

LOS INTERMEDIARIOS EN EL MERCADO DE TIERRAS EL CASO DE URUGUAY

Lucía Sabia Suárez, Gabriel Oyhançabal Benelli y
Soledad Figueredo Rolle

Resumen

Este artículo pretende contribuir a la comprensión de los actores que intermedian entre la oferta y la demanda de tierra para compraventa y arrendamiento en Uruguay. Sostenemos que los intermediarios son un sujeto poco explorado que dinamiza el mercado de tierras y centrales para comprender el proceso actual de acaparamiento de tierras en Uruguay. A partir del análisis de un extenso corpus empírico basado en entrevistas en profundidad, fuentes estadísticas y relevamiento de antecedentes, se sugiere que la figura de los intermediarios: a) involucra a una trama de actores de diversa jerarquía y alcance territorial, b) es fundamental para comprender las inversiones extranjeras en tierras y c) se compone de actores heterogéneos con arreglos institucionales más o menos formalizados.

Palabras clave: acaparamiento, mercado de tierras, Uruguay, intermediación.

Abstract

Rural land brokers. The case of Uruguay

This article aims to enhance our understanding of the social actors that mediate between the supply and demand of land for sale and lease in Uruguay. We argue that intermediaries play a crucial yet often overlooked role in driving the land market and are central to comprehending the ongoing land grabbing processes in Uruguay. Through an extensive empirical study involving in-depth interviews, statistical data, background research, and web searches, we propose that intermediaries in the land market: (a) form a network of actors with varying levels of hierarchy and territorial reach; (b) are key to understand foreign investments in land; and (c) consist of diverse actors with varying degrees of formalized institutional arrangements.

Keywords: land grabbing, land market, Uruguay, real estate companies.

Resumo

Os intermediários no mercado de imóveis rurais. O caso do Uruguai

O objetivo deste artigo é contribuir para a compreensão dos sujeitos que intermediam a oferta e a demanda de terras para venda e aluguel no Uruguai. Argumenta-se que esses intermediários, embora muitas vezes invisibilizados, são atores-chave para dinamizar o mercado de terras e essenciais para entender o atual processo de apropriação de terras no país. Através da análise de um extenso corpus empírico, fundamentado em entrevistas em profundidade, fontes estatísticas, pesquisas de campo e buscas na web, sugere-se que a figura dos intermediários no mercado de terras: (a) envolve uma rede diversificada de atores, variando em hierarquia e abrangência territorial; (b) são

fundamentais para compreender os investimentos estrangeiros em terras; e (c) é constituída por atores heterogêneos com arranjos institucionais mais ou menos formalizados.

Palavras-chave: grilagem de terras, mercado de terras, Uruguai, empresas imobiliárias.

Lucía Sabia Suárez: Licenciada en Sociología por la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, Uruguay. Docente de la Facultad de Agronomía de la Universidad de la República.

ORCID iD: 0000-0002-6761-8994

Email: lsabia@fagro.edu.uy

Gabriel Oyhantçal Benelli: Doctor en Estudios Latinoamericanos por la Universidad Nacional Autónoma de México. Docente en la Facultad de Agronomía, Universidad de la República.

ORCID iD: 0000-0002-2500-4708

Email: gaboyha@fagro.edu.uy

Soledad Figueredo Rolle: Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Docente de la Facultad de Agronomía, Universidad de la República.

ORCID iD: 0000-0002-1440-8774

Email: sfigueredo@fagro.edu.uy

Recibido: 23/10/2023.

Aprobado: 14/02/2024.

Introducción

Este artículo se centra en las formas de organización social del mercado de tierras uruguayo, con el objetivo de comprender los nodos que conectan oferta y demanda: los intermediarios. El análisis se desarrolla en un contexto de profundas transformaciones del agro latinoamericano, en particular en la propiedad y el control de la tierra, colocando el foco en quienes son parte de su implementación.

Los estudios sociales agrarios coinciden en que desde fines del siglo XX es posible identificar en Latinoamérica transformaciones de gran magnitud que han puesto en cuestión la estructura agraria conocida hasta entonces (Kay y Vergara Camus, 2018; Carámbula, 2015; Piñeiro y Moraes, 2008; Cardeillac, 2019).

Estas transformaciones, vinculadas a una creciente demanda de productos primarios y a la inversión desde otros sectores económicos, como la minería, la industria, el comercio y las finanzas, pueden entenderse como una reestructuración hacia exportaciones agrícolas no tradicionales, como la soja, las flores, las frutas y los productos hortícolas; la generalización de condiciones precarias de trabajo, como la zafralidad; la proletarianización de la producción campesina o familiar; y el uso del espacio agrario como un lugar de trabajo más que de vida (Kay y Vergara Camus, 2018).

En este contexto, es posible dar cuenta del despliegue en el sector agropecuario de lo que diversos autores denominan *lógica del agronegocio* (Gras y Hernández, 2013). Entre otros cambios, se produjo un desplazamiento parcial de lo que la sociología rural rioplatense denominó *capitalista-terratiente* (Murmis, 1979; Piñeiro, 1984) hacia un nuevo tipo de capital caracterizado por inversiones de gran escala, diversificación territorial y fuertemente imbricado con los mercados financieros (Kay y Vergara Camus, 2018).

Respecto a los cambios ligados a la propiedad de la tierra, durante el siglo XXI ha acontecido una serie de transformaciones de escala global que afectan tanto a mercados rurales como urbanos (Gunnoe, 2014). Estos cambios, caracterizados por un fuerte flujo de inversiones en tierras, han sido denominados *land grabbing* o acaparamiento de tierras (Borras y Franco, 2012).

Entre las particularidades de esta nueva fase de inversiones en tierras destaca el arribo de capitales de origen financiero al sector agropecuario. Fairbairn (2014) plantea que hasta 2007 la inversión en tierra no era atractiva en relación con el retorno de los mercados financieros, lo cual cambió a partir de dicho año, cuando los precios de las *commodities* tendieron a subir. Es así como la recesión que comenzó con la crisis inmobiliaria de 2008 en Estados Unidos generó la necesidad de que los inversores pensasen en una alternativa más segura para colocar su dinero (Sauer y Pereira Leite, 2012; Sosa Varrotti, 2019; Spadotto *et al.*, 2020).

En la discusión sobre la posible financiarización de la tierra, Fairbairn (2014) plantea que la tierra de uso agropecuario posee un interés particular,

en la medida en que ocupa dos roles económicos diferentes: como factor de producción, pero también como reserva de valor, de modo que se comporta como un activo productivo y financiero. En este sentido, sostiene que la inversión para la búsqueda de ganancia o de retorno financiero no está necesariamente separada del uso productivo. El mercado financiero usa la tierra como activo productivo y los operadores la usan como activo financiero. Las cualidades financieras de la tierra están valorizándose, pero no por eso divorciándose de sus cualidades productivas (Fairbairn, 2014).

En años recientes, el sector financiero ha desarrollado un creciente interés en la agricultura con inversores institucionales (fondos de pensión, dotaciones universitarias, fundaciones privadas y otras organizaciones que manejan grandes *pools* de capital), que están incorporando *farmland* (tierras productivas) en sus portafolios. Esto es lo que Gunnoe (2014) define como *propiedad institucional* del suelo. Lo mismo ocurre para *personas extremadamente ricas*, que en los círculos financieros son llamadas *high net worth individuals* (individuos con alto poder de inversión) (Fairbairn, 2014).

