo, US\$ 540 la tonelada a entregar dentro de seis meses. Con ese contrato, con esa venta a futuro, a US\$ 540 por tonelada, me doy vuelta, y voy al proveedor de insumos y le digo: "mire, quiero comprar semilla, fertilizante, herbicidas, etc. y acá está el contrato de venta a futuro de garantía". El contrato en que yo vendí mi soja esa es la garantía. El proveedor de insumos me da los insumos. Luego me doy vuelta y voy a un señor que se llama el contratista de maquinaria, que tiene el tractor, las sembradoras, y los "mosquitos" -que son esas grandes máquinas para fumigar-. Y le digo "quiero que me ares, que me trabajes y me siembres esas mil hectáreas que yo acabo de hacer el contrato". Y hacen otro contrato, a veces de palabra, a veces escrito, de que le va a pagar una determinada cantidad por hacer esos trabajos. Con eso, siembra la soja, tiene la semilla, tiene el fertilizante, tiene los herbicidas, el otro señor tiene el "mosquito" y pasa los herbicidas. Llega el momento de la cosecha y contrato otra empresa para que me levante la cosecha. Cuando la cosecha está pronta, viene el que me vendió los insumos, y me dice "yo te di el fertilizante, la semilla, etcétera, y ahora pagá". Y ahí hay varias maneras de pagar: puedo darle la soja, los granos que yo coseché para que él se cobre o puedo vender la soja y pagarle en efectivo. Hay distintas maneras de saldar la deuda. Y con eso, le entrego al que me vendió los insumos y, como no es todo, me doy vuelta y le vendo el resto a un acopiador. Según los precios, según los días. Porque esos tipos reciben en su celular tres veces por día, cuánto vale la soja en la Bolsa de Chicago.

Entonces "elijo el momento y vendo". Y con eso levanto el contrato que yo tenía de la venta anticipada de la soja. O sea, que antes que se plantase un grano, la soja ya estaba vendida. Ese es su seguro. Eso funciona como un seguro, porque yo la voy a vender a ese precio. Porque alguien me dijo que me lo iba a comprar y si no lo hace es flor de lío, para el otro, porque hay un contrato.

Entonces, claro, cuando yo planto tengo que saber cuáles son mis costos de producción. Pero si mis costos de producción son más bajos que la venta a futuro que yo hice, no hay ningún problema. Después, hay mecanismos más complejos, que yo puedo sacar un seguro sobre eso, yo puedo vender mi contrato tantas veces como quiera. En la Bolsa de Chicago se transa ochenta veces más soja de la que realmente existe. Bien, eso son las empresas en red.

Nosotros decimos que las empresas en red son el modelo Adidas trasladado al campo. Me explico. Hay un grupo de estudios, liderado por un señor que se llama Gereffi. Es un

Los cambios en la sociedad rural del Uruguay a comienzos del Siglo XXI

grupo de estudios que ha producido muchísimo, ha estudiado el funcionamiento de las Cadenas Globales de Valor en el mundo. Y hay un modelo que se llama Adidas. ¿Dónde está la fábrica de Adidas? No hay. Adidas no tiene fábrica. Adidas, lo único que tiene es una planta o un módulo de diseño, las patentes y el capital financiero. Con eso, contrata con una fábrica que está en Indonesia, que le haga las plantillas del campeón; con otra que está en tal otro lado que le haga la parte de arriba; otra que se lo pinte; y otra que lo ensamble. Y después lo trae, lo vende, lo distribuye. Adidas no tiene fábrica. Pasa lo mismo con las empresas en red dedicadas a la producción de granos. Hay una persona o una empresa, que organiza la producción de esta manera.

En esta Cadena de Valor cambió todo. No hay un productor que es el propietario de la tierra, que decide usar su tractor y sus máquinas para sembrar la soja. Antes el que tenía la propiedad de la tierra hacía todo: corría el riesgo, plantaba, sembraba, iba, vendía, acopiaba, se peleaba con el peón, con el trabajador. Hoy se ha escindido la propiedad de la tierra de la producción. Unos tienen la tierra y otros tienen el capital. Otros tienen el control de la empresa. Porque, ese señor que hizo eso, a veces responde por él mismo, pero muchas veces él tampoco es el que tiene el capital. Él no es nada más que un operador técnico. Y hay otra empresa, extranjera la mayor parte de las veces, que tiene su directorio que está en Austria o está en Estados Unidos o está en Brasil. Son empresas que no operan físicamente en el lugar. La empresa en sí no está en el lugar, sino que arrendó y puso un gerente que es el que va y arrienda la tierra y hace todos esos movimientos y responde al director de la empresa. Se escinde el control de la fuerza de trabajo, porque ahora los que trabajan realmente, las personas que trabajan no dependen del propietario de la tierra. Hay un contratista, dueño de las máquinas que es el que contrata a los trabajadores que van a trabajar sus máquinas.

