

Estrategias y permanencias: Los empresarios agrícolas tradicionales de Ombúes de Lavalle, Colonia, Uruguay

Irene Viera 

Universidad de la República (UDELAR) – Montevideo, Montevideo, Uruguay.
e-mail: iviera@fagro.edu.uy

Mariela Bianco 

Universidad de la República (UDELAR) – Montevideo, Montevideo, Uruguay.
e-mail: mbianco@fagro.edu.uy

Resumen

En Uruguay a principios del siglo XXI, se verifica una expansión significativa de la agricultura de secano, principalmente por la producción de *commodities* como la soja. Esta expansión no fue planificada en relación al desarrollo social y económico del país o los territorios involucrados. Ocurrió como parte de un proceso de intensificación de los sistemas productivos en el cono sur latinoamericano, acelerado por el avance del capital financiero sobre el agro. El proceso afianzó un nuevo modelo de hacer agricultura que se extendió sobre formas empresariales tradicionales. El objetivo de este estudio es analizar las estrategias de los empresarios tradicionales que se encontraban presentes en la zona de Ombúes de Lavalle y alrededores en el departamento de Colonia, a inicios de la década del 2000. Para llevar a cabo la investigación, se utilizó una metodología cualitativa, basada en un estudio de caso, a partir de entrevistas semi estructuradas y revisión de información secundaria. Los resultados que se obtuvieron permiten observar que existen empresarios de capital nacional que mantienen lógicas de producción tradicional incorporando nuevas lógicas empresariales relacionadas al modelo del agronegocio, haciendo posible su permanencia como productores en la zona de estudio.

Palabras-clave: Estructura agraria; cuestión agraria; soja; agronegocio.

Strategies and permanence: Traditional agricultural entrepreneurs from Ombúes de Lavalle, Colonia, Uruguay

Abstract

In Uruguay at the beginning of the 21st century, there was a significant expansion of dryland agriculture, mainly due to the production of commodities such as soy. This expansion was not planned in relation to the social and economic development of the country or the territories involved. It occurred as part of a process of intensification of productive systems in the southern cone of Latin America, accelerated by the advance of financial capital on agriculture. The process strengthened a new agriculture model that extended in favor of traditional business forms. The objective of this study is to analyze the strategies of traditional entrepreneurs who were present in the area of Ombúes de Lavalle and surrounding areas in the department of Colonia, at the beginning of the 2000s. To carry out the research, a qualitative methodology was used, based on a case study, from semi-structured interviews and review of secondary information. The results obtained show



Este trabalho está licenciado com uma Licença [Creative Commons - Atribuição 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

that there are entrepreneurs with national capital who maintain traditional production logics by incorporating new business logics related to the agribusiness model, making it possible for them to remain as producers in the study area.

Keywords: Agrarian structure; agrarian question; soy; agrobusiness.

Estratégias e permanência: empresários agrícolas tradicionais de Ombúes de Lavalle, Colônia, Uruguai

Resumo

No Uruguai, no início do século XXI, houve uma expansão significativa da agricultura de sequeiro, principalmente devido à produção de commodities como a soja. Essa expansão não foi planejada em relação ao desenvolvimento social e econômico do país ou dos territórios envolvidos. Ocorreu como parte de um processo de intensificação dos sistemas produtivos no cone sul da América Latina, acelerado pelo avanço do capital financeiro na agricultura. O processo estabeleceu um novo modelo de agricultura que se estendeu além das formas tradicionais de negócios. O objetivo deste estudo é analisar as estratégias dos empresários tradicionais que estavam presentes na área de Ombúes de Lavalle e arredores no departamento de Colônia, no início dos anos 2000. Para realizar a pesquisa, foi utilizada uma metodologia qualitativa, com base em um estudo de caso, utilizando entrevistas semiestruturadas e revisão de informações secundárias. Os resultados obtidos mostram que há empreendedores de capital nacional que mantêm lógicas tradicionais de produção, incorporando novas lógicas de negócios relacionadas ao modelo do agronegócio, possibilitando sua permanência como produtores na área de estudo.

Palavras-chave: Estrutura fundiária; questão agrária; soja; agronegócio.

Introducción

En los inicios del siglo XXI en los países de la región del Cono Sur latinoamericano (Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay) se verifica una expansión significativa de la agricultura que marcó un proceso sin precedentes en el dinamismo de la producción agrícola, el uso de tecnologías específicas, crecimiento exponencial de grupos económicos de capitales extranjeros (Figueredo, 2023; Cardeillac; Juncal, 2017), junto a disminución de productores familiares (Cardeillac, 2019; Arbeletche *et al.*, 2012; Gras; Hernández, 2013). En Uruguay, grandes grupos económicos de capitales extranjeros instalaron sus empresas a lo largo del territorio como parte de una tendencia global del capitalismo moderno que se entrelaza con la expansión de un nuevo modelo agrario (Arbeletche; Guibert, 2024; Figueredo, 2023; Gras; Hernández, 2013).

La expansión agrícola liderada por el cultivo de soja, fue el componente más dinámico de este proceso. Específicamente para el caso uruguayo, la expansión agrícola fue analizada por un conjunto de investigaciones en el área de los estudios sociales del agro, que identifican y caracterizan tres grandes fases en el desarrollo del “ciclo sojero” en el país: en la primera fase, se produce la instalación del nuevo modelo (denominado como “una

ESTRATEGIAS Y PERMANENCIAS: LOS EMPRESARIOS AGRÍCOLAS TRADICIONALES DE OMBÚES DE LAVALLE, COLONIA, URUGUAY

nueva agricultura”); la segunda fase es de consolidación; y la tercera fase de retracción del mismo (Arbeletche; Guibert, 2024; Figueredo, 2023; Viera, 2023; Bianco *et al.*, 2021; Arbeletche, 2020; Figueredo *et al.*, 2019; Arbeletche; Guibert, 2018).

La primera fase transcurre entre los años 2000 y 2006 cuando comienza la agriculturización (Arbeletche, 2020; Figueredo *et al.*, 2019) y penetra desde países vecinos una nueva forma de hacer y percibir la agricultura, a partir de la demanda externa de *commodities* modificando el esquema productivo agrícola con la incorporación de la siembra directa y el uso de semillas genéticamente modificadas (Figueredo *et al.*, 2019). Este proceso tuvo lugar en zonas tradicionalmente agrícolas ubicadas en el litoral del país.

Durante este periodo el arrendamiento de la tierra pasó a ser la estrategia principal de los grandes grupos económicos, como forma de controlar grandes superficies sin invertir capital de compra, que pudiera dificultar su abandono para trasladar la empresa a otra tierra más rentable y productiva, lo que desplaza la idea de la propiedad de la tierra como un requisito necesario para producir (Figueredo *et al.*, 2019). Esta estrategia empresarial tiene su correlato en el aumento sostenido del precio de la tierra; en el periodo 2002-2014, el precio de la hectárea se multiplicó por más de 7, con un promedio máximo de US\$ 3.934 alcanzado en 2014 (DIEA-MGAP, 2019). En el mercado del arrendamiento la superficie transada entre el 2000 y el 2015 acumuló 11,8 millones de hectáreas (Oyhantçabal; Narbono, 2018), lo que equivale a más del 60% de la superficie del país.