La propiedad de la tierra es una de las formas en las cuales la riqueza es almacenada, pero la tierra no es solamente una manera de valorizar capital. Los ricos pueden tratar a la tierra como si fuera oro, pero no lo es, ya que es un recurso importante para la alimentación y el desarrollo de la vida (Fairbairn, 2014).

En este contexto, Uruguay fue uno de los países latinoamericanos que con mayor intensidad registró este auge de inversiones en tierras, el que ha sido parte del flujo de capitales hacia los países periféricos, característico de la llamada *segunda globalización* (Bittencourt, 2016; Reig, 2013). Este movimiento se vincula con la necesidad de diversos capitales de atesorar valor en tierras y capturar una masa creciente de renta de la tierra agraria, que produjo una nueva fase de concentración de la tierra y provocó la emergencia de la propiedad institucional del suelo (Oyhantçabal Benelli y Narbondo, 2019).

Entre los principales protagonistas de este flujo de inversiones se destaca un variopinto grupo de capitales extranjeros y nacionales de gran escala (más de 10.000 hectáreas), que incluye a corporaciones privadas, fondos de inversión extranjeros y fideicomisos financieros, en los cuales se reporta una creciente participación de lógicas y actores financieros (Ceroni y Oyhantçabal Benelli, 2023).

Este nuevo ciclo de acaparamiento de tierras en Uruguay no se genera de modo abstracto, sino que toma forma a partir de una red de actores e instituciones que hacen posible la emergencia y la ejecución de dichas transacciones. De manera más general, los estudios de Karl Polanyi sobre la economía de mercado evidenciaron que esta necesita de un entramado institucional que abarca regulaciones, tradiciones, valores e instrumentos que hacen posible su funcionamiento (Lahera, 1999). En el caso concreto del mercado de tierras, este precisa de reglas, garantías, conocimientos y actores específicos que viabilizan

la conexión entre demandantes y oferentes de tierras. Aquí es donde aparece la figura de los intermediarios, que, como evidenciaron Spadotto *et al.* (2020) para el caso del cerrado brasileiro, abarca a aquellos que, entre otras tareas, buscan, negocian, legalizan y transan tierras. En el mismo sentido, Le Polain (2019) sostiene que entender las inversiones en tierras transnacionales como el resultado de actores racionales omite complejidades en la toma de decisiones.

Los antecedentes nacionales asociados a los procesos de intermediación en el sector agropecuario se limitan al análisis del mercado de empleo. Estos trabajos entienden por intermediarios a los actores que controlan los mecanismos de acceso al empleo en el ámbito agrícola, actuando como mediadores entre la oferta y la demanda de trabajo en el sector rural, principalmente en los rubros agrícola y forestal (Carámbula, Figueredo y Bianco, 2013; Riella y Mascheroni, 2016). Estas investigaciones se centran en explorar la relación entre la expansión de la intermediación laboral y la fase contemporánea de expansión capitalista en el sector agropecuario.

A continuación de esta introducción, se presentan las principales decisiones metodológicas tomadas para la investigación que dio lugar a este artículo. Seguidamente, los resultados se dividen en cuatro grandes apartados. En el primero se profundiza en los principales acontecimientos en el mercado de tierras en Uruguay y en el segundo en las formas de organización de la intermediación, el tercero presenta los principales aspectos del oficio de los intermediarios y en cuarto lugar se incluyen los aspectos que permiten posicionar a Uruguay como un destino para las inversiones. Por último, se plantean las conclusiones.

Metodología¹

La investigación se fundamentó en un exhaustivo relevamiento empírico llevado a cabo mediante entrevistas con informantes claves del sector intermediario de inmuebles rurales en Uruguay. Estos informantes se distinguen por su profundo conocimiento del mercado de tierras y su activa participación en la dinámica de oferta y demanda de propiedades rurales. Para recabar la información necesaria, se optó por realizar entrevistas abiertas, siguiendo la metodología propuesta por Valles (2002), y se empleó una muestra intencional mediante la estrategia de la bola de nieve (Patton, 1990), lo que permitió identificar y entrevistar de manera efectiva a nuevas unidades de estudio.

Es importante resaltar que, para llevar a cabo las entrevistas, se establecieron teóricamente tres zonas de estudio según la magnitud de los arrenda-

1 Este relevamiento se enmarca en el proyecto I+D CSIC “El terrateniente agrario arrendador en Uruguay 1990-2011: estructura, racionalidad y poder económico”. El equipo de investigación está integrado por Gabriel Oyhançabal (responsable), Soledad Figueredo (responsable), Lucía Sabia, Juan Geymonat y Verónica Núñez.

mientos, las transacciones de tierra y los principales rubros productivos. La hipótesis subyacente a esta selección es que las transacciones en el mercado de tierras están estrechamente vinculadas a los actores interesados y a los rubros que predominan, los cuales, a su vez, están influenciados por las cualidades ecosistémicas de cada zona.

Se seleccionó información proveniente de 40 entrevistas a informantes que son parte del mercado inmobiliario rural, en las cuales se recuperaron sus puntos de vista acerca de las características de este mercado, ya sea en posición de demandantes de campo (16), oferentes de campo (10) o intermediarios en el mercado de tierras (14). Este relevamiento de información buscó contemplar distintas perspectivas en relación con las características que adopta el mercado de tierras con fines productivos. Las entrevistas fueron realizadas en distintas zonas del país como forma de identificar una posible dinámica particular asociada a los diversos rubros productivos.

La composición de este corpus empírico permitió obtener información de alta calidad para identificar los rasgos principales con los que operan los diferentes actores de la intermediación. Esto proporcionó información detallada sobre las características de los actores y sus relaciones, así como las formas y motivaciones para participar en el mercado de tierras agropecuarias.

Si bien las operaciones de compraventa y arrendamiento de tierras comparten algunas características comunes, como mercados con alta demanda y escasa oferta, también presentan particularidades, dado que intervienen diferentes actores, tanto del lado de la oferta como del de la demanda. Sin embargo, es importante señalar que esta distinción entre las formas de organización del mercado según el tipo de operación no siempre se refleja en la presencia de intermediarios diferentes.

Por tanto, se propone continuar haciendo referencia a las contribuciones que abordan los cambios recientes en la tenencia de la tierra en Uruguay. Aunque este tema ha sido ampliamente estudiado, se ha prestado menos atención al entramado que sustenta las transformaciones mencionadas, que es el foco de interés de este trabajo.

Sobre las expresiones del mercado de tierras en Uruguay

Para estudiar las formas de intermediación en el mercado de tierras ligadas al aumento extraordinario de los precios de las *commodities*, que, entre otros factores, dio lugar al aumento del precio de la tierra y de sus transacciones, es necesario abordar el proceso de cambio ligado a la concentración, la extranjerización y la financiarización de la tierra en Uruguay. Este ocurrió dinamizado por factores globales y locales, entre los que destacan los cambios legislativos que habilitaron la compra de tierras por parte de sociedades anónimas y la flexibilización del mercado de arrendamientos (Piñeiro, 2012).

Algunas cifras permiten visualizar mejor estos cambios. El último Censo General Agropecuario, realizado en 2011 (DIEA, 2014), reportó que las personas jurídicas pasaron a controlar más de un 40% de la superficie agropecuaria. El mismo movimiento es reportado en las transacciones de compraventa entre 2000 y 2020, que muestran que las personas físicas perdieron 2,15 millones de hectáreas (en su mayoría uruguayas) y las personas jurídicas, mayormente sociedades anónimas (SA), ganaron esa misma superficie. Si bien entre las SA existen empresas nacionales y extranjeras, datos de inversión extranjera directa (IED) entre 2003 y 2015 muestran que, en dicho período,² 1,5 millones de hectáreas fueron adquiridas por capitales extranjeros (Oyhantçabal Benelli y Narbondo, 2019).