Hay otra cosa muy importante sobre la cual no hemos reflexionado lo suficiente aún: que es el predominio cultural de las empresas en red y sus variantes. Todos los días, en la prensa escrita, en la televisión, en la radio, en todos lados, hay una apología constante del agronegocio, defendiendo al agronegocio, y mostrando las ventajas del agronegocio. Es muy difícil hablar en contra del agronegocio. O sea, hay una penetración cultural, un esfuerzo consciente de control a partir del uso, del control de los medios de comunicación.

El tercer elemento que es fundamental para entender cómo funciona la Cadena Global de Valor es que estas empresas tienen una fuerte presencia en su interior del capital financiero. Por ejemplo, UPM tiene como accionistas, diez fondos de inversión o de

pensiones. Por ejemplo, el fondo de inversión de los maestros y profesores, jubilados, aposentados de Finlandia invierte en UPM. ¡Qué contradicciones tiene el mundo, ¿no?! El BNDES, de ustedes, el Banco de Desarrollo, tiene el 20% del capital de JBS. JBS es la cadena de valor más grande del mundo en carnes y es brasilera. El cuarto lugar lo ocupa Marfrig que compró tres o cuatro frigoríficos en Uruguay. JBS fue un poco más moderado, compró uno sólo. Pero Marfrig compró tres o cuatro. Y el BNDES tiene el 14% del capital de Marfrig. El capital financiero está metido adentro. Y el capital financiero tiene una lógica diferente del capital productivo. Son dos cosas diferentes. El capital financiero exige una rentabilidad mínima y si no la obtiene, emigran, se van. Cuando estuve en Finlandia, fui a visitar a Varma, que es el fondo de pensiones de los pobres viejitos jubilados, maestros y profesores de la universidad, y le pregunté al gerente financiero porqué invertían en UPM. Dijo: "Bueno, nosotros invertimos en muchos lados. Tenemos obligación de invertir y de hacer buenas inversiones. Porque de esas inversiones dependen las jubilaciones de los maestros y los profesores". Y la tasa mínima que piden es el 15% anual de interés. La tasa anual de interés sobre la inversión es del 15% anual. Si UPM no le paga el 15% anual, salen de ahí e invierten en otro lado. O sea que el capital financiero tiene una enorme volatilidad. Por eso, hay frecuentes cambios de propiedad de las empresas. Por ejemplo, desde el momento en que se plantaron los bosques que hoy son de UPM y el momento actual, la propiedad de esos bosques cambió cuatro veces. Primero era la Shell (la petrolera holandesa), después la española ENCE, después la finlandesa Botnia, y Botnia se los vende a UPM.

Estos cambios se vinculan a la lógica operacional de la casa matriz. El negocio no es Uruguay. El negocio es el mundo. Y lo que pasa en Uruguay está sujeto a lo que pase en el mundo. Tienen acciones en la bolsa de valores. No tienen vínculo con la tierra, no tienen ningún vínculo con la tierra. La tierra para ellos es un bien más. Por eso digo que no es capital productivo porque en el capital productivo, el productor que vivía en el establecimiento y trabajaba en el establecimiento, tiene - aunque los economistas no lo quieran reconocer - tiene un vínculo afectivo con su tierra. Y eso importa mucho en el momento en que toma decisiones. Estas empresas tienen otra lógica: "Si no da el 15% me voy". Es un capital de no lugar y la propiedad se diluye en múltiples, miles de accionistas.

Estos cambios están trayendo cambios en la estructura social, como era de esperar. La estructura social no es un reflejo de la estructura económica, porque a su vez la estructura social influye sobre la estructura económica. Es un proceso de mutua influencia uno de otro.

