

EXPLOTACIÓN MEDIADA DE UNIDADES DOMÉSTICAS DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

SUBSUNCIÓN INDIRECTA EN LA HORTIFRUTICULTURA DE URUGUAY

Paula Florit y Lorena Alesina

Resumen

La crisis alimentaria global mostró la relevancia que tiene la producción de alimentos en los países para el acceso a nutrientes y productos inocuos para la población. En este marco, la producción de frutas y verduras en Uruguay se realiza principalmente en unidades domésticas de producción agropecuaria (UDPA), orientadas al mercado interno. El artículo se centra en las condiciones de subsunción indirecta de las UDPA al capital, en un contexto de retracción de hortifruticultura, con cambios institucionales y comerciales en curso y con una autodeclaración de crisis y límites para la supervivencia del sector. A través de una metodología mixta y sistematizando antecedentes, se da cuenta de elementos que identifican en la comercialización procesos de explotación mediada en la hortifruticultura del país.

Palabras clave: subsunción indirecta, hortifruticultura, comercialización.

Abstract

Mediated exploitation of domestic agricultural production units. Indirect subsumption in Uruguay's horticulture

The global food crisis showed the relevance of food production in countries for access to nutrients and safe products for the population. Within this framework, in Uruguay the production of fruits and vegetables is mainly carried out in reproductive units agricultural production (UDPA), oriented to the domestic market. The article focuses on the conditions of indirect subsumption of UDPAs to capital, in a context of shrinkage of hortifruitculture, with ongoing institutional and commercial changes and with a self-declaration of crisis and limits to the survival of the sector. Through a mixed methodology and systematizing antecedents, elements that identify in the commercialization processes of exploitation mediated in the horticulture of the country are accounted for.

Keywords: indirect subsumption, hortifruitculture, trade.

Resumo

Exploração mediada de unidades de produção agrícola doméstica. Subsunção indireta na horticultura do Uruguai

A crise alimentar mundial mostrou a relevância da produção de alimentos nos países para o acesso a nutrientes e produtos seguros para a população. Nesse contexto, a produção de frutas e hortaliças no Uruguai é realizada principalmente nas unidades domésticas da produção agrícola (UDPA), voltada para o mercado interno. O artigo focaliza as condições de subsunção indireta das UDPAs ao capital, em um contexto de encolhimento da hortifruticultura, com mudanças institu-

cionais e comerciais em curso e com uma autodeclaração de crise e limites à sobrevivência do setor. Por meio de uma metodologia mista e sistematizando antecedentes, são contabilizados elementos que identificam nos processos de comercialização a exploração mediada na horticultura do país.

Palavras-chave: subsunção indireta, hortifruticultura, comercialização.

Paula Florit: Licenciada en Sociología por la Universidad de la República (Udelar) y doctora en Estudios Sociales Agrarios por la Universidad Nacional de Córdoba. Profesora adjunta en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales (FCS), Udelar, Uruguay.
ORCID iD: 0000-0003-4946-4845

Email: paula.florit@cienciassociales.edu.uy

Lorena Alesina: Licenciada en Sociología por la Udelar y magíster en Género y Políticas de Igualdad por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) Uruguay. Asistente de investigación en el Departamento de Sociología de la FCS, Udelar, Uruguay.
ORCID iD: 0009-0004-5516-5766

Email: lorena.alesina@cienciassociales.edu.uy

Recibido: 15/05/2024.

Aprobado: 15/07/2024.

Problematización

La crisis alimentaria global y la pandemia de COVID-19 han puesto de manifiesto la relevancia que tiene para los países la producción de alimentos y la generación de estrategias de producción propias, que garanticen el acceso a nutrientes y a productos inocuos para su población. América Latina, a pesar de ser una región de alta producción de alimentos, tuvo un incremento en el precio de estos, que supera la inflación promedio de productos y servicios, y se ha convertido en la región del mundo donde es más caro acceder a una dieta saludable (FAO, 2023). Uruguay padece procesos de inseguridad alimentaria y un agravamiento de las situaciones de obesidad y sobrepeso (Ares, Vidal y Girona, 2018).

Frente a ello, los organismos internacionales especializados señalan la centralidad de las unidades de producción familiar y campesina para garantizar el derecho a la alimentación, así como la relevancia de mantener sustentablemente esa producción (Guzmán Casado, González de Molina y Sevilla Guzmán, 2000). La supervivencia de las unidades domésticas de producción agropecuaria (UDPA)¹ en el desarrollo del capitalismo constituye un tópico clásico de la sociología rural. La “nueva cuestión agraria” mantiene la vigencia de esta discusión y adiciona miradas sobre las estrategias de organización del capital internacional en el agro —agronegocio—, la cuestión ambiental, la seguridad y soberanía alimentarias, las expulsiones violentas, la pobreza en el medio rural y la creciente emigración rural (Akram-Lodhi y Kay, 2010).

En el contexto global, Uruguay se presenta como un país eminentemente agropecuario, donde las UDPA se constituyen como las explotaciones más numerosas, aunque concentran una escasa superficie de tierra (Florit, 2022b).² Dentro del sector agropecuario existe una importante heterogeneidad en materia de modelos productivos, rubros, escalas, niveles de incorporación de tecnología y orígenes del capital.

En el ámbito nacional, se observa que los cambios en el agro a finales del siglo XX e inicios del XXI son de una envergadura paradigmática e impactan en la estructura agraria y social del país. Los estudios agrarios contemporáneos observan radicales procesos de concentración y extranjerización de la tierra y la producción, reducción de la diversidad productiva, modificaciones en la relación capital-trabajo en la producción y un marcado y sostenido descenso de las UDPA (Carámbula, 2015). Uruguay vio avanzar en forma significativa la territorialización de cadenas globales de valor de la mano del capital finan-

1 Se utiliza esta noción para dar cuenta de unidades donde existe superposición de la unidad productivo-agropecuaria y reproductivo-familiar, donde el trabajo es principalmente familiar y la producción se orienta al mercado (Florit, 2022b).

2 El registro de unidades de producción familiar, que identifica administrativamente unidades que son parcialmente homologables a las UDPA a efectos de la focalización de políticas públicas, señala que existen 16.321 unidades a 2024 (Florit *et al.*, 2024).

ciero, de tal forma que el país se constituye en un eslabón más de cadenas con presencia y control internacional (Vassallo, 2011; Arbeleche, 2020).