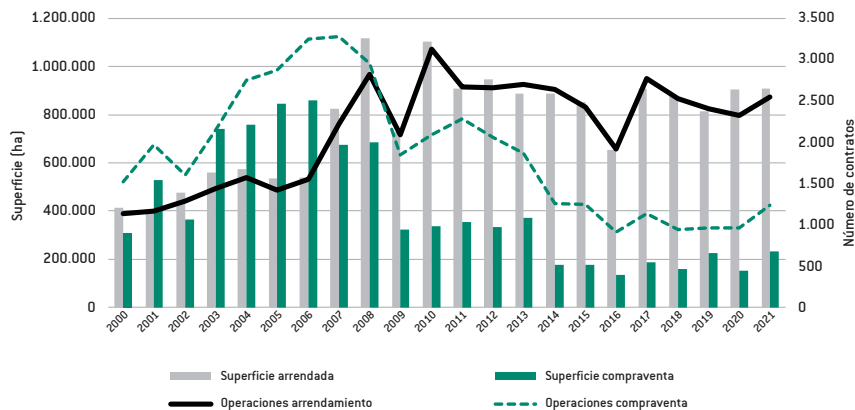
Junto con un importante cambio de titulares de inmuebles rurales, se expandió el mercado de arrendamientos de tierras, tanto en superficie como en valor. El Censo General Agropecuario de 2011 evidenció que la superficie de uso agropecuario bajo arrendamiento alcanzó 26,3% de la superficie total y que subió 500.000 hectáreas con relación al Censo General Agropecuario de 2000 (DIEA, 2000, 2014). En 2011 los arrendamientos se concentraban en las zonas con predominio de la agricultura de secano (soja, trigo, maíz, colza y sorgo) y la agricultura bajo riego (arroz), donde el área bajo arrendamiento es alrededor de un 50% del área en producción. Por el contrario, en las zonas del país donde la ganadería vacuna y ovina es el rubro principal, el área bajo arrendamiento es menor, en tanto en este rubro el área arrendada es un 23% del área en producción. Sin embargo, si se observan las cifras en valores absolutos para los cinco rubros que concentran el 95% de la superficie agropecuaria, la ganadería es el rubro que concentra más tierras bajo arrendamiento, lo que resulta de su predominio territorial en Uruguay. Del total de tierras bajo arrendamiento, la ganadería acumula el 66%, seguida por la agricultura de secano (20%), la lechería (8%), el arroz (4%) y la forestación (2%).

Las cifras de transacciones de tierras entre 2000 y 2021, formalizadas ante la Dirección General de Registros del Ministerio de Educación y Cultura y procesadas por la Oficina de Estadísticas Agropecuarias (DIEA) (2022) del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, permiten aproximarse mejor al fenómeno. En dicho período, se realizaron 41.140 operaciones de compraventa (1870 por año) y 47.400 operaciones de arrendamiento (2136 por año). Estas transacciones acumularon una superficie de 8,9 millones de hectáreas en compraventas (400.000 hectáreas por año) y de 16,8 millones de hectáreas en arrendamientos (758.400 hectáreas por año).

El gráfico 1 da cuenta de la evolución de estas magnitudes en el tiempo, con una primera etapa, hasta 2008, con predominio de operaciones de compraventa y una segunda etapa, desde 2009, donde las operaciones de arrendamiento son mayoría en número de negocios y superficie afectada.

2 La serie de IED en tierra fue discontinuada por el Banco Central en 2016.

Gráfico 1. Contratos y superficie afectada en operaciones de compraventa y arrendamiento de tierras



Fuente: Elaboración propia con base en DIEA [2022].

Sin embargo, en cuanto a los montos, las operaciones de compraventa son dominantes en todo el período. Estas acumularon 15.438 millones de dólares en total, con un promedio de 700 millones de dólares por año, mientras que las operaciones de arrendamiento acumularon 1.805 millones de dólares en total por los contratos registrados cada año, con un promedio de 82 millones por año. Estos montos registraron un muy importante crecimiento en el período analizado por el efecto combinado de, por un lado, la expansión en el número de operaciones registrado hasta 2010 (gráfico 1) y, por otro lado, el fuerte crecimiento en los precios por hectárea para compraventas y arrendamientos (gráfico 2). En el caso de las compraventas, el promedio nacional pasó de menos de 500 dólares la hectárea en el año 2000, a un monto que en la última década (2012-2021) promedió 3.400 dólares la hectárea, con un pico de 3.900 dólares en 2014. En el caso de los arrendamientos, el precio promedio nacional por hectárea pasó de 28 dólares en el año 2000 a un promedio de 133 dólares en la última década,³ con un pico de 174 dólares en 2014 (DIEA, 2022).

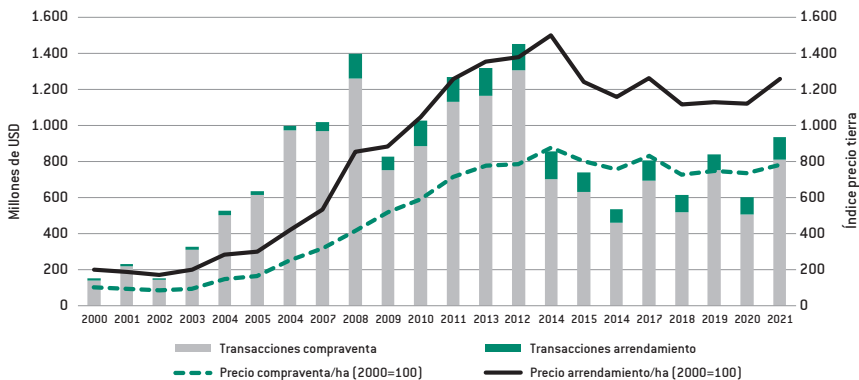
El crecimiento en los montos totales y por hectárea de las transacciones de tierras, que pasan de 200 millones de dólares en el año 2000 a picos de 1.400 millones de dólares en 2008 y 2013, se explica por la fuerte expansión de la renta de la tierra registrada en dicho período, resultado de la expansión del precio de las *commodities* y de la expansión de la soja y la forestación en

3 En términos agregados para el conjunto de la superficie agropecuaria bajo arrendamiento, y no sólo para los contratos nuevos registrados cada año, estos valores representaron que la renta de la tierra apropiada por arrendadores pasó de un promedio de 100 millones de dólares anuales en 2000-2002, a un promedio de 600 millones de dólares anuales en la década de 2010 (Oyhantçabal Benelli y Sanguinetti, 2017, 2022).

Uruguay, junto con el incremento de la demanda de tierras en un contexto de crisis global de los mercados financieros desde 2008 (Oyhantçabal Benelli y Narbondo, 2019).

Desde 2013 se registra una reducción en el flujo anual de las transacciones de tierras, producto de una caída en los precios internacionales de las *commodities*, con el consecuente impacto en la reducción del flujo de renta de la tierra, que se observa en la caída de los precios de arrendamiento y producto de la caída en las operaciones de compraventa de tierras. Lo peculiar del mercado de tierras en el período de enfriamiento es que caen más los precios de arrendamiento que los de compraventa, lo que indica una caída en la tasa de interés a la que se capitaliza la renta de la tierra.

Gráfico 2. Flujo anual transacciones de tierra e índice de precio arrendamientos y compraventa (2000=100), 2000-2021



Fuente: Elaboración propia con base en DIEA [2022].

