



**INSTITUTO LATINO-AMERICANO DE
ECONOMÍA, SOCIEDAD Y POLÍTICA
(ILAESP)**

**PROGRAMA DE POS-GRADUACIÓN
EN RELACIONES
INTERNACIONALES (PPGRI)**

**FACETAS DE UNA INSERCIÓN DEPENDIENTE:
CHINA Y LA EXPANSIÓN SOJERA EN URUGUAY (2001-2020)**

PABLO SENRA TORVISO

DISERTACIÓN

Foz de Iguazú

2022



**INSTITUTO LATINO-AMERICANO
DE ECONOMÍA, SOCIEDAD Y
POLÍTICA (ILAESP)**

**PROGRAMA DE POS-
GRADUACIÓN EN RELACIONES
INTERNACIONALES (PPGRI)**

**FACETAS DE UNA INSERCIÓN DEPENDIENTE:
CHINA Y LA EXPANSIÓN SOJERA EN URUGUAY (2001-2020)**

PABLO SENRA TORVISO

Disertación presentada al Programa de Pos-Graduación en Relaciones Internacionales de la Universidad Federal de Integración Latinoamericana, como requisito parcial para la obtención del título de Máster en Relaciones Internacionales.

Orientador: Prof. Dr. Fernando Romero Wimer

Foz de Iguazú

2022

PABLO SENRA TORVISO

**FACETAS DE UNA INSERCIÓN DEPENDIENTE:
CHINA Y LA EXPANSIÓN SOJERA EN URUGUAY (2001-2020)**

Disertación presentada al Programa de Pos-Graduación en Relaciones Internacionales de la Universidad Federal de Integración Latinoamericana, como requisito parcial para la obtención del título de Máster en Relaciones Internacionales.

BANCA EXAMINADORA

Orientador: Prof. Dr. Fernando Romero Wimer
UNILA

Prof. Dr. Matías Carámbula Pareja
UDELAR

Prof. Dra. Paula Fernández Hellmund
UNILA

Foz do Iguaçu, _____ de _____ del _____.

Catálogo elaborado pelo Setor de Tratamento da Informação
Catálogo de Publicação na Fonte. UNILA - BIBLIOTECA LATINO-AMERICANA - PTI

T712f

Torviso, Pablo Senra.

Facetas de una inserción dependiente: China y la expansión sojera en Uruguay (2001-2020) / Pablo Senra Torviso. - Foz do Iguaçu, 2023.
155 fls.: il.

Universidade Federal da Integração Latino-Americana, ILAESP/CIIRI,
PPGRI.

Orientador: Fernando Romero Wimer.

1. Imperialismo. 2. Uruguai. 3. China. I. Wimer, Fernando Romero. II.
Título.

CDU 339.5(510:899)

AGRADECIMIENTOS

Agradezco fundamentalmente a mi director y camarada, el Profesor Dr. Fernando Romero Wimer, con el cual he tenido el privilegio de compartir espacios de aprendizaje en las distintas etapas de mi formación académica, así como de construir una amistad sincera.

Expreso además mi gratitud hacia la comunidad de profesores, estudiantes, técnicos y demás funcionarios de la UNILA, así como al *Grupo Interdisciplinar de Estudos e Pesquisas sobre Capitais Transnacionais, Estado, Classes Dominantes e Conflitividade na América Latina e Caribe (GIEPTALC)*, en el cual tengo el privilegio de participar como investigador.

Asimismo, agradezco a la Dra. Paula Fernández Hellmund, y al Dr. Matías Carámbula Pareja, por su disposición a contribuir a este proceso de aprendizaje, así como por el tiempo dedicado a la evaluación este trabajo.

Senra Torviso, Pablo. **Facetas de una inserción dependiente: China y la expansión sojera en Uruguay (2001-2020)**. Año 2022. 155 páginas. Disertación de Maestría (Maestría en Relaciones Internacionales) - Universidad Federal de Integración Latino-Americana, Foz de Iguazú, 2022.

RESUMEN

Tanto a través de la exportación de capital como del comercio internacional, China se ha erigido en un actor decisivo para la economía mundial. En ese marco, desde el año 2012 el país asiático es el principal mercado importador del Uruguay, absorbiendo actualmente alrededor de un tercio de sus exportaciones. Asimismo, la soja, las carnes y la pasta de celulosa respondieron por el 81% del total exportado hacia el país asiático entre el 2001 y el 2020. Por otra parte, China acaparó alrededor del 70% de la soja producida en Uruguay para ese mismo período. De ese modo, el análisis de la evolución del agronegocio uruguayo del siglo XXI conduce necesariamente a Beijing, en el marco de una nueva etapa en cuanto a la importancia del gigante asiático para la economía del país latinoamericano. De esta forma, la profundización de sus relaciones económicas acabó por subordinar el aparato productivo uruguayo a la dinámica de la reproducción del capital chino. En razón de lo anterior, esta investigación se plantea explicar teóricamente desde una perspectiva marxista-leninista la relación entre la evolución de las relaciones económicas entre ambos países y el devenir del agronegocio sojero en Uruguay, así como sus principales implicaciones.

Palabras-clave: Imperialismo, China, Uruguay.

Senra Torviso, Pablo. **Facetas de uma inserção dependente: China e a expansão da soja no Uruguai (2001-2020)**. Ano 2022. 155 páginas. Dissertação do Mestrado (Mestrado em Relações Internacionais) - Universidade Federal da Integração Latino-Americana, Foz do Iguaçu, 2022.

RESUMO

Tanto pela exportação de capital quanto pelo comércio internacional, a China despontou como um ator decisivo na economia mundial. Nesse cenário, desde 2012 o país asiático é o principal mercado importador do Uruguai, absorvendo atualmente em torno de um terço de suas exportações. Da mesma forma, soja, carne e polpa de celulose representaram 81% do total exportado para o país asiático entre 2001 e 2020. Por outra parte, a China monopolizou aproximadamente o 70% da soja produzida no Uruguai nesse mesmo período. Assim, a análise da evolução do agronegócio uruguaio no século XXI conduz necessariamente a Beijing, no marco de uma nova etapa em termos da importância do gigante asiático para a economia do país latino-americano. Dessa forma, o aprofundamento de suas relações econômicas acabou subordinando o aparato produtivo uruguaio à dinâmica de reprodução do capital chinês. Diante do exposto, esta pesquisa visa explicar teoricamente a partir de uma perspectiva marxista-leninista a relação entre a evolução das relações econômicas entre os dois países no século XXI e do agronegócio da soja uruguaio, bem como suas principais implicações.

Palavras-chave: Imperialismo, China, Uruguai.

LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS

AFE	Administración de Ferrocarriles del Estado
ANP	Administración Nacional de Puertos
BCU	Banco Central del Uruguay
BOC	Banco de China
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CNY	Renminbi
EPE	Empresa de Propiedad Estatal
FA	Frente Amplio
ICBC	Banco Industrial y Comercial de China
IED	Inversión Extranjera Directa
IICA	Instituto Interamericano para la Cooperación en la Agricultura
CCB	Banco de Construcción de China
ABC	Banco Agrícola de China
LI	Liga Industrial (Uruguay)
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MIEM	Ministerio de Industria, Energía y Minería
MPP	Movimiento de Participación Popular (FA)
MTOP	Ministerio de Transporte y Obras Públicas
OEA	Organización de los Estados Americanos
OMC	Organización Mundial de Comercio
OPP	Oficina de Planeamiento y Presupuesto
PCCh	Partido Comunista de China
ROU	República Oriental del Uruguay
RPCh	República Popular China
SA	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías
TLC	Tratado de Libre Comercio
UE	Unión Europea
UIU	Unión Industrial del Uruguay

SUMARIO

INTRODUCCIÓN.....	11
JUSTIFICACIÓN.....	11
OBJETIVOS.....	15
PRINCIPALES HIPÓTESIS.....	16
MARCO TEÓRICO.....	17
METODOLOGÍA.....	17
ESTRUCTURA DE LA DISERTACIÓN.....	19
CAPITULO 1 - DINAMICA CAPITALISTA GLOBAL.....	21
IMPERIALISMO Y DEPENDENCIA CAPITALISTA.....	23
LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LOS PAÍSES A NIVEL PLANETARIO.....	26
DIMENSIONES DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES.....	29
Comercio exterior.....	29
Inversiones.....	30
Financiamiento.....	32
CAPITULO 2 - EL PROCESO HISTÓRICO GENERAL Y LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LA ECONOMÍA CHINA.....	34
LA REVOLUCIÓN DE 1949 Y LA TRANSFORMACIÓN ECONÓMICA DE CHINA.....	34
EL PROCESO DE REFORMA Y APERTURA A PARTIR DE 1978.....	36
CHINA EN EL SIGLO XXI.....	39
China en el mercado mundial de mercaderías.....	43
China como exportador de capitales.....	45
La expansión financiera china.....	49
La dimensión militar de la potencia china.....	53
Otras vías de legitimación: institutos Confucio.....	55
CATEGORIZACIÓN TEÓRICA DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE CHINA.....	56
CAPITULO 3- EL PROCESO HISTÓRICO GENERAL Y LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LA ECONOMÍA URUGUAYA.....	60
LA PRIMACÍA DE LA GANADERÍA EN LA ESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA URUGUAYA.....	60
INTERESES BRITÁNICOS Y EL ESTADO ORIENTAL DEL URUGUAY.....	64
FIN DE LA GUERRA GRANDE, EL ALAMBRAMIENTO Y EL GRAN LATIFUNDIO....	68
EL ESTADO BATLLISTA Y LA EXPANSIÓN ECONÓMICA INTERNA.....	73
EL IMPERIALISMO NORTEAMERICANO, LA DICTADURA MILITAR EN URUGUAY, Y EL NEOLIBERALISMO.....	85

LOS GOBIERNOS PROGRESISTAS DE IZQUIERDA	87
CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO	89
CAPITULO 4 - CHINA Y LA EXPANSIÓN DEL MONOCULTIVO SOJERO EN URUGUAY	90
URUGUAY: EXPORTACIONES HACIA EL MUNDO (2001-2020)	90
URUGUAY: EXPORTACIONES HACIA CHINA (2001-2020).....	95
URUGUAY: EVOLUCIÓN DEL AGRONEGOCIO SOJERO EN EL SIGLO XXI	111
La “sojización” en Uruguay	111
Territorialización del agronegocio sojero en Uruguay	114
Insumos.....	121
Agroquímicos	121
Semillas	134
Inversión extranjera directa (IED)	135
Impactos del agronegocio sojero sobre el medio ambiente.....	137
Impacto sobre la clase trabajadora y la producción familiar rural	139
CONCLUSIONES	142
BIBLIOGRAFÍA.....	145

INTRODUCCIÓN

Siempre han existido relaciones entre grandes y pequeños Estados, pero en la época del imperialismo capitalista se convierten en sistema general, forman parte del conjunto de relaciones que rigen el “reparto del mundo” y se convierten en eslabones de la cadena de operaciones del capital financiero mundial (Lenin, 1970, p. 385).

En este capítulo introductorio presentamos nuestro trabajo de investigación consistente en el análisis de la evolución de las relaciones económicas entre China y Uruguay en el período comprendido entre el año 2001 y el 2020, y su relación con la expansión del agronegocio sojero en el país latinoamericano.

JUSTIFICACIÓN

Tanto a través de la exportación de capital como del comercio internacional, China devino un mercado decisivo para la región latinoamericana, instaurándose como el principal socio comercial de Brasil, Uruguay, Chile y Perú, y manteniendo acuerdos de tipo TLC con los dos últimos, así como con Costa Rica. Establecidas las relaciones diplomáticas de China y Uruguay en 1988, sus relaciones comerciales se incrementaron paulatinamente, hasta que la primera década del siglo XXI encarnó el inicio de una nueva fase en las relaciones económicas entre ambos países; el país asiático pasaba a adquirir vertiginosamente una gran importancia, transformándose en el año 2012 en el principal socio comercial del Uruguay (Romero Wimer y Senra, 2019b).

De esa forma, en el período postulado para esta investigación (2001-2020) las exportaciones desde Uruguay hacia China se proyectaron de US\$ 104 millones a US\$ 2,1 mil millones. Así, entre el año 2001 y el 2020 China pasó de absorber el 5% al 26,7% del valor total exportado por Uruguay, alcanzando el 31% en 2019. Asimismo, dentro de nuestro período, Brasil redujo su participación en las exportaciones uruguayas del 22% al 15%, y Argentina del 15% al 5%. De esa forma, la demanda china de mercaderías ha condicionado progresivamente al PBI uruguayo, pasando de explicar el 0,4% del mismo en 2001 al 4% en 2020, colocando consecuentemente al país asiático como el importador con mayor

impacto sobre el PBI del Uruguay. Estos datos denotan una fuerte intensificación de la participación china en el comercio exterior uruguayo, así como una relativización del histórico peso regional sobre el comercio del país latinoamericano (Romero Wimer y Senra, 2019b).

Al mismo tiempo, esta profundización de las relaciones comerciales con China, basadas en el modelo primario-exportador, se han contornado casi en su totalidad en relación a las exportaciones de tres productos primarios -y/o con bajo nivel de industrialización-, como la soja, la carne y la celulosa. De ese modo, además de rezagar a los socios comerciales tradicionales del Uruguay, como Brasil y Argentina, el creciente impacto económico chino operó también en relación a la profundización del agronegocio¹ en el país latinoamericano, estimulando el monocultivo sojero y la reprimarización productiva, en sintonía con la demanda de grandes corporaciones monopólicas chinas (Romero Wimer y Senra, 2019b).

En ese sentido, China absorbió más del 70% de la soja producida en Uruguay entre el año 2001 y el 2020, es decir que de un valor total de US\$ 12,9 mil millones para todo el período, China respondió por US\$ 9,3 mil millones. De ese modo, en 2005 China importó el 20% de la soja uruguaya, en 2006 ya incorporaba el 65%, mientras que en 2018 alcanzaba una participación del 86%. Así, entre el año 2001 y el 2020, la soja se posicionó como la principal partida exportada por Uruguay hacia China, representando cerca del 40% valor total exportado hacia el país asiático en ese período (BCU, 2022). En ese sentido, buena parte del valor exportado desde Uruguay hacia China en el período postulado se explica por un reciente proceso de reconfiguración del sector sojero en el país latinoamericano, consistente en la sobreestimulación de cultivos y/o actividades económicas no tradicionales, y el estímulo de aquellas ramas de la producción cuya explotación resulta funcional a la reproducción del capital chino (Romero Wimer y Senra, 2019b).

¹ Oyhantçabal y Narbondo (2013) sitúan la primera expresión del agronegocio en Uruguay a partir del avance de la forestación industrial a partir de la década de 1990. Desde entonces el agronegocio se expandió hacia otros rubros, entre los cuales se destaca la agricultura intensiva. Es decir que el fenómeno creciente de la operación del capital financiero en el agronegocio no se limita a la órbita sojera, sino que se expresa también en otros complejos como el cárnico, arrocero, cervecero, entre otros (Oyhantçabal y Narbondo, 2013).