Durante el período 2000-2019 se transaron 8.547.504 hectáreas, cuyo precio promedio cuadruplicó el de fines del siglo XX, y las operaciones de arrendamiento en 2019 duplican a las del año 2000 y cuadriplican el costo promedio por hectárea arrendada (DIEA-MGAP, 2020). En el período intercensal 2000-2011 se redujeron 12.241 explotaciones y las unidades de hasta 99 hectáreas fueron las que absorbieron prácticamente la totalidad de la pérdida (Carámbula, 2015). El análisis de la condición jurídica muestra que esta transformación se procesó desplazando a personas físicas y capitales nacionales (DIEA-MGAP, 2020). La expansión en número de explotaciones y superficie de la forestación y la agricultura desplazó a otros rubros y compitió por las tierras de mayor productividad (Bisang, Anlló y Campi, 2008; Vassallo, 2011; Arbeleche, 2020). Los datos preliminares del Censo General Agropecuario (CGA) 2022-2024 permiten señalar, además, que la tendencia a la concentración de la tierra se mantiene, con un aumento en la superficie gestionada por las empresas de 10.000 hectáreas o más, que pasan de controlar 740.015 hectáreas en 2011 a 2.050.416 hectáreas en 2022-2023 (Acosta y Zanotta, 2023).

En este marco, la producción de frutas y verduras del país se realiza principalmente en UDPA y se vuelca al mercado interno, lo que convierte a estas unidades en un sector clave de la alimentación del país (Freiria, 2014). A pesar de ello, las explotaciones hortícolas se redujeron a la mitad en el período intercensal: pasaron de 6.950 explotaciones en el CGA 2000 a 3.155 en el CGA 2011 (Ackermann, 2014), con una reducción de la superficie hortícola del 54%, especialmente entre los cultivos a campo.

La marcada reducción de unidades en el mediano plazo, la concentración de esta reducción en las unidades de menor superficie (Ackermann, 2014) y la coyuntura actual en materia de concentración, comercio y soberanía alimentaria, ponen de manifiesto tanto la relevancia social de las UDPA hortifrutícolas como la situación crítica en que se encuentran su supervivencia y su reproducción, afectadas por la captación de ingresos y por las condiciones en un contexto de cambio y variabilidad climática.

En este contexto, el país se ha encaminado hacia cambios institucionales relevantes para este sector: instaló la Unidad Agroalimentaria Metropolitana (UAM), legisló —aunque no concretando— sobre la existencia del Instituto Nacional de la Granja (INAGRA)³ e impulsó un centro de distribución y ac-

3 La declaración pública del 1.º Congreso Nacional de la Granja, que congregó a las organizaciones y gremiales del sector, así como a las instituciones de referencia, señaló: “Los asistentes a este Congreso, en su mayoría, entienden oportuno postergar la conformación y funcionamiento efectivo del Instituto Nacional de la Granja hasta la superación de la situación crítica que afecta a todos los sectores involucrados en el proyecto, priorizando el uso de los recursos a efectos de mantener las unidades productivas de pie, mitigando el impacto económico y social de la crisis climática” (DIGEGRA, 2023).

pio en el norte del país, Salto Hortícola. Se trata de cambios en la estructura del negocio y en la gobernanza asociada al mercado de frutas y verduras, y, por lo tanto, determinantes en la captación de la riqueza en los diferentes eslabones de la cadena productiva y comercial, y de la continuidad o exclusión de las UDPA.

Los estudios marxistas latinoamericanos han visto en la forma en que las UDPA y unidades semejantes (campesinas, de producción familiar) se vinculan con el mercado las determinantes de su perdurabilidad y pauperización, en el marco del desarrollo del capitalismo en el agro. A través de la categoría de *subsunción indirecta* han analizado diferentes mecanismos de apropiación del plusvalor generado en estas unidades, sin implicar la pérdida de los medios de producción (Bartra, 2006; Liceaga, 2019; Florit, 2022b).

Frente a ello, surge la necesidad de estudiar las formas de integración de estas unidades al capitalismo, así como caracterizar y comprender los procesos de explotación por subsunción indirecta a los que están expuestas, al tiempo que se identifican los mecanismos específicos por los cuales se hace posible esa explotación.

Subsunción indirecta

Bajo la expresión *subsunción indirecta* se estudian los procesos por los cuales el capital es capaz de controlar un proceso productivo y expropiarlo, sin implicar el control de los medios de producción en forma directa. La noción de subsunción indirecta o mediada refiere a la situación de explotación del trabajo sin establecer relaciones de dependencia y sin apropiación de los medios de producción (Marx, 2005[1867]). A través de los estudios campesinos y de situaciones particulares de relación con el artesanato, la teoría marxista develó la existencia de dinámicas de apropiación del plusvalor y de control de la producción sin implicar la expulsión o pérdida de los medios de producción (Hocsman, 2003).

Siguiendo a Luxemburgo (2011[1912]) y Meillassoux (1982[1975]), diversos estudios agrarios latinoamericanos han analizado formas de articulación de las unidades campesinas (“economías naturales”) con el capitalismo circundante, reconociendo que las dinámicas no capitalistas de las primeras no eximen de su inserción en el sistema (Bartra, 1980; Palerm, 1986). Otras obras han hecho foco en la relación entre el capitalismo y el campesinado colocando la atención en la subsunción indirecta del trabajo al capital, con énfasis en la dinámica de expropiación que permite la inserción en la esfera de la circulación de la producción campesina dentro del modo de producción capitalista (Bartra, 1982, 2006).

Desde los estudios de la subsunción indirecta, se ha identificado una serie de mecanismos de expropiación por los cuales estas unidades de producción transfieren recursos, fuerza de trabajo y decisiones al medio, sin perder

la dirección formal y la titularidad de la explotación. La subsunción indirecta, como todo proceso de explotación, implica la existencia de una relación forzosa o dominante, que hace posible la expropiación (Buchanan, 1982).

En relación con la naturaleza de estas unidades y la cultura de quienes las integran, Rincón (2018) ha señalado que, aun en contextos de menor retorno económico o límites en los procesos de reproducción, el campesinado se resiste a abandonar la producción. De esta manera, se desarrollan estrategias de autoexplotación (Chayanov, 1974[1925]) en aras de mantenerse, desde una concepción en la cual las personas sienten que la producción que llevan adelante define su identidad y que abandonar esa producción es, de alguna manera, dejar ser quienes son.

Por su parte, Gordillo (1992) y Liceaga (2019) han identificado que, en favor de mantenerse en las unidades, se desarrollan estrategias de complementariedad económica como el trabajo zafra. Los estudios de Meillassoux (1982[1975]), por su parte, ven en esta dinámica un proceso por el cual una fracción de la reproducción que debería permitir el salario se realiza en las unidades domésticas.