La segunda fase del proceso de expansión inicia en el 2006 hasta el año 2010/2011 y se reconoce como el *boom agrícola*. Durante esta fase se consolida una nueva agricultura y se expande al resto del territorio uruguayo; principalmente, avanza sobre zonas tradicionalmente no agrícolas, que hasta el momento eran en su mayoría ganaderas. En este período ocurre con mayor intensidad la concentración de tierras en manos de muy pocas empresas, alrededor de 100.000 hectáreas, ocupando un 10% del área agrícola del territorio (Arbeletche; Guibert, 2018). Así, en la cosecha 2009, doce grandes empresas que ingresaron a la producción al comienzo de los años 2000, realizaban el 36% del área agrícola y el 39 % de la soja, explicando la disminución del número de productores agrícolas que tradicionalmente operaban en Uruguay de 2.025 en el 2000 a 867 en el 2009 (Viera, 2023; Arbeletche *et al.*, 2012).

Con este impulso, la producción de soja pasó de ocupar 10.000 ha en la zafra del año 2000 a 859.000 ha en la zafra del 2010. A su vez, las exportaciones de soja, que en el año 2001 representaron 1,6 millones de dólares, ascendieron a 705 millones de dólares en 2010. De esta forma, se puede evidenciar que el cultivo de soja en los primeros diez años del siglo XXI se transformó en el principal rubro agrícola de exportación del país (Riella; Romero, 2014). Sin embargo, al finalizar esta segunda fase, las empresas que se

encontraban en pleno crecimiento en la fase anterior comienzan a disminuir su área de producción, como reacción a cambios en los precios internacionales de las *commodities* (Figueredo, 2023).

La tercera y última fase del ciclo, desde el año 2014 al 2020, registra la retracción relativa del modelo, como efecto de la retirada de varias de las grandes empresas que habían protagonizado la expansión (Bianco *et al.*, 2021). Con la salida de la producción de estas empresas líderes, empresarios nacionales capitalizados durante la fase anterior que se habían acoplado a las prácticas productivas, comerciales y de gestión del nuevo modelo se reposicionaron tomando control de las tierras antes ocupadas por los grandes inversionistas. También, en alguna medida, aquellos productores y empresarios pequeños que habían sido en un comienzo desplazados encuentran oportunidad de volver a producir, adaptándose a la nueva forma de hacer la agricultura (Arbeletche, 2020).

Los movimientos brevemente descritos, se reflejan en los datos que recoge el Censo General Agropecuario (CGA) del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), para los años 2000 y 2011 en cuanto al número de explotaciones y superficie explotada según el tamaño del establecimiento. Entre Censos se reduce un 22 % el número de explotaciones totales mientras la superficie en producción permanece casi inalterada. La reducción del número de establecimientos se registra principalmente en los dos estratos de menor tamaño (de 1 a 99 y de 100 a 999 ha, respectivamente) alcanzando en conjunto a un 24% de explotaciones, mientras que los estratos mayores a 1.000 ha registran un incremento tanto del número de explotaciones como de superficie explotada. Ello evidencia la concentración del uso de la tierra, ya que para el 2011, sólo el 10% de las explotaciones controlan 61 % de la superficie productiva del país (Viera, 2023).

A partir del análisis del ciclo sojero, y de los datos extraídos del CGA, se evidencia que los primeros años del presente siglo se caracterizan por un gran dinamismo en el agro a raíz de la llegada de nuevos capitales en busca de negocios, nuevas producciones y modelos de producción que sacudieron la estructura social agraria en los territorios agrícolas.

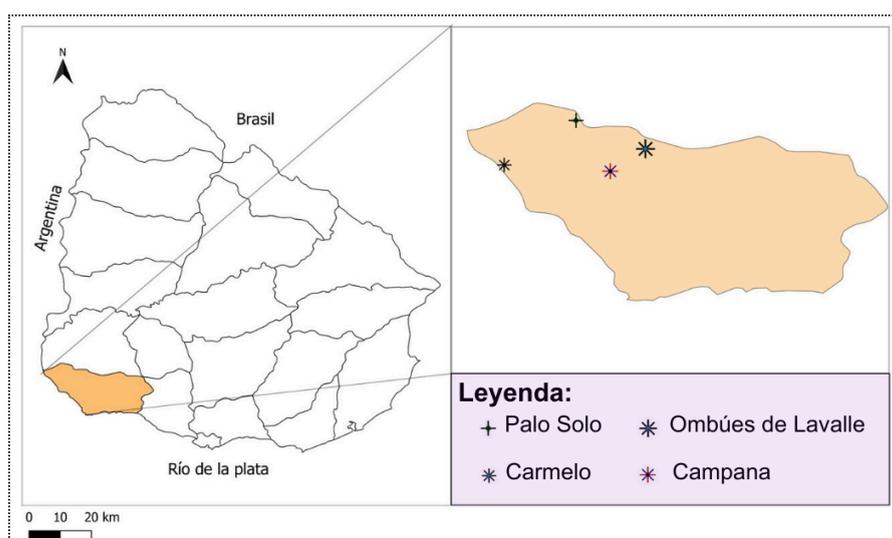
Ante el proceso de expansión agrícola en Uruguay el presente artículo tiene como objetivo analizar¹, a partir de los relatos de los propios sujetos, las estrategias de permanencia de empresarios agrícolas tradicionales de capital nacional presentes en la zona de Ombúes de Lavalle y alrededores del departamento de Colonia. Este estudio abarca un análisis del ciclo de expansión sojera y cómo este proceso alteró la estructura social agraria en el país.

¹ Este artículo es el resultado de una investigación realizada para obtener el título de magíster en ciencias agrarias opción ciencias sociales por la Facultad de Agronomía, Universidad de la República, Uruguay (Viera, 2023).

Metodología

El trabajo se articula a partir de un abordaje metodológico cualitativo, a través de un estudio de caso único conformado por la zona estudiada (Yin, 2001; Archenti, 2007). La elección de la zona responde, a nivel macro, a la consideración del departamento de Colonia como un territorio tradicionalmente agrícola, que se ha modificado en las últimas dos décadas a partir del avance del agronegocio de cereales en Uruguay. Desde una mirada micro, este estudio hace énfasis en Ombúes de Lavalle y su área de influencia que se expande a las localidades de Carmelo, Campana y Palo Solo (figura 1), territorios ubicados al suroeste del país, que desde inicios de la década del 2000 comprenden un área de cultivo de soja importante en el departamento (Viera, 2023).

Figura 01: Mapa Uruguay: Departamento de Colonia Zona de estudio.



Fuente: Elaboración propia.

Para realizar un análisis centrado en la caracterización de la zona de estudio, este trabajo se valió de información proveniente del CGA del MGAP, realizado cada 10 años aproximadamente en todo el territorio uruguayo². Para este trabajo se compararon los datos del CGA del año 2000 y del año 2011, con el objetivo de caracterizar la estructura agraria y productiva. Para ello, se delimitó la unidad territorial mínima de medida del CGA denominada áreas de enumeración (AE) de la zona de estudio.