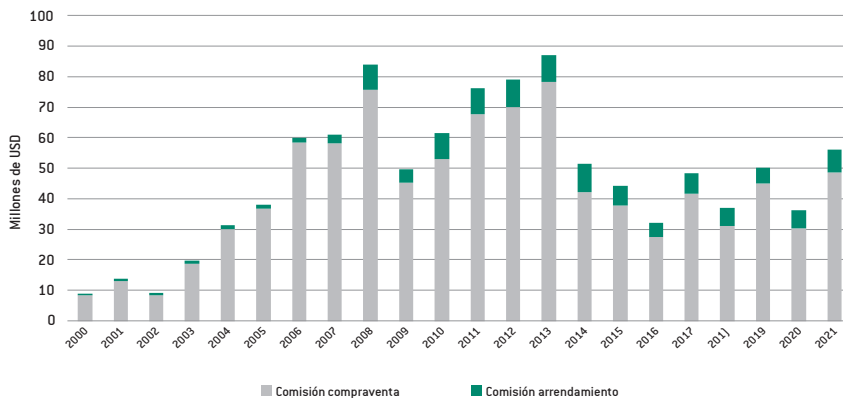
Si bien no existen series estadísticas del flujo de dinero apropiado en las transacciones de tierras por los intermediarios, se puede simular el monto máximo potencial⁴ aplicando una comisión de 6% (abonada en mitades iguales por el vendedor/arrendador y el comprador/arrendatario) al monto total de cada transacción.⁵ Esta simulación arroja que, si a comienzos de la década del 2000 los negocios de intermediación podían generar un máximo de 10 millones de dólares anuales, hacia comienzos de la segunda década del siglo XXI el potencial de negocios creció a 75 millones de dólares anuales y, con el enfriamiento en el mercado de tierras, bajó un promedio potencial de 43 millones de dólares de 2015 a 2021 (gráfico 3). De ese total, las comisiones

4 Esto bajo el supuesto de que toda la tierra transada en el mercado siempre sea mediada por un intermediario.

5 La comisión de 3% (más IVA) por cada parte es sugerida por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU, 2023).

máximas de compraventa simuladas representaron 93% del año 2000 al 2010 y 87% de 2011 a 2021, lo que evidencia que la mayor fuente potencial de ingresos está en las compraventas. Es importante explicitar que se trata de cifras máximas potenciales, pues, como relevó el trabajo de campo, en muchos casos se negocian comisiones a la baja o directamente se evita su pago mediante acuerdos directos entre oferentes y demandantes de tierras. De todas formas, la evolución del potencial de ingresos muestra el desarrollo de un nicho de negocios que ayuda a explicar la expansión en el tipo y la cantidad de operadores en el sector en el período estudiado.

Gráfico 3. Simulación de ingreso máximo de intermediarios por concepto de compraventas y arrendamientos, 2000-2021

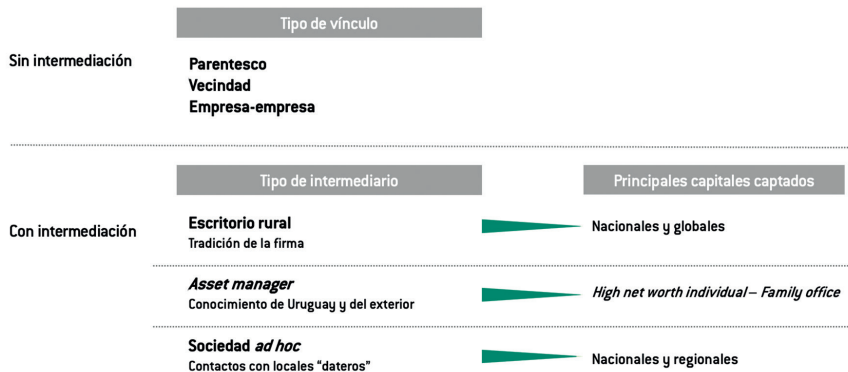


Fuente: Elaboración propia.

Formas de organización de la intermediación

Para abordar las características que asume la intermediación en el mercado de tierras, en primer lugar, es necesario distinguir a los actores identificados. Mediante el análisis de las entrevistas, se propone distinguir las formas de intermediación en función de cómo se vinculan oferentes con demandantes de tierra. Con base en la información empírica relevada, se propone la clasificación que se muestra en la figura 1.

Figura 1. Formas de conexión entre oferta y demanda para compraventa y arrendamiento de tierras



Fuente: Elaboración propia.

En primer lugar, el vínculo en una transacción de tierra, tanto para compraventa como para arrendamiento, no necesariamente tiene un intermediario. En particular, de acuerdo con la información empírica relevada, es habitual la ausencia de intermediación en vínculos sustentados en el parentesco, muchas veces ligados al acceso a la tierra mediante la herencia, así como en vínculos de vecindad, donde los lazos de confianza y la proximidad territorial facilitan la concreción de los acuerdos de forma directa como primera opción. Otra forma de vinculación directa se establece con base en vínculos empresariales previos, ya sea por la compra de insumos o por la venta de productos agropecuarios, lo que cobra especial relevancia en el sector forestal y en la transacción de grandes extensiones de tierra. Esto no implica que todos los negocios con relaciones de parentesco o entre vecinos se realicen de forma directa, sin embargo, es menos probable en dichos casos la presencia de un intermediario.

En los casos donde sí opera la intermediación se propone caracterizar a los tres tipos de actores mencionados en función del origen desde el que emergen como intermediarios, los capitales a los que apuntan y su grado de formalización.

El escritorio rural representa la figura más antigua de las propuestas. En general se trata de capitales nacionales vinculados a los negocios agropecuarios, principalmente como consignatarios de ganado, con locales de feria o remates en pantalla. Suelen basarse en su tradición como fuente de legitimidad y, partiendo de su amplio conocimiento de los actores y de la intermediación en el mundo agropecuario, incorporan los negocios inmobiliarios como un rubro más de sus negocios.

Por ser empresas que suelen abarcar el conjunto del territorio nacional a través de representantes, captan capitales tanto de origen nacional como extranjeros. Entre el perfil de sus clientes se destaca la presencia de capitales nacionales de origen no agropecuario que buscan diversificar su patrimonio, a los que se podría denominar *outsiders* (personas de fuera).

Otra categoría dentro de la intermediación son los *asset managers* (gestores de activos), que se caracterizan por ser de anclaje local pero con redes globales, se orientan a la búsqueda de capitales extranjeros a los cuales ofrecerles su *know how* (saber-hacer), tanto de las características productivas de la tierra y de las formas de negociación ante diferentes culturas como del manejo de los activos a partir de las normativas nacionales (llegada de capital, gestión de activos, aspectos tributarios). Estos actores, cuya emergencia se relaciona con la demanda de tierras a escala global (Spadotto *et al.*, 2020), se caracterizan por ofrecer servicios de gerenciamiento y administración de los activos relacionados con la producción agropecuaria. Además de Uruguay, suelen ofrecer otros destinos para la inversión, como Paraguay o Bolivia. En cuanto al perfil de la cartera de clientes, estos intermediarios captan la demanda de lo que se denomina *family office*, es decir, firmas privadas que asesoran en la gestión a personas con un patrimonio muy alto, o *high net worth individuals*, pero que no son fondos de inversión de escala global, y esto se explica por el tamaño del mercado uruguayo. Al respecto, una de las firmas intermediarias de esta categoría plantea:

El 99%, por no decir el cien, de nuestros clientes son individuos que se llaman *high net worth individuals*, de mucho dinero, o familias de mucha plata; no hay un fondo, por decirte, no sé, un *Blackstone*, un *BlackRock* que invierta en Uruguay, porque es un mercado muy chico. Si conseguís uno grande [...] todos los precios se disparan [...] el Uruguay es un mercado poco líquido. (Fragmento de entrevista a *asset manager*)

Eran diez tipos; venía una sola persona de mi edad [mayor de cincuenta]; todos los otros eran gurises de treinta años, ricos, un millón cada uno [...]. En cada campo son distintos diez [inversores]. Vienen como accionistas de bolsa, son fondos de inversión... (Fragmento de entrevista a *asset manager*)

Vale destacar que es frecuente que estas dos formas de intermediación —escritorios rurales y *asset managers*—, por captar sectores de inversión diferentes y ofrecer servicios parcialmente distintos, operen en relaciones de cooperación en determinadas instancias.