En esa línea, la extensión territorial de la actividad sojera se proyectó de una superficie de 32 mil hectáreas en el año agrícola 2001/2002 a 908 mil hectáreas en 2020/2021 (MGAP, 2022a), posicionándose actualmente como la principal actividad agrícola del país latinoamericano, desplazando otras actividades tradicionales, e impactando consecuentemente sobre las relaciones sociales de producción en el medio rural, sobre el medio ambiente, y sobre el proceso de profundización de la reprimarización productiva en el marco de la división internacional del trabajo (Oyhantçabal y Narbono, 2008; Ríos, 2015).

No obstante, cabe destacar que este estudio no postula a China como variable de causalidad suficiente en la explicación de los cambios cualitativos de la configuración del agronegocio sojero uruguayo. Por tanto, entendemos aquí que es la compleja dinámica de acumulación de capital en el marco del sistema capitalista global -arribado en su fase monopólica- que a través de las leyes de acumulación de capital habilita condiciones concretas que funcionan como sustrato para la reproducción del capital financiero, en este caso en el aparato productivo del país latinoamericano. Es decir que consideraremos que es la dinámica capitalista global quien configura y reconfigura los esquemas de dominación y dependencia entre los Estados, entendiendo al capitalismo contemporáneo como la permanente expansión de mecanismos de dominación económica, política y cultural (Romero, 2016).

A pesar de lo anterior, y si bien entendemos que el fenómeno sojero en Uruguay se sostiene estructuralmente sobre la profundización de las relaciones sociales de producción de tipo capitalista al interior del medio rural del país latinoamericano (Oyhantçabal y Narbono, 2013), e involucrando capitales de variadas nacionalidades en sus operaciones (Romero Wimer y Senra, 2019b); la dimensión que ha cobrado China en la economía global, regional y puntualmente en la economía uruguaya instala la necesidad de un examen crítico del tipo de inserción internacional que caracteriza la relación entre ambos países, así como de sus consecuencias más importantes.

En ese sentido, desde el plano político, los gobiernos progresistas en Uruguay no solamente no han ofrecido una escasa resistencia ante el avance de

las operaciones del capital financiero en el medio rural (Piñeiro y Cardeillac, 2018), sino que lo han estimulado en buena medida por la intensificación de los acuerdos económicos y estratégicos con la potencia asiática (Romero Wimer y Senra, 2019a), así como con los avances en negociaciones con la Unión Europea (Romero, 2020). Ejemplos de ello son los acuerdos de adhesión a la Franja Económica de la Ruta de la Seda y la Ruta Marítima de la Seda del Siglo XXI, o las negociaciones para para la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) (Romero Wimer y Senra, 2019a).

Este acompasamiento político con la vocación de sometimiento ante el capital financiero internacional por parte de las fracciones de clase dominante operantes en el agronegocio uruguayo no implicaría mayores contradicciones en el marco de su articulación con gobiernos de derecha declaradamente neoliberales. No obstante, sí lo hace en el caso de una fuerza autodefinida como antioligárquica y antiimperialista, invitando a reflexionar sobre el carácter contradictorio de la política agraria llevada adelante por los gobiernos de izquierda en Uruguay (Piñeiro y Cardeillac, 2018).

Si bien el encantamiento con el cual se ha testificado la profundización del sometimiento nacional a la reproducción de capital chino (Romero y Senra, 2019a) se vio legitimado en cierta medida por los avances concretos y tangibles del progresismo de izquierda en Uruguay -como el refuerzo de la función reguladora del Estado, así como por reformas impositivas y en el sistema de salud, la reducción de la pobreza, entre otras conquistas varias (Piñeiro y Cardeillac, 2018)-, nada de lo anterior derivó en el abandono del patrón primario-exportador y dependiente de los países latinoamericanos, los cuales atendieron las urgentes demandas sociales pero siempre en función del sostenimiento del modelo neoliberal (Laufer, 2020).

En suma, identificamos una serie de elementos que acentúan la vigencia de esta investigación, entre los cuales se destacan los siguientes: China explica actualmente cerca de un tercio del comercio exterior del Uruguay, erigiéndose holgadamente como su principal socio comercial e impactando sobresalientemente en el PBI del país latinoamericano, rezagando a su vez a sus socios comerciales tradicionales; apenas una actividad productiva históricamente rezagada –la soja–

pasó a responder por casi la mitad del valor exportado por Uruguay hacia China en el período postulado para esta investigación, dando lugar a una reconfiguración de las actividades productivas del país latinoamericano; el sector sojero uruguayo es testigo de la mayor expansión territorial registrada en la historia productiva del país, multiplicando su extensión de forma exponencial dentro de nuestro período de investigación² e impactando sobre la configuración productiva, sobre la concentración de la producción y el medio ambiente; y finalmente, tras importantes períodos de bonanza económica producto de la creciente demanda de *commodities*, lejos de superar el patrón primario-exportador, el carácter de la inserción internacional de Uruguay continuó matizado por estructuras de atraso y dependencia.

OBJETIVOS

Dado lo anterior, el objetivo general de esta investigación consiste en analizar la relación entre la evolución de las relaciones económicas entre ambos países y el devenir del agronegocio sojero en Uruguay en el período comprendido entre el año 2001 y el 2020. Para ello, operamos este estudio en cinco objetivos específicos: describir teóricamente los tipos de inserción económica de los países en el sistema internacional; caracterizar teóricamente la inserción económica internacional de China y de Uruguay; examinar el comercio internacional entre ambos países así como la participación de otros mercados importadores y proveedores de insumos; indagar sobre la evolución de la configuración del agronegocio sojero en el país latinoamericano y otras importantes ramas de la agroindustria; y finalmente describir y explicar la relación entre la evolución de las relaciones internacionales entre ambos países y el devenir del agronegocio sojero en Uruguay, así como sus principales implicaciones.

² En el año agrícola 2001/2002 el cultivo de soja en Uruguay abarcó un total de 32 mil hectáreas sembradas, alcanzando las 908 mil hectáreas en 2020/2021 (MGAP, 2020).

PRINCIPALES HIPÓTESIS

Sostenemos que el carácter imperialista del despliegue chino a nivel global representa una variable necesaria para la interpretación teórica de las particularidades que asumió el modelo primario-exportador en Uruguay a partir de inicios del siglo XXI, específicamente de la evolución del agronegocio sojero. Asimismo, entendemos que China ha funcionado como catalizador para el proceso de profundización del sometimiento de las burguesías locales ante la dinámica de acumulación de grandes empresas transnacionales operantes directa e indirectamente en el agronegocio sojero uruguayo.

Así, considerando la profunda asimetría existente entre ambas economías, así como la marcada profundización de sus relaciones económicas y el impacto de ello sobre la economía dependiente del país latinoamericano, la transformación del aparato productivo uruguayo se asienta sobre un proceso de subordinación general ante la reproducción del capital chino, configurando en consecuencia un desarrollo acotado a las actividades funcionales a la reproducción de capital del gigante asiático. Esto implica que, al mismo tiempo que el imperialismo chino actúa como acelerador del desarrollo capitalista en Uruguay, lo hace como deformador³ del mismo.