² En Uruguay, hasta la fecha en que se realizó la investigación, no hay datos censales posteriores al CGA del año 2011.

El trabajo de campo tuvo como población objetivo a empresarios que se encontraban realizando agricultura de cereales entre los años 2018 y 2022. En el diseño inicial se apuntó a identificar empresarios con trayectoria agrícola, pero, durante el trabajo de campo, el tipo de empresario que emergió con mayor claridad presentaba una diversificación en sus rubros evidenciando una orientación mayoritariamente agrícola-ganadera, con diferentes porcentajes de tierra dedicada a cada rubro, pero con fuerte presencia de ambos (Viera, 2023).

Se utilizó la entrevista semiestructurada para la recolección de datos (Corbetta, 2007). Para la selección de los entrevistados se siguió la estrategia de muestreo intencional teórico a partir de los datos obtenidos con informantes clave antes de iniciar las salidas a campo y luego durante el trabajo de campo a partir de los propios entrevistados.

El proceso de investigación se llevó a cabo entre los años 2018 y 2022. Una primera serie de entrevistas se realizó presencialmente en el territorio estudiado durante los años 2018 - 2019. Debido a la pandemia COVID-19, algunas entrevistas se realizaron en formato virtual. La última etapa de campo (2021-2022) se cerró con entrevistas presenciales y virtuales. En total se entrevistaron a 23 empresarios e informantes calificados con los que se pudo constatar que los sujetos entrevistados y sus situaciones empresariales cubrían el panorama de la zona de estudio al haber llegado a la saturación de la información recolectada (Viera, 2023).

Tipos sociales en la agricultura de secano

Desde una teoría crítica de los estudios sociales agrarios, el avance del capital implica desplazamiento de pequeñas unidades familiares, concentración y extranjerización de la tierra (Arbeletche; Guibert, 2024; Figueredo, 2023; Gras; Hernández, 2013), así como implementación de sistemas de producción que transforman el perfil de los sujetos rurales, los territorios y las relaciones de producción (Vértiz, 2017; Muzlera, 2022). En este marco, se consideraron dos componentes conceptuales para el estudio: el primero involucra la descripción de la estructura social agraria en la agricultura de secano, y el segundo una conceptualización del modelo del agronegocio.

La estructura social está condicionada por la estructura agraria (Piñeiro, 2014); es decir, por la desigualdad distributiva de la propiedad de la tierra, el trabajo y los medios de producción. Así, en la agricultura de secano, se pueden distinguir indicativamente cuatro grupos: propietarios de la tierra que realizan agricultura o ceden tierra en arriendo, inversores capitalistas que toman tierras en arriendo, así como quienes realizan servicios agrícolas, productores familiares y asalariados rurales (Bianco *et al*, 2021). En el presente

ESTRATEGIAS Y PERMANENCIAS: LOS EMPRESARIOS AGRÍCOLAS TRADICIONALES DE OMBÚES DE LAVALLE, COLONIA, URUGUAY

apartado, se focaliza únicamente en los grupos de propietarios de la tierra e inversores, con el fin de hacer énfasis en la población objetivo de este trabajo.

Dentro del primer grupo, el de los propietarios de tierra del país, se encuentran los empresarios tradicionales históricamente presentes en el campo uruguayo. De acuerdo con Piñeiro (2014), se distinguen a grandes rasgos dos tipos de empresarios: los estancieros y los empresarios agrícola-ganaderos. Los estancieros tienen como principal rubro la ganadería, con un uso extensivo de los recursos naturales y baja productividad promedio. Sus ganancias están destinadas a la posesión de tierra con poca inversión en tecnología o en prácticas de conservación del suelo, como, por ejemplo, rotación de pasturas o análisis del suelo. Los empresarios agrícola-ganaderos complementan la producción ganadera con la agricultura, a través del cultivo de arroz, cereales (oleaginosas), cítricos, y forestación, entre otros. A diferencia del tipo anterior, realizan más inversiones productivas, particularmente en tecnología, así como mejoras edilicias en el establecimiento y equipamiento.

El segundo grupo denominado indicativamente inversores, involucra fundamentalmente empresas que hacen agricultura tomando tierras en arriendo, así como empresarios que ofrecen servicios agrícolas a partir de un capital adquirido en forma de maquinaria (Bianco *et al.*, 2021). Este grupo se logra vislumbrar con fuerza en la agricultura, a partir de la expansión agrícola de inicios de la década del 2000, se trata de compañías agrícolas productoras principalmente de *commodities* con un funcionamiento basado en la renta de la tierra, la tercerización de las actividades productivas y prácticas de manejo de alta profesionalización (Clasadonte *et al.*, 2013) y estandarización empresarial, que frecuentemente canalizan capitales de inversores de otros sectores económicos. Estos grandes grupos económicos toman el formato de empresas en red o *pools* de siembra, representados por gerenciantes que controlan y gestionan el negocio en los diferentes territorios en los que se establecen. A ellos se agregan las agroindustrias transnacionales, con maquinaria, insumos, semillas y financiamiento para las campañas agrícolas (Figueredo, 2023; Viera, 2023; Arbeletche; Bianco *et al.*, 2021; Guibert, 2018).

Este grupo presenta una lógica distinta a la de los empresarios tradicionales en Uruguay, ya que tiene un carácter global, arrendando tierras, maquinaria, y comprando insumos, con directa relación con el capital financiero; hay empresas en red que actúan mediante la modalidad de fideicomisos o la emisión de acciones, buscando generar ganancias con el menor riesgo (Piñeiro; Menéndez, 2014; Figueredo, 2012). Su dimensión transnacional es una de sus características dado que tienen una fuerte relación con los mercados de insumos, la tecnología importada y la logística de almacenamiento y transporte (Figueredo, 2012).

Ante este proceso de modificación de la estructura social agraria, en el caso de los empresarios tradicionales, hubo quienes se amoldaron al nuevo sistema de producción, otros vendieron y/o arrendaron sus tierras dejando la producción o disminuyendo sus predios, y aún otros empresarios se convirtieron en vendedores de servicios para abastecer a las grandes empresas agrícolas (Bianco *et al.*, 2021). Los empresarios que permanecieron en la producción se incorporan mayoritariamente a las formas de producción de las empresas en red y *pools* de siembra que arriban al país, diversificando los rubros, con rotación de cultivos de invierno y verano (Viera, 2023).

Estos movimientos en la estructura social agraria en Uruguay, que trascienden la agricultura de secano, se encuentran atravesados por el avance del agronegocio, una lógica de acumulación de capital que toma relevancia en los países del Cono Sur. Su consolidación a partir del cambio de siglo modifica los procesos productivos del agro, sus territorios y también el perfil de los sujetos involucrados en los mismos, así como sus relaciones sociales. Se trata de una nueva lógica socio productiva que se expande en múltiples territorios, aun los que “no se han integrado al modelo del agronegocio y mantienen por lo tanto otras formas de producir” (Gras, 2013, p.1).