Por último, se propone la categoría sociedades *ad hoc* para hacer referencia a personas que, vinculadas con el sector agropecuario por diversos motivos y con conocimientos sobre la normativa referida a las transacciones, generan sociedades para captar inversiones y, a partir de esto, obtener una comisión por la intermediación. Esta modalidad se sostiene en estructuras de

menor nivel de formalización y evidencia un cambio en las formas de organización social de la intermediación. La captación de inversiones extranjeras regionales y nacionales se enmarca en un escenario de gran conocimiento por estar estas figuras insertas en zonas específicas del país. En dicha inserción aparece un actor clave: el datero. Esta figura, de carácter informal, se refiere a personas que por diversos motivos ofician de fuentes de información⁶ para quienes se dedican a la intermediación. Son personas que tienen un vínculo estrecho con el sector agropecuario, como puede ser el caso de un proveedor de insumos agrícolas, un camionero o un trabajador de una estación de combustible, entre otros ejemplos.

Un rasgo recurrente entre los diversos tipos de intermediarios identificados es que poseen, de modo dominante, vínculos permanentes con el sector agropecuario, a saber: forman parte de redes asociadas a la producción, la compra-venta de ganado, los escritorios rurales de amplio alcance o la venta de servicios profesionales. Estos intermediarios son quienes aprovechan un renovado ciclo de acaparamiento de tierras y pretenden abarcar el mercado de transacciones.

El oficio de la intermediación

En este apartado, se presentan las características principales que definen al oficio de los intermediarios, dando cuenta de sus lógicas operativas y profundizando en dos elementos claves para entender las formas de ejercer el oficio: la condición de extranjero y los lazos de confianza.

Las entrevistas realizadas permiten evidenciar que los intermediarios se conforman como un actor heterogéneo que opera tanto en el negocio de compraventa como en el de arrendamiento de tierras de uso agropecuario. Mientras el mercado de compraventa parece tener una red de intermediarios mayor, lo que se vincula con la mayor proporción de negocios que representa, en el caso de los arrendamientos esto depende de las características de la tierra que esté en el mercado y muchas veces emergen otros canales comerciales que escapan a los intermediarios, como los lazos de vecindad. Sin embargo, esta red de intermediarios cuyo fuerte está en la compraventa, en la medida en que es posible, también se involucra en los negocios de arrendamiento.

Además, en muchos casos —destacando la inversión de capital extranjero— las operaciones de compraventa son seguidas por una operación de arrendamiento: se compra para arrendar.

Podemos identificar la aparición de intermediarios en función de la temporalidad en la que se involucran respecto a la negociación: desde el surgi-

6 El tipo de información a la que acceden refiere a si hay alguien con interés en arrendar o vender campos de su propiedad o, inversamente, si hay alguien interesado en alquilar o comprar campo.

miento de la demanda hasta la efectivización de la transacción, a partir de la transacción y quienes están en ambos momentos.

Cuando los intermediarios operan con capitales de origen nacional, sus acciones se orientan a conectar la oferta con la demanda, oficiando de mediadores en la negociación, brindando información sobre aspectos crediticios y sobre los atributos productivos de la tierra transada, así como ofreciendo su trayectoria y contactos como garantía de ambas partes. Mientras que, cuando operan con capitales de origen extranjero, sus acciones también se distinguen por el conocimiento de las normas jurídicas y administrativas en Uruguay en relación con el país de origen del capital, la apertura de empresas, las gestiones para el ingreso de capital al país y otras acciones que sean necesarias, tales como oficiar de anfitriones.

A su vez, otros actores ofician de administradores una vez que la tierra cambió de propiedad y suelen ser profesionales como ingenieros agrónomos, contadores o escribanos. Si bien es posible asumir la administración de los activos como una etapa posterior a la intermediación, la evidencia empírica demuestra la pertinencia de pensar estas dos actividades como entrelazadas entre sí. Esto ocurre cuando la tierra es tratada como un activo financiero, ante recomendaciones “técnicas” de realizar alguna operación, ya sea de compra, venta o arrendamiento, y también en aquellos casos donde la administración consiste en representar al arrendador y sus intereses ante el arrendatario, lo cual es frecuente en inversiones de capitales extranjeros no regionales.

Un aspecto que se reitera a lo largo de las entrevistas a las empresas o a los intermediarios que operan en el mercado de tierras es su flexibilidad y adaptabilidad al cliente, lo cual ofrece un carácter de originalidad al servicio, “como un sastre a medida”.⁷ Esto se acentúa aún más cuando operan con capitales de origen extranjero, pero también es una característica que se menciona en operadores locales.

En un mercado caracterizado por un relativo desbalance entre una oferta finita de tierras y una demanda creciente en las últimas dos décadas, y particularmente atomizada en tierras de aptitud agrícola donde se manejan grandes volúmenes de dinero, la información de un potencial demandante/oferente se traduce en dinero mediante el pago de comisiones. En este sentido, son varios los relatos que dan cuenta de “una fila” de intermediarios, de una red de personas con información parcial que operan en la transacción y, como resultado, pujan por obtener un beneficio económico a cambio. Al respecto, se destaca el siguiente relato:

Nos llama un tipo que tenía campo para comprar... eran 8.000 hectáreas, una inversión de 20 millones de dólares; decís: “Vale la pena ir”. Teníamos los inversores, pero tampoco directo, la comisión había que repartirla entre

7 Expresión tomada de una de las entrevistas.

tres [...]. Vamos a ver más de una estancia y empezamos a ver. Al tipo le gustó uno de ocho, oferta, oferta. Volvíamos de vuelta. Cuando llegamos, había otro más mostrando el campo. Cuando veíamos, eran siete. (Fragmento de entrevista a sociedad *ad hoc*)

La posibilidad de obtener información sobre una potencial oferta de tierras, para arrendar o para comprar, incluso sin tener contacto directo con el propietario, puede ser suficiente para que aparezca en el mercado, con intermediarios que no sólo no conocen el campo, sino tampoco a sus propietarios. Es a partir de la captura de un potencial comprador donde se instituyen como intermediarios en la negociación. Esto lleva a que se generen estrategias para el manejo de la información, donde muchas veces la negociación emerge con datos parciales sobre la tierra en cuestión, como evidencia el siguiente discurso:

En general, esconden bastante el cliente hasta último momento, no sea cuestión de que vayas directo; entonces, te dan más o menos cómo es el campo hasta el final. Y el tipo de renta que sacan depende del dato que te den [...] en general, lo que hacen es guardar toda la información y tratar de retener el cliente a último momento, y llegar al final de este negocio e intentar cobrar la comisión de ese cliente. (Fragmento de entrevista a sociedad *ad hoc*)

Cabe destacar que la intermediación se constituye en un campo de apropiación de las transacciones de tierra por actores que, con diferentes condiciones y posición social, puján por la información y la captura de la comisión. Esto es particularmente visible en las sociedades *ad hoc*, que son las estructuras menos formales de la intermediación y cuya principal fuente de legitimidad es la información.