En un análisis de la cadena agroindustrial (CAI) en la que se insertan, Moscheni y Carrizo (2015) han señalado en un estudio empírico que un aspecto clave en la extracción de plusvalía y el posicionamiento en el mercado es, justamente, la cantidad de estas unidades, la envergadura del volumen de producción y la relevancia de sus productos. El estudio evidencia que las unidades se enfrentan en el mercado con contrapartes altamente concentradas, con un peso relevante del global del mercado e incidencia en la selección de productos, mientras las unidades tienen un rol marginal en la CAI.

Haciendo foco específicamente en las transacciones y las relaciones con el mercado de estas unidades, Gutiérrez Pérez y Trápaga Delfín (1986), Montoya (1988) y Barri (2013) han identificado cómo la intermediación juega un rol en establecer ciertas pautas de producción y en un establecimiento de precios desigual que permite transferir plusvalor de las unidades a otros sectores de actividad. Al respecto, Bartra (2006) señala que un aspecto clave en esa extracción en el espacio comercial es el hecho de que los productos pierden identidad en un mercado masivo y colocan en igualdad de condiciones y retribución productos con diferentes composiciones capital-trabajo. Otro aspecto señalado por el autor refiere a las limitaciones que el campesinado tiene para negociar los precios, aspectos personales y vinculares paraeconómicos, pero determinantes del valor final. En congruencia con ello, Hocsman (2003) señala que el sentido que tienen los productos para las unidades familiares y campesinas es diferente al que les asignan las unidades empresariales. Asimismo, Stoler (1987) indica que el proceso de subsunción puede darse también en la unidad de reproducción, mientras Gordillo (1992) expresa que esto es indisociable en una unidad campesina y que la subsunción se da al mismo tiempo en la producción y en la reproducción.

En el ámbito nacional, la utilización de la categoría subsunción indirecta es marginal en los estudios sociales agrarios. La aplicabilidad de este concepto a unidades que, sin ser campesinas, se reproducen sin acumular capital y con fuerza de trabajo eminentemente familiar puede encontrarse en Piñeiro (1985), que hizo foco en la agricultura familiar del departamento de Canelones y advirtió sobre el carácter subsumido en el que estas unidades se integraban al capital; el uso de la categoría subsunción híbrida aplicado por Oyhançabal y Carámbula (2011) y Oyhançabal (2014) para el estudio de la CAI de la caña de azúcar y, en particular, de la relación entre los procesos de colonización en Bella Unión; la aplicación de la categoría de subsunción indirecta desarrollada por Florit (2022b, 2023) en el estudio de la articulación de capitalismo y patriarcado en el proceso de explotación del trabajo de las mujeres en la ganadería en Uruguay.

El estudio de Florit (2022b, 2023) involucró una operacionalización de la categoría subsunción indirecta a partir de los antecedentes en cuatro dimensiones: 1) caracterización de las unidades y los productos en el conjunto de la cadena; 2) fijación de precios; 3) proceso de negociación comercial; y 4) captación y transferencia de plusvalor en la cadena y entre ramas. Adicionalmente, Florit (2021, 2022b) incorporó al análisis de la subsunción indirecta el trabajo reproductivo, especialmente de las mujeres, como aquel que se realiza dentro de las UDPA y permite la reproducción de la fuerza de trabajo. El estudio evidencia que en la fase de comercialización se concentra la presencia de varones en la ganadería y que existen mecanismos patriarcales, como la “cofradía” (Segato, 2016), que obstaculizan en términos simbólicos la puja de precios entre varones (Florit, 2022a).

Estrategia metodológica

Habida cuenta de que el estudio de la subsunción indirecta implica elementos económicos y simbólicos, se trabaja con metodologías mixtas. Por una parte, esta categoría requiere el estudio de las condiciones infraestructurales vinculadas a la generación de la producción, la circulación de mercancías y la captura del valor, aspecto para el cual se integran estudios cuantitativos y descriptivos sobre la producción hortifrutícola en el país, utilizando en el marco de este análisis información proveniente de censos agropecuarios y encuestas granjeras, así como informes de precios y anuarios estadísticos del sector, expuestos e interpretados, a su vez, en diálogo con entrevistas a especialistas.

Asimismo, la subsunción indirecta implica los elementos superestructurales ideológicos que permiten la dominación propia de cualquier proceso de explotación (Buchanan, 1982). Para ello se realizó observación del mercado central de comercialización de Uruguay (la UAM) con múltiples observadores y se involucró a 22 personas entre especialistas y productores, partícipes

de entrevistas individuales y colectivas, y un taller con productoras en el marco de metodologías no extractivas (Florit, 2020).

Para orientar la revisión se utilizó la operacionalización del concepto de subsunción indirecta desarrollada por Florit (2022b), jerarquizando los aspectos vinculados a las características de los agentes, la fijación de precios y los procesos de negociación comercial, y se añadió la dimensión “patriarcalización de la comercialización”.

El análisis de la información se realizó mediante la contrastación sistemática de las fuentes y se estructuró a partir esas dimensiones, y los hallazgos se plantean en los apartados subsiguientes organizados en torno a esas mismas dimensiones.

Subsunción indirecta en la hortifruticultura de Uruguay

Caracterización de los productos y las unidades

Una primera dimensión señalada por los antecedentes como clave en permitir la subsunción de las unidades remite a sus características. En el desarrollo teórico del marxismo, la naturaleza de estas unidades, sus productos y actores constituyen un elemento determinante de su condición de no capitalistas, pero, asimismo, de la posibilidad de ser o no explotadas y de subsumir la organización de su trabajo al capital.

Al respecto, cabe señalar que las dinámicas capitalistas que rigen plenamente a la cadena productivo-comercial hortifrutícola —tanto agroindustrial como sin procesar— cuentan en su fase primaria con unidades de tipo doméstico, regidas por racionalidades no plenamente capitalistas y donde la reproducción y la producción para el mercado se realizan en forma simultánea y superpuesta (Piñeiro, 1985). El 88% de las unidades hortícolas son de tipo familiar (Zoppolo y Colnago, 2021).