Estas deformaciones imprimen un carácter sui generis en la dinámica capitalista del Uruguay, y esta sólo puede comprenderse en función de los intereses imperialistas, en el marco del sistema capitalista mundial. Coincidentemente con lo anterior, aquellos sectores económicos uruguayos funcionales a los intereses de la potencia asiática asisten a un crecimiento expresivo –como lo es el caso de la soja–, mientras que el resto de la actividad económica del país latinoamericano se mantiene en un nivel de desarrollo sensiblemente inferior.

De ese modo, la expansión del agronegocio sojero en Uruguay se presenta como una de las tantas expresiones de la expansión del capital a territorios periféricos, donde se intensifica el proceso de mercantilización de la producción y de proletarización de productores independientes como resultado de la

³ Estas deformaciones podrían entenderse también en términos de cambios cualitativos en la estructura agraria, en este caso del Uruguay (Oyhantçabal y Narbono, 2013).

concentración de la producción, así como del incremento en la composición orgánica del capital y sus presiones sobre los mismos ciclos biológicos, acompañado por un vaciamiento del medio rural.

MARCO TEÓRICO

A fin de sustentar teórica y conceptualmente nuestro estudio, nos valdremos de las teorías marxistas clásicas sobre el imperialismo (Lenin, 1916), los aportes de la teoría marxista de la dependencia (Marini, 1991) y los debates actuales en torno al imperialismo y la dependencia (Romero, 2016). Asimismo, en el capítulo correspondiente, tomaremos categorías teóricas de distintos autores que han indagado los fenómenos de la transnacionalización e internacionalización del capital, el imperialismo y la dependencia.

METODOLOGÍA

Metodológicamente⁴, esta investigación de objetivo explicativo se desarrolla bajo un abordaje cuali-cuantitativo de método mixto, y de procedimiento bibliográfico y documental. Por otro lado, la pertinencia de cada método a ser utilizado se mantendrá en diálogo con cada fase de la investigación.

La primera fase de nuestro estudio, de procedimiento bibliográfico y abordaje cualitativo, tiene por finalidad examinar los tipos de inserción económica internacional de los países de acuerdo a las teorías marxistas clásicas sobre el imperialismo, así como los aportes de la teoría marxista de la dependencia.

En la segunda fase de nuestra pesquisa, de procedimiento bibliográfico y documental y de abordaje cualitativo, nos abocaremos a caracterizar teóricamente la inserción internacional de la economía de China y de Uruguay. Esta etapa metodológica reviste gran importancia, ya que en ella se forjará la conexión de nuestro marco teórico interpretativo con la realidad material concreta sobre la cual

⁴ Entendemos aquí la metodología como el plan trazado para alcanzar el objetivo de la pesquisa (Barragán, 2008), como la estructura lógica que guía el proceso de investigación científica (Sartori, 1970).

gravita nuestro objeto de estudio, deviniendo un instrumento teórico-reflexivo fundamental que posibilitará la fidedigna comprensión de los valores cuantitativos.

La tercera fase metodológica se divide en dos etapas, ambas de procedimiento documental, de abordaje cuantitativo y de método estadístico, a través de las cuales nos abocaremos a analizar la evolución de las exportaciones de soja desde Uruguay hacia los principales destinos de exportación entre 2001 y 2020, y el devenir del agronegocio sojero en Uruguay. En ese sentido, el análisis del comercio sojero uruguayo dentro de nuestro período de estudio se alimenta de la base de datos del Banco Central del Uruguay (BCU), así como de reportes del instituto estatal Uruguay XXI. Para analizar el comercio sojero, así como de los insumos, nos ceñiremos a la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM), tratándose de una nomenclatura regional adoptada por Uruguay, Brasil, Argentina, y Paraguay desde el año 1995 que visa categorizar las mercaderías, donde todas las mercaderías son pasibles de clasificación única e inequívoca.

La segunda etapa de la tercera fase metodológica consiste en el análisis de la evolución territorial del sector sojero en el Uruguay dentro de nuestro período de estudio, para lo cual utilizaremos como fuente principal las Estadísticas Agrícolas y las Publicaciones Interanuales del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca del Uruguay (MGAP), atendiendo variables como la cantidad de hectáreas sembradas de soja, el rendimiento de la soja por hectárea, la producción total de soja, su precio, entre otras variables importantes como la cantidad de productores de soja, que funcionarán como fuente documental para el análisis teórico de las etapas metodológicas cuantitativas de nuestra investigación, específicamente a través del análisis de la concentración de la producción y del patrón de acumulación.

Una vez concretadas las fases metodológicas anteriores estaremos en condiciones de observar la pertinencia de nuestra hipótesis de pesquisa consistente en la existencia de una correlación fuerte entre la evolución de las relaciones económicas con China y la penetración del capital financiero en el agronegocio sojero uruguayo, derivando en la expansión de dicha actividad productiva. Verificaremos entonces cómo la profunda dependencia comercial con China reconfigura territorialmente la producción del país latinoamericano, transformando

su sector productivo, a través, por ejemplo, de la sobreestimulación del cultivo sojero, profundizando la dependencia, así como la concentración de la producción y del capital.

ESTRUCTURA DE LA DISERTACIÓN

El primer capítulo tiene por objetivo consolidar una herramienta teórica que permita dimensionar el tema de investigación (Barragán, 2008), por ese motivo desplegaremos aquí el abordaje teórico de la misma. En ese sentido, indagaremos sobre la inserción internacional de los países a nivel mundial utilizando las categorías teóricas del imperialismo y la dependencia capitalista. Analizaremos a su vez como esto se expresa a través del comercio exterior, las inversiones y el financiamiento, así como también otras vías de legitimación imperialista. A modo de preámbulo del análisis de la relación entre nuestras variables de investigación, nos adentraremos también en este capítulo en un análisis del sistema agroindustrial y las cadenas productivas globales.

En el segundo capítulo caracterizaremos la inserción económica internacional de China, donde abordaremos la revolución de 1949 y el cambio de carácter de la economía china a partir de las transformaciones llevadas adelante con posterioridad a 1978, así como también el papel que China ocupa en la economía mundial del siglo XXI.

En el tercer capítulo caracterizaremos la inserción económica internacional de Uruguay, donde analizaremos el papel que las clases dominantes locales ocupan en el proceso de inserción dependiente del Uruguay en el marco del sistema capitalista global, específicamente en las relaciones económicas con China.

El cuarto capítulo será destinado al análisis de las relaciones comerciales entre Uruguay y China con énfasis en el comercio sojero, así como también la evolución de este cultivo en el país latinoamericano, y sus principales implicaciones.

Finalmente, examinaremos la pertinencia de nuestra hipótesis de pesquisa consistente en la existencia de una fuerte correlación entre la evolución del comercio internacional entre Uruguay y China entre 2001 y 2020, y la reprimarización

productiva en Uruguay, cuya expresión se manifiesta en buena medida en el devenir de la configuración territorial del sector sojero en Uruguay.

Estaremos en condiciones de verificar que la expansión del agronegocio sojero en Uruguay y sus consecuencias se manifiesta como una de las tantas implicaciones de la reproducción del capital chino en el siglo XXI, en el marco del aprovechamiento de asociaciones y/o negociaciones ventajosas ofrecidas por las burguesías locales, reconfigurando el sector productivo uruguayo, profundizando el atraso, la dependencia, así como la concentración de la producción y del capital.