Las formas empresariales del agronegocio se contraponen a la lógica de producción empresarial tradicional caracterizada por tener en propiedad el total o gran parte de la tierra, con residencia habitual en los predios, incorporación en la gestión de la empresa del núcleo familiar, y poseedores de maquinaria propia (Gras, 2013).

Autoras como Gras y Hernández (2013) describen el modelo del agronegocio a partir de cinco aspectos integrados. Primero desde su transectorialidad, la cadena productiva se extiende desde lo vertical a lo horizontal, incorporando el sector primario y el sector industrial. En segundo lugar, las demandas de consumidores globales se imponen sobre las de los consumidores locales imprimiendo una uniformidad de productos a nivel planetario. Una tercera característica radica en la intensificación del capital y de los ciclos productivos, lo que modifica formas tradicionales de hacer agricultura, los tiempos y las tecnologías, lo que remite al cuarto aspecto, que es la creación de paquetes tecnológicos estandarizados e indispensables para la producción. El quinto aspecto que es transversal y consecuencia de los anteriores, es la concentración del suelo y extranjerización de la tierra (Viera, 2023).

Resultados y discusión

A raíz de la premisa de que los acontecimientos estudiados han modificado el perfil de los empresarios (Gras, 2013), surge la interrogante acerca de las estrategias de

ESTRATEGIAS Y PERMANENCIAS: LOS EMPRESARIOS AGRÍCOLAS TRADICIONALES DE OMBÚES DE LAVALLE, COLONIA, URUGUAY

permanencia que habilitaron a empresarios tradicionales de la zona estudiada a continuar produciendo allí. Este apartado busca responder esta interrogante a partir de bases de datos oficiales examinando las dinámicas del territorio con el propósito de analizar, los cambios que ocurrieron en la primera década del siglo XXI³ y a partir del relato de los sujetos de análisis, las lógicas y estrategias de permanencia en la zona durante el proceso de expansión agrícola y hasta el año 2022.

Caracterización agraria de la zona de estudio

Para la caracterización se tomaron los datos de los CGA del año 2000 y 2011 que involucran AE de la zona de estudio⁴. Se seleccionaron cuatro aspectos para esta caracterización: la concentración de la tierra, el régimen de tenencia, la producción de cultivos cerealeros en general y de cultivos de verano en particular.

Concentración de la tierra: Un primer análisis de la estructura agraria se relaciona con la superficie explotada y el número de explotaciones. En la tabla 01 se puede distinguir que entre ambos censos hay un descenso del número de explotaciones de un 22 % que es consistente con la tendencia nacional referida en la Introducción. Paralelamente, la superficie explotada disminuye un 7%. Ambos guarismos se acentúan en las explotaciones menores a 199 hectáreas alcanzando un 27% y 14% respectivamente. De manera similar, las explotaciones del tramo de 500 a 2.499 ha, disminuyeron un 23% en número y 19% en la superficie involucrada. Por último, las explotaciones de mayor tamaño en la zona son las de 2.500 a 4.999 ha que incrementan su superficie un 37%. No hay registros en la zona estudiada de explotaciones mayores a 5.000 ha (Viera, 2023).

En síntesis, la tabla 01 revela una disminución en los estratos que se corresponden más claramente con producción familiar y pequeñas empresas lo que está en consistencia con los datos para el total del país en el mismo periodo. Por su parte, las explotaciones empresariales de 1.000 a 4.999 ha dan cuenta de una tendencia a la concentración de la tierra, donde para el año 2011 sólo el 4% de las explotaciones controlaban el 34% de la superficie total.

³ Los datos son una imagen de lo que era la estructura agraria en el 2000 y 2011 de acuerdo a los últimos censos agropecuarios disponibles.

⁴ Área de enumeración para el CGA: Carmelo (0502002- 0501004- 0501005); Ombúes de Lavalle (0501006-0503001- 0503002); Campana (0502004); Palo Solo (0501003).

Tabla 01: Número de explotaciones y superficie explotada, según tamaño de la explotación en zona de estudio (censos 2000 y 2011).

Tamaño de la explotación (ha)	Censo 2000				Censo 2011			
	Explotaciones		Superficie		Explotaciones		Superficie	
	Número	%	Hectáreas	%	Número	%	Hectáreas	%
Total	701	100	114.178	100	547	100	106.294	100
1 a 99	465	66	12.876	11	323	59	11.828	11
100 a 199	100	14	15.005	13	90	16	12.122	11
200 a 499	77	11	24.434	21	87	16	27.053	26
500 a 999	36	5	23.606	21	29	5	19.108	18
1000 a 2499	20	3	27.862	24	14	3	21.969	21
2500 a 4999	3	0,4	10.395	9	4	1	14.214	13
5000 a más	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: CGA (2000 y 2011).

Régimen de tenencia de la tierra: Un segundo aspecto a analizar es la superficie de la tierra explotada según el régimen de tenencia. En la tabla 02 se visualiza una disminución de la superficie total que se registra en la propiedad, arrendamiento y otras formas. De todos modos, la propiedad y el arrendamiento configuran las dos formas de tenencia más frecuentes, siendo las demás formas tenencias informales que dentro del sistema capitalista agrario tienden a desaparecer (Viera, 2023).

Para el año 2011, se encontraba bajo el régimen de propiedad de la tierra el 54% y 40% en arrendamiento. El arrendamiento pasa a ser una forma de tenencia importante en la producción agrícola y en la zona tiene un porcentaje alto, pero aún es mayor la tierra en propiedad, se infiere que este resultado es consistente con la permanencia de empresarios tradicionales en el territorio.

Tabla 02: Superficie de la explotación de la zona de estudio, según régimen de tenencia (censo 2000 y 2011).

	Censo 2000		Censo 2011	
	Superficie (ha)	%	Superficie (ha)	%
Total	114.178	100	106.294	100
Propietarios	60.385	53	57.270	54
Arrendatarios	43.545	38	42.363	40
Otras Formas*	10.248	9	6.661	6

Fuente: CGA (2000 y 2011).

*Pastoreo, aparcería, ocupantes y otros

Aumento de la superficie explotada de cultivos cerealeros: El aprovechamiento de tierras en la zona estudiada se muestra en la tabla 03. El uso del suelo verifica un aumento de la superficie de cultivo de cereales y oleaginosas, duplicándose entre un censo

ESTRATEGIAS Y PERMANENCIAS: LOS EMPRESARIOS AGRÍCOLAS TRADICIONALES DE OMBÚES DE LAVALLE, COLONIA, URUGUAY

y otro. Para el año 2011, ésta representa el 49 % de la superficie total de la zona, mientras que los demás usos del suelo disminuyen su área (Viera, 2023).

La situación en la zona de estudio refleja la tendencia en el ámbito nacional, donde la producción de soja se expande sobre tierras tradicionalmente agrícolas.