También los hombres se autoexplotan en la horticultura, trabajan un montón de horas, es la forma como sobreviven. (IC2)⁴

Asignar horas a cada cultivo se les complica a los productores [...] Es una cosa tan dinámica en el día, ellos terminan moviendo a la gente de un lugar para otro. Con los costos tratamos que nos ajusten los jornales. ¿Cuántos jornales le dedicas a un trasplante?, ¿cuánto te puede llevar cosechar una hectárea de cebolla? (IC3)

En relación con las 2.430 explotaciones hortícolas identificadas en 2015 (DIEA-MGAP, 2021), cabe señalar que el 80% se ubica en el sur del país, en los departamentos de Canelones, San José y Montevideo, con el 76% de

4 Con la referencia IC se designa a la fuente informante calificado. El número refiere al orden cronológico de las entrevistas.

superficie cultivada y el 66% de la producción total. El restante 20% de los establecimientos se encuentra en el litoral norte, con mayor predominio del departamento de Salto (DIEA-MGAP, 2022). Entre los principales rubros de la cadena hortícola nacional aparece la producción a campo de papa, cebolla, zanahoria y boniato, y protegida y a campo de tomate, lechuga, morrón, zapallito y frutilla. La producción de papa viene en aumento en los últimos años, con 3.805 hectáreas cultivadas y una producción de 93.000 toneladas en la zafra 2020-2021. Los restantes productos hortícolas cubren una superficie de 9.763 hectáreas, de las cuales 9.000 son de cultivo a campo y 763 hectáreas son de cultivo protegido, según datos de la zafra 2014-2015 (DIEA-MGAP, 2022). La diferenciación y la complementariedad de las producciones en el norte y sur del país constituyen un rasgo característico de la hortifruticultura nacional.

Por su parte, en la zafra 2021 se identificaron 611 unidades de producción —parcialmente hortifrutícolas— que cubren 4.471 hectáreas (DIEA-MGAP, 2021), concentradas en Montevideo, Canelones, San José y Colonia. La principal producción es en montes de árboles, en su mayoría de manzanas, peras, duraznos, ciruelas, nectarino y membrillo. Por su parte, se identificaron 281 explotaciones de menos de 10 hectáreas dedicadas a la producción de citrus, que tienen como principales producciones naranjas, mandarinas, limones y pomelos (DIEA-MGAP, 2021). El comportamiento de estos productos suele ser heterogéneo y fluctuante, y las condiciones climáticas son uno de los factores determinantes (Ackerman y Díaz, 2021; Ackerman y Díaz, 2022).

La producción hortifrutícola se destina eminentemente al mercado interno⁵ (Zoppolo y Colnago, 2021), dadas las condiciones naturales que impone la producción en sí y la baja presencia de cámaras y estrategias de conservación con miras a la exportación (IC5, IC8). En Uruguay, las importaciones de productos hortifrutícolas en fresco son variables, complementando la oferta local en momentos de escasez de productos de calidad (Ackerman y Díaz, 2021).

Por su parte, el consumo de frutas y, especialmente, de verduras es proporcionalmente bajo en relación con el de otros alimentos, como los ultraprocesados, en el país (Ares, Vidal y Girona, 2018)

En consecuencia, la producción hortifrutícola tiene como público destinatario a la propia población nacional, caracterizada por un bajo consumo de estos productos y un nulo crecimiento poblacional. Esto ubica a la hortifruticultura en una posición marginal frente al resto de la producción agropecuaria del país, eminentemente exportadora y generadora de divisas. Lejos de las posiciones hegemónicas de los sectores punteros del producto bruto interno, la producción hortifrutícola trabaja en un contexto nacional

5 A excepción del citrus, donde el mercado interno representa un 41%, frente a un 44% de exportación y un 17% destinado a la industria (DIEA-MGAP, 2021).

agropecuario cuyas principales referencias y negociaciones se cursan con la ganadería, la forestación y la agricultura (Florit, 2022c), un aspecto que Liceaga (2019) identifica como factor que permite la subsunción del control del trabajo al capital.

Mientras no sea un rubro que tenga prensa y no nos esté preocupando mucho cómo nos alimentamos va a seguir siendo un rubro desmerecido. [...] Hasta que la preocupación no pase por la población uruguaya y pase sólo por las divisas... Y lo que pasa [es] que no se valora, no se valora el consumo interno. Y aparte es todo medio coherente: un rubro con poca prensa, muy desmerecido y, por lo tanto, las organizaciones de productores son iguales, sin peso. (IC8)

A pesar de esa condición marginal de la hortifruticultura en la economía nacional y de la alta dependencia que tiene esta producción de las condiciones climáticas y del consumo que se realiza en el país, en el sector se corrobora la existencia de una sujeción al rubro que condiciona pensar su participación en la hortifruticultura como un ejercicio de realización de acumulación. Por condicionamientos de identidad y culturales, no es percibido como una opción abandonar la producción agropecuaria en general y la hortícola en particular. Lejos de ello, se vislumbra con pesar la ausencia de relevo generacional de las unidades, aun con la autopercepción de que el sector está en crisis y de que no se recuperan las inversiones realizadas.

Acá se hizo el cuaderno electrónico y con esos datos, yo le decía a la gente que arrojaba un margen bruto justo —muy bruto, estimado—, y el productor se niega, “yo no quiero saber”, “la verdad que no, no quiero saber, porque estoy perdiendo plata”. [...] Pero en los productos hortícolas no se calcula, vos de repente..., seguramente, los productores estén vendiendo un zapallito más barato de lo que les costó la producción, puede suceder. Pregúntales a ellos por qué no lo dejan: “yo no sé hacer otra cosa”, “a mí me gusta”, “de repente estoy perdiendo plata con el zapallito que mandé pero estoy ganando con la acelga”. (IC8)

Los antecedentes son consistentes en señalar que la sujeción al rubro constituye un elemento que permite a las unidades priorizar la permanencia frente a limitantes de ingresos, aspectos que aparecen en la obra de Chayanov (1974[1925], p. 84), como la autoexplotación asociada a una forma de vida campesina, y que en el marco de los estudios de la subsunción ofrecen al capital un recurso para recrudescer los términos de intercambio.

Fijación de los precios en el mercado

Agentes y concentración

Desde los estudios de la subsunción indirecta, donde la introducción de los productos al mercado constituye la fase clave para la expoliación, la fijación de precios es una dimensión fundamental de análisis. En este sentido, la concentración o atomización de agentes comerciales, la forma como se establecen los precios de referencia en la cadena y el rol que tienen específicamente las unidades en el parámetro general de precios son espacios de disputa o expoliación del valor generado.

Al respecto, en Uruguay la producción-circulación de las frutas y las verduras cuenta con la fase primaria de las UDPA, altamente atomizada, seguida de un proceso de concentración vinculado a la comercialización y al abasto principal del país (Dabezies, 2008).

Los pequeños productores tienen la comercialización como parte de su lista de problemas, lo ven como el principal problema incluso cuando a veces no lo es. Igual, cualquier iniciativa de productores asociativa va a convenir porque permite salir de la venta al comisionista. (IC6, cuaderno de campo)

En 2020 se inauguró en Montevideo la UAM, que sustituyó al anterior Mercado Modelo y constituye el centro logístico y de comercialización de frutas y verduras mayorista más importante del país. A través de la UAM se comercializa el 70% de las frutas y hortalizas, lo cual representó en 2022 la transacción de 384.000 toneladas, equivalentes a un monto bruto de USD 366.000.000 (UAM, 2023). La proporción de la producción que se comercializa a través de la UAM va en incremento.