Los cambios en la sociedad rural del Uruguay a comienzos del Siglo XXI

Ahora, van a coexistir, no sin conflicto -otro tema de lo que podíamos hablar mucho- los nuevos empresarios extranjeros, empresas transnacionales y algunos empresarios uruguayos que han aprendido las reglas del juego y están jugando en este escenario. Y ellos conviven, con los empresarios tradicionales, productores rurales y estancieros. Además también conviven con los productores familiares, que se debaten entre la resistencia y la adaptación. En algunos rubros persiste la producción familiar, sobre todo en los rubros dedicados al mercado interno, porque ahí al capital financiero no le interesa invertir porque las rentabilidades son muy bajas. Entonces los productores familiares están en la horticultura, en la fruticultura, en las aves, los cerdos, los vinos, etc. Y se adaptan participando de algunas Cadenas Globales de Valor como es el caso de la ganadería y de la lechería. En la ganadería están presentes porque son los productores de los terneros. Los productores familiares producen los terneros y los empresarios los engordan y los venden. Pero también los productores familiares resisten a través de dos mecanismos (que hoy fueron tratados, en la defensa de Jimena). Uno de ellos es la pluriactividad, que ocurre cuando el productor o algún miembro del grupo familiar trabaja fuera del establecimiento en otras actividades agrícolas o no agrícolas. El segundo mecanismo es el rentismo: "yo tengo 200 hectáreas, y decido dar en arriendo, una parte de esa tierra que es buena para la agricultura, se la arriendo a un sojero, y en el resto sigo haciendo ganadería". Ese productor, en parte es un productor, en parte es ya un rentista, porque arrienda parte de la tierra y vive de lo que le paga la soja. En algunos casos arrienda todo y se sale de la producción.

Empiezan a cobrar importancia actores que siempre estuvieron, pero que ahora van a ser mucho más importantes y que podemos denominar como "capas medias": mediadores como el contratista de mano de obra, el contratista de maquinaria, los gerentes, los administradores y los técnicos. Ahí tenemos una explosión de gente, sobretodo profesionales, contadores, agrónomos, veterinarios. O sea, que hay una gran demanda por técnicos para trabajar en el campo, vinculados a estas Cadenas Globales de Valor.

Después están los trabajadores asalariados rurales que crecen cada vez más. Hoy, ya se los decía antes, 57% de la fuerza de trabajo rural del Uruguay, son asalariados rurales. Son poco calificados, muchos no tienen nada de calificación, son zafreros, lo que ustedes llaman "boias frías", precarios, hay muchos que trabajan informalmente, trabajo en negro². Cada vez

² Trabajo no registrado formalmente.

hay más trabajo femenino, trabajo de mujeres que tienen que salir a trabajar y que las utilizan para determinadas tareas, no en cualquier tarea, pero sí, en determinadas tareas, y eso ayuda a bajar el costo del trabajo. Al haber más mujeres, al incorporarse las mujeres al trabajo, la oferta aumenta, el precio del salario disminuye.

Y otro fenómeno muy interesante que está ocurriendo es la urbanización del trabajador rural. Estamos esperando que salga el censo, el resultado del censo de la población de 2011, pero nosotros estimamos que alrededor del 50% de los trabajadores rurales, los asalariados rurales, no viven en el medio rural sino que viven en el medio urbano y se desplazan a trabajar en el campo. Porque hoy muchos de ellos tienen una moto, porque hoy una motito ¿cuánto vale?, ¿mil dólares? "¿Y cuándo hay que ir a trabajar? Y cuando el patrón me llame. Porque tengo el celular, el patrón me llama y, ¡Perico, vení a que necesito vacunar el ganado!" Entonces Perico se sube a la moto, al día siguiente, y se va vacunar vacas.

Ese mecanismo de gente que trabaja, asalariados trabajando en el medio rural pero viviendo en el medio urbano es cada vez más frecuente. Y acá hay una cosa bien difícil, que puede dar lugar a un debate, ¿si esto es bueno o es malo? ¿es mejor o peor? Hay, sí, un crecimiento de los trabajadores asalariados rurales registrados formalmente y que por lo tanto pueden gozar de los beneficios sociales vinculados al empleo.

Para terminar, es posible preguntarse qué ha pasado con la política agrícola en los diez años del gobierno del Frente Amplio (2005-2014) ¿Qué hizo El Frente Amplio con todo eso? Bueno, yo creo que desde el punto de vista de las políticas públicas hay como dos procesos distintos: por un lado, yo creo que se sigue apoyando la expansión de las cadenas globales de valor. Se mantuvo la ley forestal. Si bien ya no se pagan subsidios, pero sí tienen otras facilidades. Se mantuvo la ley de arrendamientos. Con el tema de las Sociedades Anónimas como propietarias de tierra lo que se hizo fue que ahora tienen que declarar de quién son las acciones. Lo cual no nos ayuda mucho porque la mayoría de las veces te dicen "la propiedad de la sociedad anónima es de un fondo de inversión que tiene miles de accionistas". Y se mantuvo la ley que facilita las inversiones extranjeras directas, que es la que disminuye la presión impositiva para aquellos inversores que vienen a invertir a Uruguay. Protege las inversiones en la industria, el comercio, a todas las ramas, no sólo la rural. Por lo tanto, hay una continuidad en la política económica con los gobiernos anteriores. Yo no veo demasiados cambios desde el punto de vista de la política económica. Incluso hubo un intento de gravar a la gran propiedad, lo que se llamó el ICIR, el Impuesto Contributivo a los Grandes Inmuebles

Los cambios en la sociedad rural del Uruguay a comienzos del Siglo XXI

Rurales, algo así se llamaba. Era un impuesto progresivo a todo aquel que tenía más que dos mil hectáreas, pero fue declarado inconstitucional.