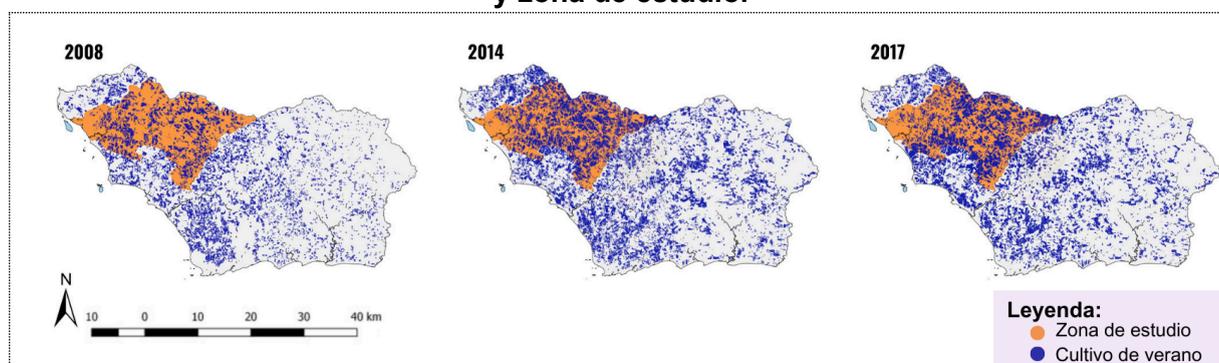
Tabla 03: Aprovechamiento de la tierra: superficie explotada según uso del suelo por zona de estudio (censo 2000 y 2011).

Uso del suelo	Censo 2000	Censo 2011
	Superficie (ha)	Superficie (ha)
TOTAL	114.178	106.294
Cultivos cerealeros	26.279	51.954
Otros usos	87.899	54.340

Fuente: CGA (2000 y 2011).

Expansión de cultivos de verano: Los rubros que aumentan exponencialmente su área durante la expansión agrícola son cultivos de verano como soja y maíz, y de invierno como trigo, colza y avena. La figura 02 representa la superficie agrícola en el departamento de Colonia, con delimitación de la zona de estudio. En esta figura se visualiza cómo se intensifican y se desplazan cultivos de verano en los años 2008, 2014 y 2017. En 2008 la agricultura de verano se presentaba de forma dispersa en gran parte de la zona de estudio; en 2014 se aprecia mayor presencia y concentración de cultivos; para 2017 se registra una leve disminución, principalmente en las AE correspondientes la localidad de Carmelo, gran parte de la zona y del departamento se encuentra ocupada por estos cultivos. En el resto del departamento de Colonia resulta evidente cómo entre los años 2014 al 2017 se expande la agricultura notoriamente sobre la zona suroeste (Viera, 2023).

Figura 02: Cambios en superficie de cultivos de verano en departamento de Colonia y zona de estudio.



Fuente: Cultivos de verano según clasificación de imágenes LANDSAT 5TM y LANDSAT 8 OLI (30 m x 30 m), programa QGIS. Adaptado de Bianco et al. (2019).

En síntesis, esta breve caracterización evidencia que la zona tradicionalmente agrícola registró en el período considerado (2008, 2014 y 2017) la intensificación de la producción de granos que ocurrió en varios territorios del país y que acompañó procesos de concentración de la tierra.

A partir de este contexto, en el siguiente apartado se examinan estrategias de empresarios tradicionales en la zona de estudio. El trabajo de campo se orientó a comprender las lógicas y estrategias⁵ desarrolladas por los empresarios presentes en la zona antes del *boom* de *commodities*, y que se mantuvieron a lo largo de las décadas, para acompañar la producción en el marco del avance de un tipo de negocio agrícola transnacional.

La mirada de los empresarios nacionales estudiados

Durante el trabajo de campo se entrevistó a 14 varones de entre 40 y 67 años de edad, encargados o titulares de empresas con actividad en la zona de estudio. Su nivel educativo resultó ser muy variado, con individuos que habían culminado la educación primaria mientras otros tenían estudios técnicos o carreras terciarias. La residencia actual de los entrevistados se divide entre los establecimientos y los poblados cercanos, como Ombúes de Lavalle, Carmelo y, eventualmente, alguno en la ciudad de Colonia del Sacramento (Viera, 2023).

El vínculo de los entrevistados con el territorio da cuenta de una larga trayectoria familiar en la zona. En su mayoría este vínculo viene heredado a partir del legado familiar, que, en esta zona en particular, está vinculado a las familias migrantes que arribaron al departamento de Colonia en el siglo XIX, provenientes de países europeos transmitiendo de generación en generación una tradición muy arraigada a la producción agrícola. Varios entrevistados trabajaban las tierras junto con sus padres y/o abuelos; en algunos casos continúan involucrados con la empresa familiar y en otros casos, se independizaron creando otra empresa. El siguiente relato refleja una forma de vida típica de la zona en relación con en el campo.

Soy hijo de productor rural, nací en un establecimiento como todo hijo de rural. Hice escuela a 40 km de casa y ciclo básico, después volví a trabajar y después del ciclo básico me fui a la escuela agraria. Cuando no estaba en clase hacía todos los trabajos rurales en mi casa y después que me recibí en el '86 me instalé acá con mi viejo. Vivíamos en el campo, teníamos una casa en Carmelo, pero siempre vivimos en el campo (fragmento)

⁵ Por lógicas y estrategia se entiende como acciones de las empresas estudiadas, financieras, de gestión, de producción, indagando ¿Cómo hacen lo que hacen?, ¿Por qué lo hacen?, ¿Quiénes toman las decisiones? y ¿Cómo estas empresas incorporaron a su accionar prácticas implementadas por los grandes grupos económicos a inicios del siglo XXI?

ESTRATEGIAS Y PERMANENCIAS: LOS EMPRESARIOS AGRÍCOLAS TRADICIONALES DE OMBÚES DE LAVALLE, COLONIA, URUGUAY

entrevistado VIII, Ombúes de Lavalle, 2021).

El comienzo del ciclo sojero encuentra a los productores de la zona estudiada resistiendo un periodo de crisis que se arrastraba desde fines del siglo XX. La agricultura se sostenía con trabajo mayormente manual y poco mecanizado (Piñeiro; Moraes, 2008) en empresas de menor porte que las del litoral del país típicamente agrícola (Bianco *et al.*, 2021). El siguiente relato evidencia cómo se vivió el proceso de crisis entre los productores de esta zona:

Hubo una crisis muy grande que fue en 1998 al 2002, que fue una crisis brutal para el agro, fue desde la aftosa, la helada tardía, los granos y los ganados que no valían nada; el negocio no rentaba en ningún lado, ni en la lechería, ni en la agricultura; Los productores estábamos muy endeudados (fragmento entrevistado XIII, Carmelo, 2022).

La primera fase de expansión del nuevo modelo, a inicios de los años 2000, involucró territorios que presentaban condiciones atractivas para la producción de *commodities* como la soja: trayectoria agrícola en la zona, buena calidad de suelos, cercanía a puntos estratégicos como el puerto de Nueva Palmira. Estas condiciones atrajeron la llegada de capitales extranjeros, sin precedentes, principalmente provenientes de Argentina que dinamizaron rápidamente el mercado de tierras.