La producción llega a la UAM eminentemente a través de empresas especializadas en el traslado, algunas de ellas especializadas únicamente en el flete y otras integradas a procesos de venta dentro del mercado (IC5). La venta directa de productores en el mercado es, en términos de volumen, marginal y restringida principalmente a quienes se ubican en las cercanías de la UAM, por la alta demanda de tiempo y trabajo que implica realizar el proceso de producción, flete y comercialización completo (IC6).

Los pequeños productores no podemos ingresar a grandes superficies o a los supermercados, las formas de pago a 45 o 60 días [lo] hacen imposible. (Entrevista colectiva con productores, registro de campo)

Los pequeños productores no venden directo en la UAM, tienen intermediario o comisionista, mientras los productores más grandes tienen todas las partes del circuito, producir, empacar y comercializar, con lo que se aseguran la sostenibilidad. Los chiquitos tienen menor capacidad de negociación, dependen de la demanda y de los precios. (IC5, registro de campo)

Dentro de la UAM, además de quienes realizan el flete desde las unidades de producción y quienes atienden y comercializan en los puestos, existe un sector que se ocupa de la carga y la logística desde los fletes a los puestos y desde estos a los fletes que hacen la distribución hacia supermercados, almacenes y verdulerías. Las “pandillas” (RO)⁶ son cuadrillas de trabajadores, principalmente varones y urbanos, que se encuentran a disposición o precontratados como “changadores” y cumplen un rol ineludible en la superficie de la UAM en el proceso de circulación de la producción “de la tierra al plato”.

Un indicio de los procesos de concentración y posterior distribución de la producción puede identificarse a través de las relaciones entre productores, ingresos de vehículos de transporte de frutas y verduras, y compradores que se registran en la UAM. Frente a los aproximadamente 1.880 vehículos de carga que ingresaron trasladando fruta, verdura y huevos semanalmente desde las unidades de producción, se contraponen los cerca de 7.196 compradores que ingresaron en 2022 (UAM, 2023).⁷

Finalmente, la comercialización de frutas y verduras hacia hogares y consumidores vuelve a atomizarse (Dabezies, 2008). De manera que la cadena hortifrutícola cuenta en Uruguay con una fase concentradora ubicada en la fase comercial mayorista, que constituye un enclave donde se concentra el poder de decisión en torno a la compraventa y los precios (Moscheni y Carrizo, 2015).

Modo de fijación de parámetros de precios e incidencia de las UDPA

La fase de comercialización de los productos hortícolas muestra grandes fluctuaciones de los precios, pero, a pesar de ello, se mantiene una brecha promedio del orden del 100% entre el precio mayorista y minorista (Ackermann y Díaz, 2021). Como se ha señalado, la UAM concentra la mayor proporción de las frutas y verduras del país; hacia ella y desde ella se movilizan los principales alimentos frescos para la población y es el ámbito donde se fijan los precios de la mayor parte de las frutas y verduras del país.

El Estado no fija precios. El precio se forma por oferta y demanda, que depende de veinticinco mil factores que hacen que la mercadería ese día valga eso, por eso la variabilidad. (IC4)

Respecto a la fijación general de precios y parámetros para la compraventa, la UAM publica una lista de precios que actúa como referencia y es producto del análisis institucional de oferta y demanda. Esto implica que, en el proceso de establecimiento de los parámetros de precios para la UAM, la

6 Registro de observación.

7 El cálculo de la UAM es un promedio mensual; a efectos de permitir una referencia con los predios productivos que remiten con mayor frecuencia, se presenta el número global mensualizado dividiendo el promedio entre cuatro semanas.

incidencia de cada UDPA concreta sea nula, en tanto no existe una instancia específica donde las unidades, ni a nivel individual ni asociativo, puedan actuar sobre el precio.

La pequeña producción familiar no incide nada en el precio, porque el precio de la fruta y la verdura es el mercado. [...] Hay mucho vale dos pesos, hay poco vale más. Es así, la pequeña producción no tiene incidencia, son tomadores de precio, la granja es tomadora de precio, no hay nada que regule más que el mercado. (IC8)

Por otra parte, la referencia “de mercado” generada por la UAM constituye únicamente un parámetro. La fijación efectiva del precio en cada puesto es el producto de la interpretación de vendedores y puesteros de la disponibilidad de esos productos en el momento. De tal manera que, al precio de referencia que se publica, se adiciona en el momento un efecto de oferta-demanda que se da en cada puesto, en función de la disponibilidad de productos remitidos, de los compradores y del volumen de lo comercializado, un conjunto de factores que se dan en el momento.

Vas viendo, si decís un precio y no te compra nadie sabés que estás alto, viene alguien y se lleva un montón de cajones, estás regalando. Vas viendo y también la hora, si son las ocho de la mañana y tenés todo tenés que sacarlo sí o sí, ahí va bajando el precio. (Dueño de puesto UAM, RO)

También cambia quién te lleve, si es alguien que viene siempre, si lleva mucho, vos tenés un margen, entre tanto y tanto. (Vendedor de puesto UAM, RO)

A pesar del carácter variable del precio de la fruta y la verdura, existe un conjunto de costos del proceso de comercialización y logística que son trasladados a las UDPA en forma sistemática. Concretamente, el costo del flete es fijo y se asume por las unidades, se concrete o no la venta y con independencia del precio final.

La producción va en camiones, recogen en la chacra, en la quinta de uno, ya pronto, paletizado, y lo despachan allá en la UAM y ahí el comisionista, el intermediario, vende al público, lo revende. Nos cobran más o menos el 15% de la venta y si no se vende, corremos con la desgracia de perder y pagar el flete. Mirá, si un bulto se vende a \$ 1.000 en la UAM, te sacan \$ 150 de comisión y anda entre \$ 60 y \$ 70 de flete. Y si se vende a \$ 100 nos sacan entre \$ 50 y \$ 70 de flete y \$ 15 de comisión, el flete es una cosa fija. (Productor)

En paralelo, existe una serie de vías de comercialización de los productos frescos que son alternativas minoristas para la venta de frutas y verduras, de carácter complementario o marginal. De manera que la mayor proporción

de las ventas se realiza en un mercado concentrador distante de las unidades de producción y con dinámicas propias de distribución y fijación de precios, al que las unidades llegan eminentemente a través de intermediarios (comisionistas y transportistas). En consecuencia, el rol de las UDPA en la fijación de los precios de frutas y verduras en términos generales es nulo, y queda únicamente como espacio de pugna por la captación del valor generado la negociación a nivel de cada predio.