Pero, por el otro lado, ha habido una política de redistribución de ingresos y de protección a los más débiles de la cadena. En el año 2005, por primera vez en la historia del Uruguay, se llama al Consejo de Salarios, para los asalariados rurales y para las trabajadoras domésticas. El Consejo de Salarios es una institución que regula la fijación de los salarios y de las condiciones de trabajo. Se reúnen los empresarios rurales con los sindicatos rurales, con la mediación del Estado, y acuerdan -si pueden- el salario, las condiciones de trabajo, etc. Eso en todas las ramas de la economía. O sea, se reúnen los trabajadores de la industria del vidrio con los empresarios de la industria de vidrio y acuerdan un salario y condiciones de trabajo. Es una instancia de negociación y los convenios duran dos o tres años. Y tiene una cláusula que según la inflación, los salarios aumentan o no aumentan.

Esos Consejos de los Salarios existieron después de la dictadura, en el primer gobierno de Sanguinetti en 1985. Pero en los tres gobiernos posteriores, el de Lacalle, el segundo gobierno de Sanguinetti y el de Jorge Batlle nunca se volvió a llamar a los Consejos de Salarios. Es un gran instrumento para negociar y para obtener paz social. En 2005 el Frente Amplio llama a Consejos de Salarios y, por primera vez en la historia, los trabajadores rurales tienen un Consejo de Salarios. Gracias a eso, los salarios rurales aumentaron muchísimo.

Después, sacaron otra ley muy interesante, que es la de la responsabilidad de la empresa madre. ¿Eso qué quiere decir? Esto es para los contratistas. Si un contratista contrata un trabajador y ese trabajador tiene un problema. Ya sea porque se cae del caballo, o cualquier otro accidente, que se enferma, o lo que sea, el que debería responder es el contratista. Pero, si el contratista no responde es solidariamente responsable la empresa que contrató al contratista. Porque antes, pasaba que el contratista tenía una empresa fantasma. Contrataba trabajadores y si pasaba algo, deshacía la empresa y nadie se hacía responsable. Incluso no pagaba el último salario. Y nadie se hacía responsable. Esta ley de responsabilidad establece que la responsabilidad es solidaria de la empresa que contrató al contratista.

También se instituyó la ley de ocho horas de trabajo en el campo. En inicio del siglo XXI, en el campo uruguayo, los trabajadores rurales trabajaban de sol a sol. Como en la Edad Media. Pero una cosa es tener la ley y otra cosa es implementar la ley. No es nada fácil, cuando uno tiene trabajadores en una estancia, a 50 kilómetros, 100 kilómetros de un pueblo, saber si ese trabajador trabaja ocho horas o trabaja diez o trabaja doce. Es bien difícil de

implementar. Salvo que haya sindicatos. Entonces los Consejos de Salarios lo que hicieron fue fortalecer a los sindicatos. Porque el Consejo de Salarios también es un instrumento para fortalecer el sindicalismo. Porque si tú tienes que tener una mesa de negociación con empresarios y sindicatos, el que más se fortalece es el sindicato porque es el que tiene que negociar con el empresario. Y todos los trabajadores saben que si este sindicato no negocia bien, ellos se perjudican, entonces apoyan al sindicato. En consecuencia el sindicalismo ha crecido muchísimo en Uruguay debido a la ley de Consejos de Salarios.

También ha habido una política de apoyo a organismos públicos que atienden a la salud, a la vivienda y a los pobres en el área rural. A través de distintos mecanismos, planes y programas. Asimismo ha habido un apoyo importante a la producción familiar, con planes específicos de inversión y capacitación. No es tanto como el PRONAF de ustedes. El PRONAF de ustedes para nosotros es como la guía, pero de hecho se están haciendo bastante cosas para apoyar la producción familiar, a pesar de lo cual, como ustedes vieron en el cuadro que, entre el año 2000 y 2011, perdimos una cantidad impresionante de productores familiares.

Y con esto llegamos al final. Muchas gracias!

Y ahora el comercial. En ese blog (nesauruguay.wordpress.com) están todas las producciones nuestras: hay libros, revistas, artículos, y están de cuerpo entero. Si usted cliquee arriba del título y ahí salta el artículo entero, o el libro, o lo que sea. Todo lo que tenemos para mostrar está allí. Muchas gracias de nuevo por la invitación.