Las altas rentas de la tierra determinaron la salida de la producción de unidades de tipo familiar y la venta o arrendamiento de sus tierras a las nuevas empresas agrícolas. El alquiler de tierras pasa a ser una de las formas de tenencia más importantes en este período, desplazando la idea de propiedad de la tierra como requisito imprescindible para desarrollar la producción (Figueredo *et al.*, 2019).

Los empresarios entrevistados optaron, por un lado, por arrendar tierras y/o vender para saldar sus deudas; por otro lado, comenzaron “tímidamente” a cultivar soja en porcentaje muy pequeño de sus predios, tratando de replicar lo que hacían las nóveles empresas, combinando con producciones anteriores. Otros optaron por comenzar a vender servicios agrícolas y se desplegaron como contratistas para las grandes empresas (Viera, 2023). El siguiente testimonio ilustra algunas de estas estrategias.

Realmente esta zona fue [...] muchísimos productores vendieron campo, yo creo que más del 50% de las empresas agrícolas ganaderas de esa época vendieron parte del 100% de su capital para poder pagar la deuda del banco, principalmente. En su momento no eran deudas muy grandes, para la producción que había, pero eran impagables [...] el campo de mi familia me acuerdo de haberlo ido a mostrar para venderlo a argentinos. En Argentina valían tres, cuatro mil dólares, y acá valían ochocientos, novecientos las tierras (fragmento entrevistado XIII, Carmelo, 2022).

En un segundo momento, asociado a la segunda fase de consolidación del modelo y expansión geográfica de los cultivos en el resto del país, se da en la zona una mayor concentración de tierras por los grandes grupos económicos. Para los empresarios estudiados resultó muy difícil competir con los niveles de producción y los altos precios de la renta de la tierra.

El boom sojero cambió todo, cambió el tipo de producción, o sea, mucha más siembra directa [...] A partir de la soja hubo un gran cambio, los productores se tuvieron que ir; si no eras propietario, la renta era muy elevada. Ahora en la vuelta hay muy poco acceso a tierras (fragmento entrevistado VIII, Ombúes de Lavalle, 2021).

En este contexto, se crea la Cooperativa Agraria Nacional (COPAGRAN) formada por productores amenazados por la nueva agricultura, experimentando dificultades para mantenerse en el rubro. Este colectivo reunió establecimientos integrantes de pequeñas cooperativas que se habían debilitado debido a la disminución de predios e incapacidad de llegar a los niveles de producción requeridos por el mercado internacional. Con el fin de producir y mantenerse en la zona, se despliegan acuerdos variados en los que la cooperativa financiaba los cultivos, o arrendaba las tierras, los empresarios ponían la mano de obra o la maquinaria (Viera, 2023).

Específicamente en la zona estudiada esta cooperativa tiene una presencia significativa, ya que, en la mayoría de los relatos obtenidos durante el trabajo de campo, se evidenciaba la influencia de la misma en el manejo empresarial, tanto en la compra de insumos, financiamiento, capacitaciones, asesoramiento técnico y comercial, entre otros.

El tercer momento corresponde a la fase de retracción de la expansión agrícola; a partir del año 2014 se da, por un lado, un cambio de políticas estatales, como la reglamentación del plan de uso y manejo del suelo⁶, y por el otro, bajan los precios internacionales y disminuye la demanda externa por *commodities*. Los grandes grupos económicos disminuyen su área de producción, lo que deriva en el abandono de tierras que en ese momento estaban en proceso de deterioro por efecto de la agricultura realizada de forma continua (Viera, 2023).

Este movimiento posiciona a empresarios uruguayos que habían implementado las nuevas tecnologías y formas de hacer agricultura en un escenario diferente. Varios de los contratistas volvieron a producir arrendando o comprando tierras que quedaban disponibles con la retracción de capitales extranjeros. En el relato de los sujetos hay una sensación de alivio y confianza, logrando hacerse de tierras para producir, sabiendo cómo funcionaba el nuevo negocio agrícola y conociendo las condiciones locales.

⁶ Decreto Ley N° 15239 que declara de interés nacional el uso y conservación del suelo, el MGAP a partir de esta normativa regula los planes de uso y manejo del suelo por parte de los productores agropecuarios en Uruguay.

Los pools vinieron marcando la cabeza. Campos que los argentinos dejaron deshechos, fue una agricultura extractiva que uno lo veía, ese suelo lavado. El argentino vino acá a sacarla, no le puso fertilizante, iba el del mosquito para fumigar daba las órdenes desde el escritorio, y no es lo mismo el campo de allá que el de acá, hay que recorrer todo el campo y ver qué tenés. Eso fue lo que nos dejaron los argentinos, nosotros jodidos de área, medio fundidos, tuvimos que agarrar esos campos, los empezamos a acomodar, con fertilizante; todo lo permitió la soja, la siembra directa y el paquete tecnológico (fragmento entrevistado XII, Ombúes de Lavalle, 2022).

En la actualidad, el arrendamiento continúa siendo una de las formas de tenencia principales en la zona de estudio, junto con la propiedad. Se evidencia que los empresarios uruguayos no solo tomaron como estrategia cambiar el modelo productivo, al adoptar las técnicas de cultivo, el tipo de rotación, el uso de maquinaria para llevar adelante la producción, sino también incursionar en diferentes formas de acceso a la tierra, integrando el arrendamiento como parte integral de las lógicas de negocio, la asociación entre empresarios, o entre empresarios y cooperativas, las formas de comercialización del grano y de la calidad del mismo siguiendo los tiempos y las normativas que el mercado internacional impone (Viera, 2023).

Las fases del ciclo sojero han sido vistas desde la mirada de los sujetos que viven y producen en el territorio, con una larga trayectoria en la zona de estudio. A partir de sus relatos surgen múltiples estrategias de permanencia que adoptaron los sujetos de análisis. Los testimonios dan cuenta, cómo los empresarios de capital nacional en la zona de estudio, si bien mantienen algunas lógicas tradicionales de producción, incorporaron prácticas de las nuevas formas de agricultura que hacen posible su permanencia en el territorio, ratificando que este proceso, como dice Gras (2013) fue modificando el perfil de los empresarios presentes en el país antes de la expansión agrícola.

Se destacan brevemente tres estrategias que implementaron los actores entrevistados ante la expansión agrícola.

Nuevas lógicas empresariales, financieras y productivas: Algunas de las prácticas empresariales que adoptaron los capitales nacionales fueron la alta flexibilidad a corto plazo, la contratación de empleados calificados, incorporación de lógicas financieras que se encuentran en pos del rendimiento del capital y mejora de los márgenes de negociación para su empresa. A nivel productivo se registra el uso de insumos biológicos y químicos, e incorporación de nuevas tecnologías en sus establecimientos.

Procesos asociativos entre empresarios y cooperativas: Se destaca la creación de sociedades entre empresarios nacionales, inversores extranjeros o cooperativas, para de esta forma hacerles frente a los *pools* de siembra, mejorando el margen de rendimiento,

aumentando su área de producción e inversión de capital. En paralelo, este movimiento implicó afiliarse a cooperativas que cumplen un papel de facilitadores, como es el caso de COPAGRAN. Siendo esta una estrategia que viabilizó la inserción de las empresas al proceso de expansión agrícola, a través de financiación, asesoramiento técnico y comercialización de la producción.