Proceso de negociación comercial

Por su parte, la dinámica de compraventa supone una intermediación donde la mercadería es retirada en la unidad productiva y remitida en camiones al comisionista o puestero que se ubica en el mercado concentrador. Esta mercadería no cuenta con un precio fijado con anterioridad, sino que las unidades tienen únicamente las referencias de la UAM e información que circula entre productores y comisionistas sobre la situación del día. No obstante, es en el propio mercado concentrador donde se define el precio de cada producto concreto y se materializa o no su venta.

Es así, nosotros mandamos a lo que llamamos a comisión, a lo que se vende allá, y nosotros estamos atados a lo que dice el vendedor, el vendedor dice “vale tanto” y ta, se vendió a eso, es a cómo está la plaza. (Productor)

Concretamente, la unidad productiva remite una mercadería que al salir del predio no tiene establecido precio, categoría final ni garantizada la venta. La información sobre el resultado de la venta se comunica *a posteriori* por el comisionista. En consecuencia, se incorpora una dinámica de opacidad al proceso de ventas, que implica para la unidad una restricción estructural a la hora de captar el valor generado.

En realidad el productor se entera del precio cuando va al mercado, no estudia los precios ni nada. Sabe si algo está valiendo, si valió la semana pasada, lo que pasa en el momento. No tiene posibilidad de predecir nada. (IC8)

También pasa de vendedores que no pagan. Hay cantidad; a mí me han quedado debiendo mucha mercadería que fue vendida y no se cobró, o vino cheque y rebotaron y no se pudo hacer nada. Es muy común eso, el tema [de] que no te paguen y no hay forma legal de cobrarle, porque uno le manda un montón de mercadería y a los quince días estamos enganchados, o te da cheque a dos o tres meses y cuando llega el cheque no tiene fondos. (Productor)

Adicionalmente, el hecho de que los medios de transporte estén bajo el control de otras personas hace que las unidades de producción pierdan el

control sobre las condiciones en las que llegan los productos y en el propio proceso de transporte puede haber un deterioro de la mercadería que afecta su precio. El descarte por estado o no venta es asumido por la unidad como costo, ya que tanto la producción que no se vende como el transporte son costeados integralmente por la unidad.

Es perecedera, se echa a perder casi siempre y es la palabra: “se tiró y se tiró”. A veces uno manda con tal calidad y los factores de clima, la humedad, el calor, desmerecen tan rápido, ahora en el verano usualmente y a veces se bajan los precios porque llegó mal o al camionero le llegó movida, cuando se mueve mucho en la caja y siempre a veces hay unos factores que..., el que lleva todo es el chacrero, el chacrero es el último eslabón al que le descuentan todo. Los otros sacarán menos, pero nunca pierden. (Productor)

Por su parte, la naturaleza de los productos, estacionales y de corta duración poscosecha, genera una presión de venta sobre las unidades que obstaculiza la especulación con retener la producción a la espera de mejores precios. La urgencia por los recursos para sustentar los medios de vida, los ciclos biológicos de los productos y la limitada disposición de centros de acopio y conservación en frío reducen la capacidad de las unidades de gestionar los tiempos de venta. En directa relación con ello, la incidencia de cada unidad en negociar el precio remunerado por la mercadería retirada en el predio se reduce, por la conciencia común de las partes sobre la caducidad del producto.

Finalmente, la existencia de pagos *a posteriori* y las relaciones no económicas de familiaridad y dependencia condicionan las posibilidades de las unidades de establecer garantías en el proceso comercial, por lo que el riesgo asumido por la unidad al remitir es alto y el pago, su concreción y monto, eminentemente un acuerdo no contractual.

En mi caso me financio a mí mismo, pero a veces, cuando los productores se inician o en años malos, con tormentas, granizos que estragan la producción, que te dan vuelta, surgen esos préstamos con los vendedores, pero después están un poco atados a esa persona y llevarle la mercadería. (Productor)

En consecuencia, en la horticultura se constata una dinámica comercial funcional a la expoliación de la unidad, consistente con la subsunción indirecta, donde no pierde los medios de producción pero en la circulación de la mercancía y la negociación en torno a ella se genera un proceso de opacidad en el que pierde el control y capacidad de disputa del valor generado, aspecto congruente con los desarrollos de Bartra sobre las formas de explotación “multiformes” (1982, p. 113) que toma la subsunción al realizarse a través del mercado.

Patriarcalización de la comercialización y el trabajo

Como identifica Florit (2022) en la ganadería, en la comercialización de la hortifruticultura se dan mecanismos patriarcales tanto en los procesos de venta y embarque de los productos como en la negociación e intercambio con los comisionistas y fletes. En primer término, se observa una división sexual del trabajo donde las mujeres se concentran en la interna de la unidad en las tareas de reproducción y producción, pero no realizan las actividades de vínculo con intermediarios ni trabajo de embarque y negociación.

Se realiza un mapa de las vías de comercialización. En cada una de las vías se identifican las fases y se da cuenta de los roles donde se ubican mujeres y varones. La carga de la producción, el contacto con intermediarios, los fletes y la comercialización en el mercado mayorista se encuentran masculinizadas, así como las ferias cuando es la vía mayoritaria y en el armado de puestos de ferias. (Taller con productoras, registro de campo)

En una encuesta realizada a 117 personas integrantes de UDPA horti-frutícolas de Salto, Florit (2018) identificó que existe una masculinización de todas las tareas que circundan el proceso de compraventa y registro de ingresos. Cuando se analiza la participación por sexo en la clasificación y el acondicionamiento del empaque se identifica que un 49% de las mujeres participa de esa tarea, frente al 80% de los varones. Esta diferencia se expande en las actividades de carga y descarga de cajones, planchas y bultos, donde los varones en el 80% participan de la tarea frente a un 25% de las mujeres. En lo relativo a la negociación y el registro del negocio, la participación de las mujeres es de un 23% en el registro de gastos y un 28% en el registro de ingresos por venta, mientras en el caso de los varones es del 50% y 60%, respectivamente. Asimismo, mientras el 68% de los varones realizaban el trato con los intermediarios —recepción, entrega y cobro—, en el caso de las mujeres sólo un 21% lo hacía.

En qué se invierte, en qué se gasta, en general el que cobra es el marido, el que maneja la plata es el marido, porque es el que trabaja con el intermediario, maneja la cuenta al banco. (IC2)

En el transporte son hombres, para cargar el camión muy poca mujer, todos hombres. En el mercado mayorista [UAM] más bien varones, las mujeres ni aparecen. Las mujeres aparecieron con el MAM,⁸ pero es una conversión, con otra estética, pero eso es algo distinto, es como sí, pero no. (Productor)

8 El Mercado Agrícola de Montevideo (MAM) es un espacio de recuperación patrimonial de un antiguo mercado donde se combinan puestos de frutas y verduras con otras ofertas de productos y centro cultural y gastronómico.