CAPITULO 1 - DINAMICA CAPITALISTA GLOBAL

A comienzos de siglo XX, el sistema capitalista asistía a un acelerado proceso de concentración de la producción en empresas cada vez mayores, y ello se tornaba una de las características esenciales del capitalismo en la historia reciente. La creciente competencia entre capitalistas decantaba en procesos de concentración y centralización de la producción y del capital, involucrando operaciones de producción a gran escala que tenía por objeto la obtención de mayores excedentes. Este fenómeno devino en la formación de monopolios⁵, erigiéndose como una de las características más importantes de la economía del capitalismo moderno y deviniendo una ley general y fundamental de la actual fase de desarrollo del capitalismo, el capitalismo monopólico (Lenin, 1916).

Esta conformación de grandes monopolios se expresaba a través de grandes empresas corporativas que conducían procesos de concentración de diversas ramas de la industria, involucradas o no en el proceso de producción central. Este fenómeno se produce a raíz de la necesidad del capital de superar el umbral de acumulación que conlleva su limitación a una categoría específica de operación. De ese modo, grandes corporaciones comienzan a proyectar capital hacia otras áreas productivas que pueden o no estar relacionadas con la matriz productiva original, buscando mayores excedentes y conformando consecuentemente grandes conglomerados. Lenin lo llamó *combinación*, entendido como el agrupamiento de distintas ramas de la industria en una sola empresa, pudiendo ser ramas sucesivas o auxiliares en el proceso de producción (Romero, 2016).

El surgimiento de estos grandes conglomerados puede desglosarse analíticamente en varias etapas. Primeramente, Lenin advierte un estado embrionario que involucraría las décadas de 1860 y 1870. Luego advendría la etapa posterior a la crisis de 1873 y el desarrollo de los cárteles; y finalmente, relacionado a la crisis de 1900-1903, los cárteles pasaron a regir el principio de la vida económica, siendo esta la señal de la consolidación del imperialismo (Lenin, 1916).

⁵ Nos referimos al monopolio (u oligopolio) como un proceso de concentración de la producción, de la propiedad de los medios de producción y distribución, los conocimientos y tecnología, y la centralización del capital.

Asimismo, los procesos de concentración trascendieron la órbita económica, proyectándose hacia el campo de la propiedad intelectual, técnica y tecnológica, hecho que acabó configurando un componente explicativo de la alteración de la composición técnica del capital, incrementando el capital constante a costa del capital variable. Las economías periféricas atestiguan dicho proceso bajo la forma de superexplotación del trabajo, entendida como la compensación interna de la transferencia de valor de las burguesías dependientes (Marini, 1973).

La proyección de capital monopolista se expresa en procesos de exportación de capital imperialista a través de corporaciones *multinacionales y/o transnacionales*. Las corporaciones multinacionales se definen tanto por la multiplicidad de sus capitales accionarios, como por la diversidad de los mercados de actuación y la forma de organización de la cadena productiva para la extracción de plusvalías. Estas corporaciones surgieron en la medida en que la expansión del capital imperialista se afianzaba, abarcando aquellas empresas que instalan filiales en múltiples países, dentro de los cuales el producto es manufacturado en su totalidad. Por otra parte, las transnacionales se expandieron con posterioridad, a partir de la década de 1960, y consisten en el despliegue de la cadena productiva a nivel mundial (Romero, 2016).

Considerando el objetivo general de esta disertación, el fenómeno de la transnacionalización se torna particularmente importante ya que posee la capacidad de configurar un país como un simple eslabón de la cadena productiva, facilitando la sustitución del mismo, y profundizando la dependencia de los Estados caracterizados como tales. La transnacionalización implica una gradual pérdida de soberanía de los países dependientes, dado que las decisiones al respecto de la cadena global de valor no se toman en dichos espacios, los cuales aparecen como más o menos intercambiables entre sí (Romero, 2016).

Además, la pérdida de soberanía se manifiesta también como una corrosión política interna, donde grandes conglomerados pasan a expresarse a través de la representación que de ellos hacen los gobiernos nacionales en las instancias de negociación internacional como la OMC y los tratados de libre comercio (Oyhantçabal y Narbondo, 2008).

IMPERIALISMO Y DEPENDENCIA CAPITALISTA

Exceptuando la categorización marxiana de la dimensión internacional de la estrategia revolucionaria, sus manuscritos tratan los temas de política internacional de forma secundaria en contraste con las teorías clásicas de las Relaciones Internacionales. No obstante, Marx ha sentado las bases para el advenimiento de un pensamiento sistematizado y crítico del sistema capitalista mundial, entendido como una formación histórica teñida de contradicciones y antagonismos, y cuyo eje se sitúa en las formas de organización social de la producción (Nogueira y Messari, 2005).

Por su parte, Vladimir Lenin efectuará una lectura más próxima de las relaciones internacionales al considerar que las contradicciones señaladas por Marx entre las fuerzas sociales de producción y las relaciones sociales de producción capitalista se presentan también entre naciones capitalistas o imperialistas, y son las que determinarán el devenir del capitalismo (Nogueira y Messari, 2005).

En ese sentido, entrado el siglo XX fueron desarrolladas una serie de teorías sobre el imperialismo, entre las cuales se destacó la obra de Vladimir Lenin, siendo este nuestro punto de partida para la interpretación teórica sobre la expansión capitalista, tanto en las áreas coloniales como semicoloniales y dependientes, así como la política agresiva de las grandes potencias.

En dicha línea, Lenin advierte una nueva fase del capitalismo caracterizada fundamentalmente por la profundización de los monopolios y la exportación de capital, una fase que denominaría como *capitalismo monopolístico*. En ese sentido, partimos del reconocimiento de características propias del fenómeno mundial del imperialismo capitalista en la actualidad, como: a) la formación de monopolios y oligopolios expresada a través de la concentración y la centralización de la producción, el capital, el conocimiento y la tecnología; b) el predominio del capital financiero sobre el conjunto de la economía; c) la preponderancia de la exportación de capitales por sobre la exportación de productos; d) el reparto del mundo entre potencias imperialistas y asociaciones monopolistas; e) la penetración ideológica simultánea en el ámbito educativo, instituciones de la sociedad civil y medios de información de masas tanto de las naciones imperialistas como en los países

dependientes; y f) la extracción de plusvalía de los países dependientes y la expropiación masiva en un contexto de universalización de las relaciones capitalistas (Romero, 2016).

En esa línea, entendemos al imperialismo como una consecuencia directa de la dinámica y el desarrollo del sistema capitalista, donde las formas transitorias de dependencia estatal ampliaron el panorama más allá de los países colonizadores y colonizados, expresándose actualmente en variadas formas de dependencia, aunque conservando cierta “independencia política” (Romero, 2016).

En la dinámica histórica, los procesos de acumulación y concentración de capital han tendido a avanzar, y aquel escenario capitalista caracterizado por el predominio de la exportación mercantil ha quedado atrás. De este modo, el contexto histórico de nuestro marco teórico nos obliga a subrayar ciertas facetas del escenario internacional reciente. Entre ellas: a) la supremacía política, económica y militar de los Estados Unidos; b) la emergencia de Rusia y China como potencias sobre la base del cambio de carácter de países socialistas; y c) el ascenso de países y burguesías rezagadas que reconfiguran su condición en la división internacional del capital y el trabajo (Romero, 2016), definida por Lenin (1899) como “la base de todo el proceso de desarrollo de la economía mercantil y del capitalismo” (Lenin, 1899, p. 29).