Venta de servicios de maquinaria: Una última estrategia expuesta es la venta de servicios a las empresas agrícolas que se asentaron en el país. El gran capital opera libre de equipaje para poder retirarse del territorio cuando el negocio ya no resulta rentable (Figueredo, 2023). Los empresarios locales que reunieron las condiciones para adquirir maquinaria comenzaron a darle importancia a la venta de servicios de siembra y cosecha principalmente, siendo ésta en algunos años la principal actividad de algunas empresas, relegando a segundo lugar la producción directa.

En síntesis, en las primeras dos décadas del siglo XXI se puede percibir a partir del relato de los sujetos entrevistados, el avance del modelo del agronegocio sobre el territorio uruguayo. El estudio permitió identificar estrategias de los empresarios nacionales que permanecieron en el territorio y que en la actualidad continúan produciendo. Estas estrategias, pueden verse como las diferentes resistencias de los capitales nacionales frente a los grandes grupos económicos, pero simultáneamente representan una partida ganada por parte de un modelo que genera nuevos paisajes agrícolas y desigualdades sociales. Las estrategias de permanencia de los empresarios hallados en el trabajo de campo fueron en un principio aprender las nuevas formas de hacer agricultura, el uso de las maquinarias, asociarse entre empresarios y con cooperativas que operaron de facilitadores, mantener lógicas tradicionales empresariales, con mayor o menor permeabilidad al modelo de producción del agronegocio.

Conclusiones finales

Este trabajo exploró los procesos de expansión agrícola en el Uruguay a inicios del siglo XXI, a partir de un estudio de caso, haciendo foco en las vivencias de empresarios agrícolas tradicionales uruguayos en un tiempo y espacio específico. Los sujetos estudiados mantienen un vínculo que va más allá de la relación productiva, sino que existe un arraigo de pertenencia al territorio con vínculos de carácter afectivo y familiar.

Durante el proceso de estudio se observó que en el territorio analizado aún existen lógicas de producción tradicional, típicas de los empresarios rurales uruguayos, en relación al funcionamiento interno de su empresa, con un alto porcentaje de tierras en propiedad y en parte de las empresas, estrategias de diversificación de los rubros. Sin embargo, estos

ESTRATEGIAS Y PERMANENCIAS: LOS EMPRESARIOS AGRÍCOLAS TRADICIONALES DE OMBÚES DE LAVALLE, COLONIA, URUGUAY

empresarios de tipo tradicional, también integran estrategias relacionadas al modelo del agronegocio, aprendidas de las empresas en red y *pool* de siembra que han estado presentes en el territorio desde inicios del año 2000.

Si bien algunas estrategias de los sujetos estudiados se asemejan a las de los grandes grupos económicos, son distintas las escalas en relación a la tenencia de la tierra, los niveles de producción y la importancia del núcleo familiar en la gestión interna de la empresa. Esto permite afirmar que se trata de tipos híbridos de empresarios, que combinan lógicas de producción para su permanencia en el territorio. En ese sentido, el proceso de hibridación de los sujetos de estudio fue un hallazgo en el trabajo de campo, evidenciando que las empresas tradicionales con larga trayectoria en el territorio permanecieron en el medio rural luego del *boom agrícola*, y a partir de la retracción de grandes capitales, incorporaron nuevos rubros productivos, uso del suelo, así como la forma de trabajar la tierra en relación a la demanda internacional.

Por otro lado, al analizar el sistema de actores presente en la zona de estudio, se verifica que algunos agentes del agronegocio que no producen directamente la tierra, desempeñan un papel fundamental en la cadena. Estos actúan de facilitadores tanto del financiamiento, la información, el asesoramiento técnico, y la comercialización del producto, colocando la producción de soja a granel en el mercado internacional mediante la venta a empresas transnacionales, lo que permite adecuar las prácticas de los empresarios nacionales a las lógicas del nuevo modelo. Este es el caso de la cooperativa COPAGRAN, y otras empresas agroindustriales presentes en la zona.

En el territorio estudiado hubo un cambio en la estructura agraria a inicios del siglo XXI, expresado en la expansión agrícola, con un papel estelar del cultivo de soja, a partir de la demanda internacional. En la actualidad, en Ombúes de Lavalle predomina una agricultura de capital nacional, pero con prácticas que fueron implementadas por los capitales extranjeros en el país, con la implantación de una nueva agricultura en la primera fase del ciclo sojero a inicios de la década del 2000.

Referencias

ARBELETCHÉ, P. El agronegocio en Uruguay: su evolución y estrategias cambiantes en el siglo XXI. **Revista Iberoamericana de Viticultura, Agroindustria y Ruralidad- RIVAR**, Chile, v. 19, n. 7, p. 109-129, 2020. DOI: <https://doi.org/10.35588/rivar.v7i19.4355>.

ARBELETCHÉ, P.; GUIBERT, M. Las dinámicas agropecuarias del siglo XXI en Uruguay. **Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales PAMPA**. Argentina, v. 16(54), p. 81-107, 2024. DOI: <https://doi.org/10.14393/RCT195774620>.

ARBELETCHÉ, P.; GUIBERT, M. Caracterización del proceso de arribo, consolidación y retracción de las empresas argentinas en el control de las tierras y de la producción de

granos en Uruguay. **Revista Campo - Territorio**. Brasil, v. 18, p. 31-54, 2018. DOI: <https://doi.org/10.14409/pampa.v0i18.8533>

ARBELETCHÉ, P.; COPPOLA, M.; PALADINO, C. Análisis del agro-negocio como forma de gestión empresarial en América del Sur: el caso uruguayo. **AGROCIENCIA**, Montevideo, v. 1, n. 16, p. 110-119, 2012. DOI: <https://doi.org/10.31285/AGRO.17.546>.

ARCHENTI, N. Estudio de caso/s. In: MARRADI, A.; ARCHENTI, N.; PIOVANI, J.I. **Metodología de las Ciencias Sociales**. Buenos Aires: Emecé Editores, 2007.

BIANCO, M.; CHIAPPE, M.; DÍAZ, I.; NARBONDO, I. Expresiones territoriales de la expansión agrícola en Uruguay. In: IV CONGRESO URUGUAYO DE SOCIOLOGÍA, 2019, Montevideo. **Póster**.

BIANCO, M.; DÍAZ, I.; CHIAPPE, M.; FIGUEREDO, S.; NARBONDO, I.; RUSSI, E. Dinámicas de la expansión agrícola en territorios uruguayos. **Revista Latinoamericana de Estudios Rurales**, Argentina, v. 12, n. 6, p. 1-35, 2021.

CARDEILLAC, J. Un polarizado Uruguay: tendencias en la estructura agraria 1990 – 2011. **Revista de Economía e Sociología Rural**, Brasilia, v. 4, n. 58, p. 1-17, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1590/1806-9479.2020.210744>.