En el oficio de los intermediarios, atraer inversiones de extranjeros tiene dos elementos que es pertinente destacar. Un primer elemento es colocarse como “el anfitrión”. En este sentido, ser la persona visible para ese extranjero que no tiene contactos previos en el país se constituye como distintivo, tal como lo muestra el siguiente fragmento:

... el que es de afuera y no tiene ningún conocido la primera cara que ve es el que le vendió el campo, que, ta, si la experiencia fue buena, en general, se da para que busque el arrendatario, o el intermediario que le vendió el campo o el escribano que hizo el título o el mismo que se le vendió al campo o algún vecino. (Fragmento de entrevista a *asset manager*)

Un segundo elemento señalado en las entrevistas es que la característica cosmopolita de algunos intermediarios constituye una ventaja, singularidad que es destacada por quienes ofician de intermediarios. Hay casos en que quienes operan de intermediarios están o estuvieron radicados en Uruguay, pero su origen es extranjero, o casos de uruguayos naturales que se radicaron

en países extranjeros. Estas experiencias fuera de frontera son utilizadas para la construcción del *rapport* con los inversores. Esto se puede encontrar en las siguientes referencias:

El uruguayo nunca va a entender el 100% de algunas consultas, temores o lo que sea que puede tener una empresa extranjera. (Fragmento de entrevista a *asset manager*)

Nuestro rol es más a extranjeros que van una vez por año, si van [...] que quieran confiar en alguien y que quieran realmente tener exposición al sector agrícola en Sudamérica, en los mercados emergentes, y que nos quieran contratar, que hablemos idiomas, etcétera, etcétera. (Fragmento de entrevista a *asset manager*)

Las entrevistas sugieren que la condición de extranjero de los intermediarios permite un diálogo particular con los inversores cuyo origen también es externo al país, el cual es fundamental para su captación y la efectivización de las transacciones. Esto expresa una combinación en la intermediación de factores estructurales y de las características de los actores. Tal como es señalado por Le Polain (2019), si bien existen factores macroeconómicos que explican las dinámicas del mercado de tierras, estos movimientos están moldeados por las características de los actores, sus preferencias y las relaciones que establecen entre sí.

Otro aspecto característico del oficio de intermediación refiere a la confianza como un aspecto clave en este nexo. Al respecto, cabe distinguir entre aquellos casos donde las operaciones se hacen con actores de origen nacional o regional —particularmente argentino— de las operaciones en las que al menos uno de los actores es de origen extranjero no regional.

En las operaciones en las que los actores son de origen nacional, las relaciones locales actúan como principal medio de acceso a tierra disponible para el mercado y esto es particularmente relevante en el caso de los arrendamientos, donde la demanda excede ampliamente la oferta. En este sentido, es mencionado por los entrevistados que para el caso de los arrendamientos es frecuente provocar la oferta, llegando antes que el campo al mercado, ya sea porque se conoce que un arrendatario anterior se va a retirar, por ofrecer una oferta más tentadora o en el caso de las herencias. Los vecinos se destacan como quienes pueden hacer valer este conocimiento. Al respecto, un informante proveniente de un escritorio rural menciona:

Los intermediarios somos importantes, pero hasta ahí. Tu vecino siempre es interesado en el campo, siempre la oferta va a ser primero al vecino. Los arrendamientos, cuando llegan al escritorio, es porque el vecino no lo quiso el campo. Todo pasa más boca en boca. (Fragmento de entrevista a escritorio rural)

Por otra parte, cuando los inversores son argentinos, es frecuente que por la cercanía con el litoral sean ellos mismos quienes negocian, tanto con intermediarios como con los propios oferentes.

Ahora bien, si pensamos en cómo llegan los inversores de origen extranjero que no son de países vecinos, observamos que la camaradería es un factor determinante. Al respecto, informantes dedicados a la intermediación con capitales de origen extranjero mencionan que la forma de llegada a los potenciales inversores es por contactos, principalmente por recomendación de otros inversores. Esto es expresado por uno de los entrevistados de la siguiente manera:

Básicamente, no contratan al mejor, sino al que juega al golf con ellos, el que a veces habla de negocios y a veces de temas personales, 99% confianza y 1% cuánto sabemos de vacas o de soja, ¿me entendés lo que te digo? (Fragmento de entrevista a *asset manager*)

Este fragmento permite visualizar que estas dinámicas globales se expresan en la intermediación a partir de la construcción de vínculos de confianza entre las partes involucradas en la transacción. Por tanto, comprender el fenómeno de expansión del agronegocio y el acaparamiento de tierras implica también entender las relaciones que se establecen entre los actores involucrados.

Posicionar a Uruguay como destino

Para los intermediarios, captar inversores constituye un paso ineludible para efectuar las transacciones, aunque, tal como se ha referenciado, no es en la demanda de tierras donde se ubica el principal obstáculo, sino en la oferta. En este sentido, este último apartado se centra en el relato construido por los intermediarios en relación con los principales elementos que constituyen a Uruguay como país destinatario de las inversiones en tierra. Este énfasis contribuye a entender cómo se captura la inversión global en el territorio nacional, así como también qué aspectos son destacados en los relatos para colocar al país en la oferta de tierras global.

Entre los principales aspectos identificados en el relato de los intermediarios para posicionar a Uruguay como un destino ante potenciales demandantes, es posible distinguir entre motivos asociados al activo transado, la tierra, y otros que tienen que ver con las características del país de destino de la inversión, Uruguay, aunque estos elementos están imbricados en la práctica.

Las motivaciones que responden a la inversión en tierra han sido ampliamente abordadas en la producción académica, principalmente en los estudios que abordan el acaparamiento de tierras. Ante una crisis de acumula-

ción, se constata el incremento de tierra transada en el siglo XXI en África, América Latina y el este europeo, vinculado con la escalada de los precios internacionales de alimentos, en particular en 2007-2008 (Borras *et al.*, 2012; McMichael, 2012). En este sentido, el dinamismo reciente en el mercado de tierras uruguayo se inserta en la demanda de tierras globales, que, de acuerdo con McMichael (2012), se caracteriza por una reestructuración de los regímenes agroalimentarios a través de la adquisición de tierras, mano de obra y agua en el sur global.

Las expresiones concretas de este fenómeno para el caso uruguayo son abordadas por Oyhantçabal Benelli y Narbono (2019), quienes señalan que el dinamismo en el mercado de tierras puede ser entendido como la intensificación de una tendencia histórica a la concentración de la tierra y que para entender este proceso son factores claves la apropiación de renta del suelo y la financiarización de la tierra. Su consecuencia ha sido la acumulación de capital y la diferenciación social en el agro, más que un proceso de acumulación por desposesión, aspecto también señalado por Cardeillac (2019).