En ese sentido, una vez consolidada la gran industria a nivel mundial y ya alcanzada la “independencia política” de las colonias latinoamericanas, éstas pasaron a formar parte de la división internacional del trabajo, organizando su matriz productiva en función de los intereses de la metrópoli inglesa. Pasó a configurarse así el carácter dependiente de la región latinoamericana, expresándose como una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, donde las relaciones de producción de las naciones subordinadas son reconfiguradas para asegurar la reproducción de la dependencia (Marini, 1973). De esta forma, el subdesarrollo es parte inherente de la dinámica de concentración del capital, conduciendo a los países así categorizados a una situación de explotación orquestada por los países imperialistas (Lenin, 1916).

De este modo, entendemos la dependencia como el proceso de subordinación general –económica, política, tecnológica, militar y cultural– de los países y sus clases dominantes ante los principales centros capitalistas, configurando en los territorios dependientes un desarrollo limitado y deformado⁶.

El imperialismo, como fenómeno contradictorio, actúa tanto como acelerador del desarrollo capitalista como deformador del mismo. La deformación actúa en beneficio de los intereses imperialistas inhibiendo el crecimiento en determinadas áreas de la producción, sobredesarrollando otras y acentuando la dependencia (Azcuy Ameghino y Romero, 2011).

Esta sobreestimulación de ciertas áreas productivas imprime un carácter *sui generis* en la dinámica capitalista latinoamericana, y ésta sólo puede comprenderse en función de los intereses imperialistas, en el marco del sistema capitalista mundial (Marini, 1973). Así, en la etapa monopólica del capitalismo, la configuración de relaciones económicas asimétricas entre Estados fuertes y débiles (como China y Uruguay), reflejan la materialización del “reparto del mundo” por parte de las potencias imperialistas, convirtiendo dicha relación en un instrumento del capital financiero internacional.

De este modo, los tipos de vínculo establecidos entre los países latinoamericanos y las potencias desarrolladas y emergentes, pasan a impactar directamente sobre la orientación de la inserción internacional de los primeros, así como también en la definición del perfil productivo local, y también lo hacen directamente en sus estructuras sociales en el marco de su carácter de espacio de disputa hegemónica entre potencias (Slipak, 2014).

⁶ Tal como será profundizado en el capítulo segundo, Seré (1969) sostiene que, en el caso uruguayo, el imperialismo británico no deformó, sino que consolidó las estructuras tradicionales, considerando que la organización agro-exportadora se habría configurado durante el desarrollo capitalista preimperialista, durante el colonialismo, donde predominaba el capitalismo de competencia. Así, Seré (1969) entiende que la reorganización sufrida por América Latina en términos generales es diferente del caso uruguayo, el cual no habría sufrido ajustes productivos o desmonte industrial, ya que el Uruguay se habría organizado desde el inicio en función de los intereses británicos (Seré, 1969).

LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LOS PAÍSES A NIVEL PLANETARIO

A partir de la configuración de relaciones económicas asimétricas entre Estados fuertes y débiles se despliegan diversas formas transitorias de dependencia estatal, dentro de las cuales los Estados subordinados presentan formalmente independencia política, pero se mantienen sometidos al capital financiero. Estas formas transitorias de dependencia estatal ampliaron el mapa conceptual basado en países colonizadores y colonizados, para incorporar variadas formas de dependencia financiera y diplomática, aunque conservando cierta “independencia política”. Así, Lenin (1916) identifica tres tipos fundamentales de países atrasados: los *dependientes*, las *colonias* y las *semicolonias* (Lenin, 1916).

Los países dependientes poseen independencia política, sin embargo, económicamente son dependientes de los países ricos y del capital financiero. También se ha denominado a dicha categoría de países como *colonias económicas* de los *países imperialistas*. Por otra parte, los *países coloniales* se caracterizan por la extracción de excedente bajo la acción directa de fuerzas político-militares al mando de la metrópoli colonizadora, transfiriendo recursos a través de la imposición por la fuerza de una minoría extranjera sobre la población nativa. Finalmente, la *semicolonia* es una forma transicional hacia la colonia, donde formalmente existe independencia, pero con injerencia directa de corte colonial por parte de las potencias (Lenin, 1916). Un ejemplo de ello es la obligación impuesta por parte de Gran Bretaña a China para firmar, en 1842, el *Tratado de Nankín* para la liberación de los puertos chinos, entre otros aspectos. Posteriormente, China debió conceder privilegios comerciales, derechos de navegación fluvial, y permitir el ingreso de fábricas extranjeras a Alemania, Francia, Gran Bretaña, Japón y Rusia. Como estímulo para la concreción de dicha firma, las potencias aguardaban con una fuerte presencia de tropas militares y navíos.

No obstante, esta transnacionalización del capital ha alcanzado una fase en la cual los intereses de grandes corporaciones se manifiestan de forma “cruzada”, es decir que los propietarios de paquetes accionarios, además de contar con circuitos productivos internacionalizados, pertenecen a múltiples nacionalidades, y sus intereses no se ven necesariamente supeditados por la adscripción a un Estado,

aunque esto no signifique la pérdida de influencia del mismo -y viceversa- (Astarita, 2013).

Es decir que los intereses económicos de los grandes conglomerados transnacionales pasan a desbordar las fronteras que engloban sus sedes matrices, desplegando cadenas internacionales de valor (Astarita, 2013) e impactando en el escenario económico, social y político de las regiones que éstas atraviesan. Esta internacionalización del capital se expresa, por ejemplo, en los índices de inversión extranjera directa (IED), los cuales en el período comprendido entre 1973 y 1996 crecieron a una tasa anual promedio del 12,7%, propiciando un creciente flujo de comercio internacional intra-empresa y de relaciones de subcontrata (Astarita, 2013).

Este fenómeno reviste una gran importancia ya que en el año 2008 las manufacturas intermedias en el comercio mundial no petrolero alcanzaban el 40%, mientras que para China era en el año 2005 del 70%, siendo que al menos el 18% de las exportaciones de los países periféricos se encuadra dentro de su participación en las cadenas globales de valor (Astarita, 2013).

Este grado de concentración de la producción se profundiza, expresándose por ejemplo a través de megafusiones en el sector agroalimentario, cuyo despliegue impacta directamente a las comunidades rurales, generando relaciones de poder marcadamente asimétricas en el sector productivo, y circunscribiendo la acumulación de riqueza a una pequeña fracción de clase que pasa a reforzar su poder económico e influencia en el sistema de producción agroalimentario (ETC Group, 2017).

Estas fusiones y adquisiciones por parte de las compañías buscan incrementar su participación en el mercado, expandirse geográficamente y tecnológicamente, abriendo paso para el control de las cadenas de suministro a nivel global. Por otra parte, la consolidación de la concentración habilita la capacidad de participar en el establecimiento de los términos del debate político y

gubernamental, especialmente en los acuerdos internacionales que versan sobre los mecanismos de solución de controversias⁷ (ETC Group, 2017).

Además de las fusiones y adquisiciones, otras formas bajo las cuales se muestra la concentración de la producción suelen ser acuerdos entre compañías bajo la forma de alianzas estratégicas, acuerdos de contratación y empresas conjuntas (*joint ventures*). Si bien estas formas de concentración se expresan en términos más “blandos”, también son herramientas útiles de control de mercado (ETC Group, 2017).

Esta concentración corporativa se extiende a toda la cadena alimentaria industrial, semillas, agroquímicos, fertilizantes, genética ganadera, productos farmacéuticos para animales y maquinaria agrícola (ETC Group, 2017). En ese sentido, ya en el año 2008, diez empresas respondían por el 67% del mercado de semillas, siendo que Monsanto, DuPont y Syngenta lo hacían por el 47% (Oyhantçabal y Narbono, 2008).