Esta división sexual del trabajo tiene su correlato en las empresas de fletes e intermediaciones, así como en la cuantía de mujeres que se encuentran en los puestos de comercialización en el mercado concentrador. En 2022, la UAM identificaba la presencia de un 15% de mujeres entre las personas que trabajaban en la operativa del mercado (UAM, 2023).

Esta segmentación de tareas se acompaña, a su vez, con una construcción patriarcal de la relación entre productores y consignatarios, donde la cofradía masculina juega un rol en mitigar la puja por el valor generado en la unidad. Al respecto, vínculos de conocimiento y concepciones sobre la hombría y su pertenencia desplazan la posibilidad de un desencuentro entre varones en la fijación del precio.

[A] mi hijo, que es camionero, le dijeron “en la radio escuché tanto” y él cargó el cajón, se lo puso en la manos y le “dijo ahí lo tiene, ¡véndaselo al de la radio!” [...]. Los códigos son diferentes entre ellos. (Taller con productoras)

La que va a protestar más es la mujer, es la que no se va a callar. Entre los varones se genera como más rivalidad. Si la mujer presenta bien, el hombre no va a querer defraudar eso porque es una cuestión de ego; si ella me está dando un buen producto, yo tengo que hacer bien mi trabajo. A la mujer no le da vergüenza ponerse a llorar “me trajiste esto de vuelta”, la mujer es más regatera, el hombre nunca pide precio. (Taller con productoras)

Los hallazgos muestran, además, que las vías donde existe una mayor negociación del precio y mejor captación para las UDPA —vías marginales— están más feminizadas, mientras las vías de mayor expoliación están más fuertemente atravesadas por los patrones patriarcales antedichos.

Conclusiones

El estudio realizado constata la existencia de subsunción indirecta de las UDPA hortifrutícolas, es decir, un proceso de explotación indirecta del trabajo de sus integrantes realizado a través del proceso de valoración y comercialización de las mercancías generadas. Se evidencia que se trata de un sector donde, a pesar de existir múltiples puntos de comercialización, se da un proceso de concentración de la comercialización mayorista, lo que ubica a los intermediarios en una posición de poder frente a la atomización del sector primario.

Por su parte, los precios de venta cuentan con un parámetro público de la UAM, pero que no constituye su fijación real. El precio real se establece en el mercado concentrado mismo, en función de la demanda y la oferta y en el día. De manera que la producción de las UDPA se vuelca a un mercado común que no distingue las tecnologías o la carga de trabajo de cada producto

antes de su ingreso al mercado concentrador. Por lo tanto, las mercancías de las UPDA se comercializan con una referencia de precios homogénea, a pesar de que la baja tecnología implica una relación capital-trabajo con mayor carga de trabajo.

En relación con los procesos de negociación en cada predio, las formas de comercialización “a comisión”, que implican que el producto primero se retire y luego sea valorizado y asignado el precio, en función de lo que sucede en un mercado distante de la UPDA y en el que sus integrantes no están presentes, generan opacidad sobre el precio. Esta relación se da en un vínculo marcadamente asimétrico, signado por elementos extraeconómicos, como relaciones de confianza, dependencia y créditos, que obstaculizan una negociación puramente orientada a la obtención de la ganancia desde las UDPA. Adicionalmente, la masculinización de las partes en la negociación, acompañada de elementos de “cofradía” en una interacción entre varones, implica una patriarcalización de la negociación, que impide disputar el valor del trabajo detrás del producto.

Lo anterior ofrece indicios de un proceso de extracción de plustrabajo de las UDPA hortifrutícolas de Uruguay, a pesar de que estas no hayan perdido los medios de producción. Genera, así, la necesidad de reflexionar sobre la supervivencia de estas unidades en el marco del capitalismo, al tiempo que pone en cuestión las diferentes propuestas de política pública centradas en la inserción de estas unidades en los mercados concentradores.

Referencias bibliográficas

- Ackermann, M. N. (2014). Horticultura: situación y perspectivas. En: OPYPA. *Anuario OPYPA 2014*. Montevideo: MGAP, pp. 193-208.
- Ackermann, M. N. y A. Díaz (2022). Horticultura: situación y perspectivas. En: OPYPA. *Anuario OPYPA 2022* [en línea]. Montevideo: MGAP. Disponible en: <<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/comunicacion/publicaciones/anuario-opypa-2022/analisis-sectorial-cadenas-productivas/horticultura>> [acceso 01/05/2024].
- Ackermann, M. N. y A. Díaz, (2021). Horticultura: situación y perspectivas. En: OPYPA. *Anuario OPYPA 2021*. Montevideo: MGAP, pp. 247-266.
- Acosta, I. y S. Zanotta (2023). Caracterización preliminar de las grandes empresas del sector agropecuario uruguayo a partir del Precenso General Agropecuario 2022. En: OPYPA. *Anuario OPYPA 2023*. Montevideo: MGAP, pp. 2-14.

- Akram-Lodhi, H. y C. Kay (2010). Surveying the agrarian question (part 2): current debates and beyond. *Journal of Peasant Studies*, 37(2), pp. 255-284.
- Arbeleche, P. (2020). El agronegocio en Uruguay: su evolución y estrategias cambiantes en el siglo XXI. *RIVAR*, 7(19), pp. 109-129.
- Ares, G.; L. Vidal y A. Girona (2018). *Patrones de alimentación y asociación con el estado nutricional en la población infantil* [en línea]. Montevideo: MIDES. Disponible en: <<https://www.gub.uy/ministerio-desarrollo-social/sites/ministerio-desarrollo-social/files/documentos/publicaciones/informe-20980.-patrones-de-alimentacion-y-asociacion-con-el-estado-nut.-ares-y-cnua.pdf>> [acceso 30/04/2024].
- Barri, J. (2013). Reflexión crítica sobre el uso del concepto de subsunción mediada en el estudio de la cuestión campesina. *Revista Astrolabio*, 11, pp. 221-247.
- Bartra, A. (2006). *El capital en su laberinto. De la renta de la tierra a la renta de la vida*. México: UACM-Ítaca, CEDERSSA.
- Bartra, A. (1982). *La explotación del trabajo campesino por el capital*. México: Mochehual.
- Buchanan, A. (1982). *Marx and justice. The radical critique of liberalism*. Totowa: Rowman & Allannheld.
- Bartra, R. (1980). *El poder despótico burgués*. México: Ediciones de Bolsillo.
- Bisang, R.; G. Anlló y M. Campi. (2008). Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina. *Desarrollo Económico*, 48(190-191), pp. 165-208.
- 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.
- Chayanov, A. (1974[1925]). *La unidad económica campesina*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Dabezies, M. (2008). *Informe final de la consultoría sobre cadenas agroindustriales en el marco del Plan Estratégico Nacional en Ciencia, Tecnología e Innovación*. Montevideo: PENCTI.
- DIEA-MGAP (2022). *Anuario estadístico agropecuario 2022*. Montevideo: MGAP.