Estos factores, que responden a procesos de amplio alcance, se combinan con las perspectivas, nociones y preferencias de los actores que demandan tierra. Es posible, a partir del relato de los intermediarios, dar cuenta de las particularidades —y ventajas— que representa la tierra en comparación con la inversión inmobiliaria urbana y la inversión en otros sectores, como el industrial. La tierra agropecuaria es posicionada como un activo menos riesgoso y de gestión más sencilla, en comparación con inversiones inmobiliarias urbanas de igual magnitud. Además, los intermediarios destacan que no hay vacancia, ya que la demanda para arrendar supera ampliamente a la oferta. También se distingue del sector industrial. Al respecto, un entrevistado menciona:

Se fundieron también y agarraron la tierra porque es lo único que, si vos acá alguien lo va a ocupar, porque si vos tenés una fábrica y la cerrás, aparte de todo el quilombo social, se cierra, pero si es campo, el campo está. (Fragmento de entrevista a sociedad *ad hoc*)

En este sentido, otro entrevistado plantea que:

... el inversor no busca especular con la tierra, no es gente que hoy quiere comprar y en dos años vender, es gente que busca estabilidad a largo plazo... (Fragmento de entrevista a escritorio rural)

Además de captar la tierra disponible, ante la demanda global, los intermediarios —principalmente quienes operan con capitales de origen extranjero— construyen un relato que permite situar a Uruguay como un destino posible de las inversiones. Para profundizar en el rol de la intermediación ante los cambios en la propiedad de la tierra, es necesario hacer referencia a las características destacadas por estos actores para captar a potenciales inversores.

Según los intermediarios que captan capitales de origen extranjero, Uruguay no es un país de destino para quienes busquen una rentabilidad alta, sin embargo, emerge como un destino para el resguardo de capital. Se destaca la seguridad y, en particular, la certeza jurídica respecto a otros países de Latinoamérica. Otro aspecto mencionado es su economía dolarizada. Al respecto, un informante indica:

Yo siempre les digo a todos los extranjeros que el Uruguay está dolarizado y los europeos diversifican moneda invirtiendo en dólares. Se van a una zona que no es Estados Unidos, emergente y dolarizado. Uruguay es un país creíble, muy creíble y competitivo. (Fragmento de entrevista a *asset manager*)

En el mismo sentido, también la imagen que busca captar las inversiones se construye mediante el destaque de la normativa que permite a los extranjeros ser dueños de las tierras uruguayas de uso agropecuario. Esta imagen, para los inversores que buscan un destino en América Latina, aparece como diferenciación y complemento con Paraguay como destino de las inversiones, un mercado que aparece como de alta rentabilidad pero de mayor riesgo. También existen otros factores que influyen a la hora de captar inversores, como la posibilidad de vivir e invertir en el hemisferio norte y, al mismo tiempo, invertir en el sur global.

Como expresan Borrás *et al.* (2012), los inversores buscan tomar el control de la tierra y esto depende de las condiciones estructurales e institucionales preexistentes en los países receptores. En el caso uruguayo, los intermediarios basan la captación de inversores en la estructura institucional que garantiza la propiedad privada de la tierra, a la vez que en un marco jurídico con cierta estabilidad en relación con la región. La inversión privada puede motivarse por sus retornos o por la diversificación de portafolio (Fairbairn, 2014), y este último factor es clave para Uruguay.

Otros elementos son destacados por los intermediarios como influyentes, aunque en menor magnitud, a la hora de la inversión. Se mencionan, en particular, los atributos estéticos y turísticos del país:

... tiene mucho verde, mucho espacio, y eso le hace muy atractivo, eso de tener espacio en el mundo les pesa mucho a los inversores [...] tengo un inversor que ahora está tratando de entrar al Uruguay con nosotros, que compra los campos de acuerdo con la distancia de Punta del Este. (Fragmento de entrevista a *asset manager*)

Y vas a Paraguay, al medio del Chaco, que de pedo tenés luz ni nada, no es un lugar muy lindo para ir a vacacionar quince días con tu familia, te pican los mosquitos, el dengue; es mucho más romántico el Uruguay para los inversores, tener playa cerca, es fundamental... (Fragmento de entrevista a *asset manager*)

No es posible conocer la magnitud en la que estos factores operan para captar inversores a partir de la información empírica relevada. Sin embargo, estos relatos contribuyen a comprender la imagen y los principales elementos que se destacan en las negociaciones, que luego se reflejan en las estadísticas de transacciones de tierra.

En síntesis, sobre las formas de organización de la intermediación es posible encontrar distintos perfiles de intermediarios, en función de cómo se conectan oferentes con demandantes de tierra. Estos perfiles se incorporan en diferentes momentos de las negociaciones y se destacan por generar relaciones con cierto grado de singularidad, que se adaptan al cliente. Sin embargo, es posible encontrar elementos comunes. En la construcción de la relación con las partes de la negociación, la proximidad cultural y la construcción de lazos de confianza son aspectos que se destacan para la concreción de la transacción. También lo es la imagen de Uruguay como un lugar seguro para la inversión en tierras, imagen país que es apropiada por los intermediarios para la captación de clientes.

Conclusiones

Este artículo procuró evidenciar que, para entender el acaparamiento de tierras y su territorialización desde múltiples dimensiones, es necesario estudiar a los actores económicos que operan en el mercado de tierras. Su abordaje es pertinente tanto por la magnitud de las comisiones involucradas como por las relaciones que explican el arribo de capitales globales, locales y extra-sectoriales, además de las reglas institucionales en las que se sustenta dicho mercado.

Si bien las determinaciones detrás del intenso dinamismo en el mercado de tierras que registró Uruguay en las primeras décadas del siglo XXI resultan de procesos globales, como el último *boom* de *commodities* y los flujos de inversión extranjera en tierras, su materialización en un contexto histórico y espacial específico requiere de la existencia de una serie de actores, entre los que se destacan los intermediarios que conectan oferta y demanda de tierras. En este sentido, si bien no se puede afirmar que los intermediarios provocan la compraventa o el arrendamiento de tierras, sí son claves para que estas operaciones se realicen.

Esta investigación evidenció que los cambios, la magnitud y el tipo de inversores involucrados en la dinámica reciente del mercado de tierras están condicionados por las características de los actores que operan en la intermediación.

Los intermediarios son heterogéneos, asumen diferentes estructuras, con mayor o menor nivel de formalidad, con diversa trayectoria y acceso a múltiples fuentes de información y redes sociales. Captan demandas diferenciales para acceder y controlar tierra, ya sea de actores locales, regionales o globales.

El análisis del discurso de los intermediarios evidencia que estos actores sostienen un relato común sobre las características de Uruguay como destino ante la demanda global de tierras. Destacan su ubicación en el sur global, los mecanismos de seguridad jurídica, la estabilidad institucional y económica, el menor riesgo en comparación con otros mercados de tierras del sur y su economía dolarizada.

Finalmente, sobre la hipótesis inicial de este trabajo, es posible afirmar que los cambios referidos al uso y la tenencia de la tierra agropecuaria se sustentan en determinadas formas de organización de la intermediación. Estas formas de organización, ante un renovado ciclo de acaparamiento de tierras, implican la emergencia de nuevos actores. Sin embargo, también están presentes quienes se vinculan con formas históricas de intermediación del sector agropecuario, en particular, las relacionadas con la compra-venta de ganado.

Esto último evidencia una tendencia más general de los procesos contemporáneos de acumulación de capital en el agro uruguayo, en el cual la intermediación y los intermediarios se van consolidando como figuras claves en los mercados de insumos, mercancías, tierra y fuerza de trabajo. Como mostró esta investigación, los intermediarios participan del reparto del producto agrario mediante el cobro de comisiones, aunque no es posible afirmar que se trate de forma general de actores que ocupan una posición dominante a la hora de captar plusvalía. En primer lugar, porque la propia diversidad de actores relevados da cuenta de un grupo heterogéneo, que incluye desde sociedades *ad hoc* y dateros, que son más bien socios menores del negocio, hasta capitales nacionales consolidados en el negocio de la intermediación en el agro uruguayo, como los escritorios rurales. Y en segundo lugar, porque en muchos casos los oferentes y demandantes de tierras manejan activos muy superiores a los que manejan los intermediarios.