En 2017, seis empresas controlaban el 60% del mercado mundial de semillas y el 75% de biocidas, y las megafusiones de gigantescas empresas de semillas y productos agroquímicos como Bayer/Monsanto, y SinoChem/ChemChina/Syngenta, llevaron a la industria de semillas a ser el sector industrial con mayor tasa de concentración en la historia reciente. Asimismo, la fusión de Dow y Dupont en 2015, así como la posterior incorporación de Pioneer creando Corteva (Romero, 2016). De ese modo, el problema del avance del capital financiero sobre la producción de alimentos responde a problemas estructurales, en el marco de un régimen comercial mundial desigual que favorece la concentración corporativa (ETC Group, 2017).

En ese sentido, así como anticipábamos en la introducción, entendemos que el fenómeno de la expansión del complejo sojero debe ser examinado en la matriz del proceso mundial de concentración del capital y de la producción, expresado a través de grandes conglomerados que se proyectan globalmente en búsqueda de

⁷ Según ETC Group (2017), hasta el año 2017 el 72% de los casos atendidos por los sistemas de solución de controversias entre inversionistas y Estados (ISDS) han sido presentados en contra de economías emergentes y en desarrollo, siendo la mayoría ganados por los inversores (ETC Group, 2017).

mejores condiciones de reproducción del capital (Oyhantçabal y Narbondo, 2008), impulsando la cadena alimentaria industrial, erosionando otros sistemas alimentarios, y allanando el camino para un “secuestro corporativo de los sistemas alimentarios” (ETC Group, 2021a).

En el caso de los países latinoamericanos, si bien su organización económica primario exportadora fue gestada durante el capitalismo colonial por la metrópoli española y británica, una vez que el capitalismo entra en su fase monopólica, “cuando la técnica de la producción exige mercados vastos, es necesario ampliar los límites de los países pequeños para dar cabida al excedente de capital que no encuentra oportunidad de inversión en la metrópoli” (Seré, 1969, p. 78).

Sin embargo, los procesos de integración llevados adelante al interior de América Latina y el Caribe (ALC) no han logrado que los países dependientes de la región trasciendan el lugar de meros eslabones de la cadena de operaciones del capital financiero internacional en el marco de capitalismo monopólico. Como advierte Marini (1973), la dependencia latinoamericana es inherente al vínculo de ésta con la economía capitalista mundial, la cual reconfigura las relaciones de producción latinoamericanas para asegurar la reproducción de la dependencia y, consecuentemente, la subordinación en la fase monopólica del capitalismo (Marini, 1973).

DIMENSIONES DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

Comercio exterior

El desarrollo de la producción mercantil y del capitalismo se configura en el marco de la división social del trabajo, donde a partir de la agricultura comienzan a expresarse diversos procesos de transformación de las materias primas, generando “ramas independientes de la industria” que consisten en el proceso fundamental de creación del mercado interno de los países (Lenin, 1899).

En dicha economía capitalista en desarrollo, la población industrial se ve incrementada en términos relativos a la agrícola para vehicular dichas transformaciones que configurarán para Lenin (1899) un aspecto clave de la ley de

la producción capitalista, la constante transformación de los medios de producción y el ilimitado crecimiento del volumen producido (Lenin, 1899).

Esto es viabilizado a través del desposeimiento del productor directo de los medios de producción, transformando a estos últimos en capital constante del nuevo propietario, así como también a transformar en mercaderías los productos que éstos contribuirán a producir. Además, los medios de subsistencia de los productores desposeídos dependerán del capital variable invertido por el nuevo propietario, y su consumo será ahora bajo la forma de mercancía (Lenin, 1899).

Así, como adelantaba el autor en “El desarrollo del capitalismo en Rusia”, la necesidad del mercado exterior para un país capitalista no se determina por las leyes que rigen el producto social, sino que es producto de una circulación de mercancías tan ampliamente desarrollada que pasó a desbordar los límites del Estado (Lenin, 1899).

Este desborde se presentaba en relación dialéctica con una alteración de la relación entre las diferentes unidades productivas, que ahora, en el sistema de producción capitalista, y desarrolladas de forma desigual, se sobreponen unas a otras, y se abocan a producir para un mercado exterior desconocido (Lenin, 1899, p. 60).

Mientras que los modos de producción precapitalistas podían permanecer incambiados y circunscriptos al dominio del terrateniente o aldea campesina, “la empresa capitalista rebasa inevitablemente los límites de la comunidad, del mercado local, de la región y, después, del Estado” (Lenin, 1899, p. 61).

De esta forma, Lenin (1899) sostiene que la búsqueda del mercado exterior por parte de las unidades económicas que se diferencian “muestra palpablemente la labor histórica progresista del capitalismo, que destruye el viejo aislamiento y el carácter cerrado de los sistemas económicos [...] que liga a todos los países del mundo en un todo económico único” (Lenin, 1899, p. 61).

Inversiones

Una vez que el capitalismo ha arribado en su fase monopólica, parte del excedente generado por las corporaciones de los países imperialistas se proyectará

fronteras fuera en búsqueda de mayores tasas de rendimiento. A su vez, elementos característicos de las economías periféricas como escasez de capital, bajo precio de la tierra, condiciones salariales y facilidad para concretar la apropiación de las materias primas, permiten la maximización de lucros por parte de las corporaciones imperialistas, profundizando concomitantemente la dependencia de las economías dependientes. Este fenómeno es advertido por Lenin (1916) como el predominio de la exportación de capitales sobre la exportación de bienes, constituido en un rasgo característico del capitalismo moderno (Lenin, 1916).

De ese modo, la exportación de capital posibilita a los grandes conglomerados extraer materias primas con mano de obra barata, al tiempo que subordina económicamente y políticamente a los países periféricos siendo estos donde el capital financiero adquiere mayor peso. Asimismo, el crecimiento histórico de la deuda externa de los países periféricos a raíz de los préstamos de las instituciones bancarias internacionales es otra característica importante a destacar en lo que a exportación de capitales refiere. Así, son diferentes las modalidades a través de las cuales se expresa el capital financiero, como la concesión de créditos, la instalación de plantas productivas, las fusiones, compra de acciones, transferencia tecnológica y la dotación de infraestructura y servicios (Lenin, 1916).

Así, el excedente de capital en los países industriales se proyecta internacionalmente tras inversiones que permitan la obtención de mayores lucros. La exportación de capital pasa a traducirse en la búsqueda de mayores tasas de ganancia, y éste fenómeno pasa a regir la política externa de las potencias imperialistas, así como la disputa por el control de sus áreas de influencia a nivel mundial (Lenin, 1916).

De este modo, arribado al agronegocio, el capital pasa a recrear sus condiciones de reproducción a través de grandes empresas transnacionales que se expanden a nivel mundial y operan en todas las fases del complejo agroindustrial, desde la producción de insumos hasta los procesos de industrialización y exportación de los productos. Así, se genera un flujo de capital financiero sustentado por grandes fondos de inversión que pasan a orientarse hacia el agronegocio como forma de inversión rentable (Oyhantçabal y Narbondo, 2008).

Financiamiento

La participación creciente de los bancos en el proceso productivo acabó por convertirlos en explotadores de las relaciones sociales de producción capitalista. Al mismo tiempo, diferentes mecanismos -absorción, anexión, fusión, subordinación o participación mediante acciones- devinieron en la concentración de las operaciones bancarias en un reducido número de entidades. Surgen así grandes monopolios bancarios que pasan a concentrar una buena parte del capital, así como los medios de producción y fuentes de materias primas a nivel mundial (Romero, 2016).