- DIEA-MGAP (2021). *Anuario estadístico agropecuario 2021*. Montevideo: MGAP.
- DIEA-MGAP (2020). *Anuario estadístico agropecuario 2020*. Montevideo: MGAP.
- DIGEGRA (2023). *Declaración final del primer congreso nacional de la granja. Presentación "Memoria: marzo 2020 - junio 2023"*. Montevideo: DIGEGRA [en línea]. Disponible en: <<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/comunicacion/noticias/declaracion-final-del-primer-congreso-nacional-granja>> [acceso 9/06/2023].
- FAO (2023). *FAOSTAT* [en línea]. Roma: FAO. Disponible en: <<https://www.fao.org/faostat/es/#data/EA>> [acceso 9/06/2023].
- Florit, P. (2023). Capitalismo y subsunción indirecta de las unidades domésticas de producción agropecuaria ganaderas en Uruguay. En: DS, FCS, Udelar (2023). *El Uruguay desde la Sociología 20*, Montevideo: DS, FCS, Udelar, pp. 333-354.
- Florit, P. (2022a). Mujeres ganaderas uruguayas: Trabajo, explotación y patriarcado. En: S. Reverter y A. Molini. *La praxis feminista en clave transformadora*. Castellón de la Plana: Ágora Feminista, pp. 195-209.
- Florit, P. (2022b). *Capitalismo y patriarcado en la explotación de las mujeres de las unidades domésticas de producción agropecuaria ganadera en Uruguay*. Tesis de doctorado en Estudios Sociales Agrarios, Universidad Nacional de Córdoba.
- Florit, P. (2022c). Reflexiones estructurales sobre la coyuntura en el agro. En: A. Casas, A. Claramunt, C. Etchebehere y S. Zorrilla. *Sujetos colectivos populares, trabajo social y ciencias sociales en la coyuntura de Uruguay y América Latina: reflexiones, experiencias y desafíos en el enfrentamiento al conservadurismo*. Montevideo: DTS, FCS, Udelar, pp. 83-94.
- Florit, P. (2021). Patriarcado y subsunción indirecta en las unidades domésticas ganaderas de Uruguay. *Cuestiones de Género: De la igualdad y la diferencia*, 16, pp. 740-761.
- Florit, P. (2020). Metodología de transversalización de base participativa e inclusiva en el medio rural. En: C. Villalba. *Aportes al sistema de Asistencia Técnica y Extensión Rural con la agricultura familiar. Experiencias en Uruguay*. Montevideo: IICA, pp. 151-182.

- Florit, P.; M. Maldini; F. Sganga y L. Viscay (coords.) (2024). *Plan Nacional de Agricultura Familiar*. Montevideo: MGAP.
- Gordillo, G. (1992). De la “articulación” a la “subsunción”. Consideraciones sobre el status de las formas domésticas de producción en el capitalismo periférico. *Cuadernos de Antropología Social*, 6, pp. 45-80.
- Gutiérrez Pérez, A. y Y. Trápaga Delfín (1986). *Capital, renta de la tierra y campesinos*. México: Quinto Sol.
- Hocsman, L. (2003). *Reproducción social campesina. Tierra, trabajo y parentesco en el Chaco árido serrano*. Córdoba: CEA, UNC-Ferreyra Editor.
- Liceaga, G. (2019). La subsunción indirecta del trabajo al capital. Reflexiones teóricas y metodológicas a partir del análisis de las prácticas económicas de una comunidad campesina (Los Leones, Mendoza, Argentina). *Revista IISE*, 13, pp. 247-261.
- Luxemburgo, R. (2011[1912]). *La acumulación del capital*. Madrid: Sedov.
- Marx, K. (2005[1867]). *El capital*. Libro I, tomo 1, volumen 3. El proceso de producción del capital. México: Siglo XXI.
- Meillassoux, C. (1982[1975]). *Mujeres, graneros y capitales*. México: Siglo XXI.
- MGAP (2016). *Resolución 1013/016*. Montevideo: MGAP.
- Montoya, A. (1988). La subsunción indirecta del trabajo en el capital (su necesidad teórica). *Revista Realidad Económica Social*, 1(1), pp. 57-77.
- Moscheni, M. y C. Carrizo (2015). Vitivinicultura sanjuanina: El caso de los pequeños productores, la subsunción y la reproducción del capital. *Mundo Agrario* [en línea]. 16(31). Disponible en: <<http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/48392>> [acceso 01/05/2024].
- Oyhantçabal, G. (2014). *¿Yo sé quién soy? Contradicciones en el pasaje de asalariado a colono, el caso de los trabajadores de la UTAA en la Colonia Raúl Sendic Antonaccio*. Tesis de Maestría en Ciencias Agrarias opción Ciencias Sociales, Facultad de Agronomía, Universidad de la República.
- Oyhantçabal, G. y M. Carámbula. (2011). Lucha por la tierra en el norte de Uruguay. *Revista Astrolabio, Nueva Época*, 7, pp. 284-312.
- Palerm, A. (1986). *Modos de producción*. México: Gernika.
- Piñeiro, D. (1985). *Formas de resistencia de la agricultura familiar. El caso del noreste de Canelones*. Montevideo: CIESU.

- Segato, R. (2016). *La guerra contra las mujeres*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Stoler, A. (1987). Transiciones en Sumatra. El capitalismo colonial y las teorías de la subsunción. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 114, pp. 103-125.
- UAM (2023). *Informe de evolución: Dos años de la UAM. Febrero 2023*. Montevideo: UAM [en línea]. Disponible en: <https://www.uam.com.uy/images/pdf/DATOS_GENERALES_DE_CIERRE_2022.pdf> [acceso 9/06/2023].
- Vassallo, M. (2011). *Competencia intrasectorial en el agro uruguayo. Uruguay 2000-2010*. Montevideo: Facultad de Agronomía, Udelar.
- Zoppolo, R. y P. Colnago (2021). Producción de frutas y hortalizas en Uruguay a la luz del Año Internacional de las Frutas y las Verduras de la FAO. *Agrociencia Uruguay*, 25(2). <https://doi.org/10.31285/agro.25.982>

Contribución de autoría

Paula Florit: conceptualización, curación de datos, análisis formal, metodología, visualización, redacción-borrador original, redacción-revisión y edición.

Lorena Alesina: curación de datos, análisis formal, administración del proyecto, redacción-borrador original.

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).