CARDEILLAC, J.; JUNCAL, A. Estructura agraria y trabajo en un contexto de cambios: el caso de Uruguay. **Revista Mundo Agrario**, Buenos Aires, v. 39, n. 18, p. 13, 2017. DOI: <https://doi.org/10.24215/15155994e072>.

CGA (Censo General Agropecuario). SICA Sistema Informático. Tomado en CD ROM/ 2001, 2000

CGA (Censo General Agropecuario). Micro datos. Tomado en CD ROM/ 2011, 2011.

CLASADONTE, L.; ARBELETCHÉ, P.; TOURRAND, J. F. El cambio rural. **Revista Plan Agropecuario**, Montevideo, n. 130, p. 54-57, 2013.

CORBETTA, P. **Metodología y Técnicas de Investigación Social**. Madrid: McGraw Hill, 2007.

FIGUEREDO, S. **Intermediación laboral y organización del trabajo en el contexto de expansión agrícola uruguayo**. 2012. Tesis (Maestría en ciencias agrarias opción ciencias sociales) - Facultad de Agronomía, Universidad de la República, Montevideo, 2012.

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

DIEA-MGAP. **Serie Precio de la Tierra**. 2019. Disponible en: <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/tematica/precio-tierra?page=0>. Acceso el: 21 jul. 2024.

FIGUEREDO, S.; GUIBERT, M.; ARBELETCHÉ, P. Ciclo Sojero y estrategia de los actores de la producción agropecuaria en el litoral uruguayo. **Revista de Desarrollo Económico Territorial Eutopía**, Ecuador, v. 16, p. 99-118, 2019. DOI: <https://doi.org/10.17141/eutopia.16.2019.4103>.

GRAS, C. Expansión agrícola y agricultura empresarial: el caso argentino. **Revista de Ciencias Sociales**, Montevideo, v. 32, n. 26, p. 73-92, 2013.

ESTRATEGIAS Y PERMANENCIAS: LOS EMPRESARIOS AGRÍCOLAS TRADICIONALES DE OMBÚES DE LAVALLE, COLONIA, URUGUAY

GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. *In*: GRAS, C; HERNÁNDEZ, V (comp.). **El agro como negocio**. Buenos Aires: Editorial Biblos, 2013. p. 17-46.

MUZLERA, J. Desarrollo capitalista en el agro: Región pampeana Argentina (1880 - 2008). *In*: SALOMÓN, A; MUZLERA, J. **Diccionario del agro iberoamericano**. Buenos Aires: Teseo Press, 2022. p. 418-486.

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

PIÑEIRO, D. Asalto a la Tierra: el capital financiero descubre el campo uruguayo. *In*: ALMEYRA, G.; CONCHEIRO BÓRQUEZ, L.; MENDES PEREIRA, J. M; PORTO-GONÇALVES, C. W. **Capitalismo, terra e poder na América Latina (1982-2012)**, Argentina/ México: CLACSO y Peña Lillo Continente, 2014. p. 215-258.

PIÑEIRO, D.; MENÉNDEZ, V. ¿Hacia una nueva estructura social en el campo uruguayo? Reflexiones a partir de estudio de los empresarios en la cadena de los granos. *In*: BOADO, M. **El Uruguay desde la sociología XII**. Montevideo: Facultad de Ciencias Sociales. Departamento de Sociología, 2014. p. 229-240.

PIÑEIRO, D.; MORAES, M. I. Los cambios en la sociedad rural durante el siglo XX. *In*: NAHUM, B. **El Uruguay del siglo XX: La Sociedad**. Montevideo: Banda Oriental, 2008. p. 105-136.

RIELLA, A.; ROMERO, J. Continuidades y rupturas en la estructura agraria en el Uruguay del siglo XXI. **Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales PAMPA**, Argentina y Uruguay, v. 10, p. 159-171, 2014. DOI: <https://doi.org/10.14409/pampa.2023.27.e0062>.

VÉRTIZ, P. Transformaciones y estrategias de persistencia de la producción familiar láctea en el agro pampeano. **Agroalimentaria**, v. 45, n. 23, p. 191-209, 2017.

VIERA, I. **Cambios en la estructura social agraria entre los años 2015 y 2022 el caso de los empresarios agrícolas de Ombúes de Lavalle y alrededores (Colonia, Uruguay)**. 2023. Tesis (Maestría en ciencias agrarias opción ciencias sociales) - Facultad de Agronomía, Universidad de la República, Montevideo, 2023. Disponible en: <https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/handle/20.500.12008/40676>. Acceso 02/01/2025.

YIN, R. **Estudo de caso. Planejamento e Métodos**. Porto Alegre: Bookman, 2001.

Sobre las autoras

Irene Viera – Licenciada en Sociología y Ciencia Política por la Universidad Federal de Integración Latinoamericana (UNILA) Foz do Iguazu, PR, Brasil. Magister en Ciencias Agrarias opción Ciencias Sociales por la Universidad de la República - Facultad de Agronomía, Uruguay. Docente de la Universidad de la República- Facultad de Agronomía, Departamento de Ciencias Sociales, Grupo Disciplinario Extensión Rural. **Orcid** – <https://orcid.org/0000-0002-8224-1478>

Mariela Bianco – Licenciada en Sociología por la Universidad de la República- Facultad de Ciencias Sociales, Uruguay. Master en Sociología Rural por la Universidad Estatal de

Pensilvania, Estados Unidos. PhD en Sociología Rural por la Universidad Estatal de Pensilvania, Estados Unidos. Docente de la Universidad de la República - Facultad de Agronomía, Departamento de Ciencias Sociales, Grupo Disciplinario Sociología Rural. **OrcID** – <https://orcid.org/0000-0003-2491-9604>

Cómo citar este artículo

VIERA, Irene; BIANCO, Mariela. Estrategias y permanencias: Los empresarios agrícolas tradicionales de Ombúes de Lavalle, Colonia, Uruguay. **Revista NERA**, v. 28, n. 1, e10686, ene.-mar., 2025. DOI: 10.47946/rnera.v28i1.10686.

Declaración de Contribución Individual

Las contribuciones científicas presentes en el artículo fueron constituidas en conjunto por las autoras. La autora **Lic. Mag. Irene Viera** fue responsable por las funciones conceptualización, curación de datos, análisis formal, investigación, metodología, redacción (borrador original). La segunda autora **Lic. PhD. Mariela Bianco** fue responsable por las funciones conceptualización, obtención de financiamiento, metodología, supervisión, y redacción (revisión y edición). A modo de aclaración, este trabajo es el resultado de una investigación para obtener el título de Máster en Ciencias Agrarias opción Ciencias Sociales en la Facultad de Agronomía, Universidad de la República de Uruguay. La investigación fue llevada adelante de forma individual por la **Lic. Mag. Irene Viera**, siendo la Lic. PhD. **Mariela Bianco** la tutora durante el proceso de investigación.

Recibido para publicación el 15 de octubre de 2024.

Devuelto para revisión el 01 de diciembre de 2024.

Aceptado para publicación el 2 de enero de 2025.

El proceso de edición de este artículo estuvo a cargo de Lorena Izá Pereira y Camila Ferracini Origuela.