Referencias bibliográficas

- Bittencourt, G. (2016). *Políticas hacia el capital extranjero en América Latina 1990-2014*. Documentos de trabajo 11/16 [en línea]. Montevideo: Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Disponible en: <<https://ideas.repec.org/p/ude/wpaper/1116.html>> [acceso 10/08/2023].
- Borras Jr., S. M. y J. C. Franco (2012). Global land grabbing and trajectories of agrarian change: A preliminary analysis. *Journal of Agrarian Change*, 12(1), pp. 34-59.
- Borras S.; C. Kay; S. Gómez y J. Wilkinson (2012). Land grabbing and global capitalist accumulation: key features in Latin America. *Canadian Journal of Development Studies*, 33(4), pp. 402-416. <https://doi.org/10.1080/02255189.2012.745394>
- Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) (2023). *Proceso de venta* [en línea]. Disponible en: <https://www.ciu.org.uy/proceso_venta.php> [acceso 15/08/2023].
- Carámbula, M. (2015). Imágenes del campo uruguayo en-clave de metamorfosis: Cuando las bases estructurales se terminan quebrando. *Revista de Ciencias Sociales*, 28(36), pp. 17-36.
- Carámbula, M.; S. Figueredo y M. Bianco (2013). Resolviendo las necesidades del capital: del intermediario laboral a la empresa de servicios agrícolas. *Revista de Ciencias Sociales*, 26(32), pp. 35-52.
- Cardeillac, J. (2019). *Las transformaciones del agro uruguayo entre 1990 y 2011 desde una perspectiva de la estructura agraria: Descomposición de la producción familiar, acaparamiento de tierra por centralización de capital y polarización*. Tesis de doctorado, Universidad de la República.
- Ceroni, M. y G. Oyhantçabal Benelli (2023). Inversiones financieras y mercado de tierras: Los capitales de gran escala en el agro uruguayo. *Mundo Agrario*, 23(54), e199. <https://doi.org/10.24215/15155994e199>
- DIEA (2022). *Anuario estadístico agropecuario 2022*. Montevideo. Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.
- DIEA (2014). *Censo general agropecuario 2011. Resultados definitivos*. Montevideo: Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

- DIEA (2000). *Censo general agropecuario 2000: Resultados definitivos v. 1*. Montevideo: Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.
- Fairbairn, M. (2014). "Like gold with yield": Evolving intersections between farmland and finance. *The Journal of Peasant Studies*, 41(5), pp. 777-795. <https://doi.org/10.1080/03066150.2013.873977>
- Gras, C. y V. Hernández (2013). *El agro como negocio*. Buenos Aires: Biblos.
- Gunnoe, A. (2014). The political economy of institutional landownership: Neo-rerentier society and the financialization of land. *Rural Sociology*, 79(4), pp. 478-504.
- Kay, C. y L. Vergara-Camus (2018) Agronegocio, campesinos, Estado y gobiernos de izquierda en América Latina: Introducción y reflexiones teóricas. En: C. Kay y L. Vergara-Camus (comps). *La cuestión agraria y los gobiernos de izquierda en América Latina: Campesinos, agronegocio y neodesarrollismo*. Buenos Aires: CLACSO, pp. 15- 49.
- Lahera, A. (1999). La crítica de la economía de mercado en Karl Polanyi: el análisis institucional como pensamiento para la acción. *REIS: Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 86, pp. 27-54.
- Le Polain de Waroux, Y. (2019). Capital has no homeland: The formation of transnational producer cohorts in South America's commodity frontiers. *Geoforum*, 105, pp. 131-144. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2019.05.016>
- McMichael, P. (2012): The land grab and corporate food regime restructuring. *Journal of Peasant Studies*, 39(3-4), pp. 681-701. <http://dx.doi.org/10.1080/03066150.2012.661369>
- Murmis, M. (1979). Sobre una forma de apropiación del espacio rural: El terrateniente pampeano y un intento por transformarlo. En: M. Murmis, J. Bengoa y O. Barsky (comps.). *Terratenientes y desarrollo capitalista en el agro*. Quito: Centro de Planificación y Estudios Sociales (CEPLAES), pp. 11-58.
- Oyhantçabal Benelli, G. e I. Narbondo (2019). Land grabbing in Uruguay: New forms of land concentration. *Canadian Journal of Development Studies / Revue canadienne d'études du développement*, 40(2), pp. 201-219. <https://doi.org/10.1080/02255189.2018.1524749>
- Oyhantçabal Benelli, G., y M. Sanguinetti (2022). Distribución del valor agropecuario 2015-2020. *Informe OCAU*. Montevideo: OCAU-Udelar, pp. 33-41.

- Oyhantçabal Benelli, G. y M. Sanguinetti (2017). El agro en Uruguay: Renta del suelo, ingreso laboral y ganancias. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 48(189), pp. 113-139. <https://doi.org/10.1016/j.rpd.2017.04.006>
- Patton, M. (1990). *Qualitative evaluation and research methods*. California: Sage Publications.
- Piñeiro, D. (2012). Land grabbing: Concentration and “foreignisation” of land in Uruguay. *Canadian Journal of Development Studies / Revue canadienne d'études du développement*, 33(4), pp. 471-489. <https://doi.org/10.1080/02255189.2012.746216>
- Piñeiro, D. (1984). Gremialismo rural y transición política ¿estancieros vs. agricultores familiares? En: C. Gillespie, L. Goodman, J. Rial y P. Winn (comps.). *Uruguay y la democracia. Tomo I*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, pp. 165-191.
- Piñeiro, D. y M. I. Moraes (2008). Los cambios en la sociedad rural durante el siglo XX. En: B. Nahum (ed.). *El Uruguay del siglo XX. Tomo III. La sociedad*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, pp. 105-136.
- Reig, N. (2013). *Efectos de la inversión extranjera directa sobre la inversión en Uruguay*. Documento de trabajo 04/13 [en línea]. Montevideo: Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Disponible en: <<https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/handle/20.500.12008/2251>> [acceso 10/08/2023].
- Riella, A. y P. Mascheroni Laport (2016). Intermediación laboral en los mercados de empleo rurales en Uruguay. *Eutopía. Revista de Desarrollo Económico Territorial*, 9, pp. 29-43. <https://doi.org/10.17141/eutopia.9.2016.2062>
- Sauer, S. y S. Pereira Leite (2012). Agrarian structure, foreign investment in land, and land prices in Brazil. *The Journal of Peasant Studies*, 39(3-4), pp. 873-898. <https://doi.org/10.1080/03066150.2012.686492>
- Sosa Varrotti, A. (2019). Estrategias de legitimación de la producción flexible en el agro: Un análisis de las prácticas discursivas de las empresas en red (Argentina). *Mundo Agrario*, 20(45), e124.
- Spadotto, B. R.; Y. M. Saweljew; S. Frederico y F. T. Pitta (2020). Unpacking the finance-farmland nexus: Circles of cooperation and intermediaries in Brazil. *Globalizations*, 18(3), pp. 461-481. <https://doi.org/10.1080/14747731.2020.1766918>

Valles, M. (2002). *Técnicas cualitativas de investigación social. Reflexión metodológica y práctica profesional*. Madrid: Síntesis.

Contribución de autoría

Este trabajo fue realizado en partes iguales por Lucía Sabia Suárez, Gabriel Oyhantçabal Benelli y Soledad Figueredo Rolle.

Disponibilidad de datos

El conjunto de datos que apoya los resultados de este estudio no se encuentra disponible.

Nota

Aprobado por Paola Mascheroni (editora responsable).