De ese modo, la tendencia hacia la concentración del capital financiero en un grupo de monopolistas se constituye como una de las aristas fundamentales que revelan la evolución del capitalismo hacia el capitalismo monopolístico. De esta forma, el surgimiento del capital financiero responde tanto a la concentración de la producción reflejada en la formación de grandes monopolios, como a la fusión del capital bancario con el capital industrial (Romero, 2016).

Así, se produce un doble movimiento contradictorio donde, por un lado, el capital se territorializa a través de la intervención del capitalista directamente en el proceso productivo agropecuario, tornándose también propietario de tierras, conectando contradictoriamente industria y agricultura, y configurando de ese modo la territorialización del capital monopolista en la agricultura; y por el otro, el capital monopoliza el territorio, redefiniendo las relaciones sociales de producción en el campo, pero manteniendo “separados” los procesos de industrialización de los agropecuarios, creando las condiciones para que el campesinado existente se reoriente hacia la provisión de materias primas para los procesos industriales, y para su consumo de los bienes industriales, sujetando el campesinado a la lógica del capital. De esta forma, las transformaciones territoriales impartidas por el capital financiero se explican por procesos contradictorios de “territorialización del capital monopolista” y de “monopolización del territorio” (Oliveira, 2004).

En ese sentido, el capital financiero se presenta como la dinámica de interpenetración recíproca de actividades industriales, comerciales, bancarias y financieras, a través de las corporaciones transnacionales que dominan la economía mundial. Se trata de una integración entre el capital bancario, el capital

industrial en un sentido amplio, y el comercial, que penetra en el Estado, asegurando su reproducción. Así, el carácter dominante del capital financiero no debe ser puesto en contraposición absoluta con el capital productivo. “Por el contrario, debe establecerse una íntima relación entre las finanzas, la producción, y el comercio en la operatoria de las grandes transnacionales” (Romero, 2016, p. 51).

En consecuencia, la penetración del capital financiero posibilita la obtención de mayores beneficios por parte de los conglomerados transnacionales, así como la protección de sus inversiones y la obtención de facilidades en los procesos de extracción de recursos. De esa forma, el capital financiero se perpetúa bajo el amparo legal del aparato Estatal, que lejos de perder importancia se potencia como garante de la obtención de lucros por parte de los capitales financieros, cuyas sedes, encarnadas en Estados dotados de poder financiero, no solo presionan a través de sus actividades, sino que presionan también a través de su influencia en las instituciones supranacionales⁸ (Romero, 2016).

⁸ Ejemplo de ello es el Instituto Interamericano para la Cooperación en la Agricultura (IICA), parte de la OEA, y promotor del agronegocio intensivo, el cual posee vinculaciones con las mayores empresas transnacionales operantes en dicho rubro (ETC Group, 2021).

CAPITULO 2 - EL PROCESO HISTÓRICO GENERAL Y LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LA ECONOMÍA CHINA

En este capítulo presentamos sintéticamente la historia de China a partir del siglo XX, priorizando la exposición del cambio de carácter de su economía, así como su expansión económica global. Para ello creemos pertinente revisar sucintamente la revolución de 1949 así como las reformas revisionistas de 1978 y el devenir del país asiático en el transcurso del siglo XXI.

LA REVOLUCIÓN DE 1949 Y LA TRANSFORMACIÓN ECONÓMICA DE CHINA

Tras la derrota de la revolución proletaria china de 1925-1927, la inserción del PCCh en el Kuomintang bajo la forma de una alianza estratégica del proletariado con la burguesía reaccionaria -representada por Chiang Kai-shek-, apoyada por Stalin, se perpetuaría en una estructura semicolonial bajo el dominio imperialista, sostenida por la agregación de los intereses de las clases propietarias chinas en una relación de subordinación directa con las potencias imperialistas (Woods, 2009).

La invasión japonesa de Manchuria en 1931 por parte del Ejército de Kwantung se superpondría más adelante con la Segunda Guerra Mundial, y una vez acabada, si bien la orden norteamericana exigía una rendición japonesa ante las fuerzas de Chiang Kai-shek -ya que la deposición de las armas espontánea habría reforzado de inmediato la capacidad bélica del Ejército Popular de Liberación (EPL)- la falta de presencia del Kuomintang en la región anterior haría con que los combatientes del Ejército de Kwantung sean rendidos allí por el Ejército Rojo (Woods, 2009).

La neutralización del avance del PCCh era un punto de contacto entre los intereses de Truman, Stalin, y el subordinado nacionalismo burgués chino de Chiang Kai-shek. Así, el recelo de los Estados Unidos sobre el eventual avance del EPL una vez concretada la salida soviética de Manchuria, así como las objeciones de Stalin sobre la dirigencia del PCCh -que puede entenderse como un conflicto de

intereses entre burocracias rivales⁹-, retrasaban el retiro de las tropas soviéticas para entregar más tarde al partido de la burguesía nacionalista ciudades estratégicas en el norte chino, relegando al campo al PCCh (Woods, 2009).

Asimismo, en tiempos de guerra civil (1946-1949) esta desconfianza de Stalin se traducían en magros recursos destinados a las filas del EPL, mientras que el Kuomintang se veía estimulado por un importante apoyo militar y económico norteamericano. Así, con el abultado respaldo económico y militar del imperialismo norteamericano al Kuomintang, este se lanzaba a una ofensiva contra el EPL, el cual por su parte, a través de Mao, se replegaría para reorganizarse de forma de “rodear las ciudades desde el campo”, una acumulación de fuerzas que fue posibilitada en buena medida por la promesa de distribución de tierras, así como por la brutalidad¹⁰ de las prácticas de Chiang Kai-shek respaldadas por los Estados Unidos (Woods, 2009).

No obstante, si bien tanto en armamento como en cantidad de hombres el ejército nacionalista burgués superaba ampliamente al EPL, parte de las armas abandonadas por el Ejército de Kwantung, como más tarde el armamento norteamericano en manos de los crecientes elementos rendidos de las filas del Kuomintang ante el EPL, engrosaban aceleradamente la resistencia armada de este último (Woods, 2009).

Así, finalizado el año 1948 el EPL había tomado Luoyang, Shenyang, Changchun, Shihchiachuang, Yuncheng, Szepingkai, Loyang, Paoli, Weihsien, Linfen y Kaifen, y tomando el control del noreste. Entrado 1949, el EPL tomaba Beiping (Beijing) y Nanjing, y en octubre de dicho año la “Era Mao” consolidaba al PCCh en el poder político tras la liberación de millones del yugo imperialista, así

⁹ En palabras de Woods (2009), “este nacionalismo estrecho contrastaba totalmente con el espíritu valiente del internacionalismo proletario de Lenin y Trotsky. Lenin en más de una ocasión dijo que estaría dispuesto a sacrificar la revolución rusa si fuere necesario para conseguir la victoria de la revolución socialista en Alemania [...] pero sus relaciones [Stalin y Mao] se basaron en estrechos intereses nacionales y cálculos cínicos” (Woods, 2009, s. pág.).

¹⁰ Según Woods (2009), similar a las características presentadas por las invasiones japonesas, las quemaduras, asesinatos en masa, saqueos y violaciones fueron prácticas típicas del dictador Chiang Kai-shek en su oposición al ELP (Woods, 2009).

como el impulso de importantes transformaciones económicas y culturales en el marco del Gran Salto Adelante y la Revolución Cultural¹¹ (Woods, 2009).

En ese sentido, y aunque el crecimiento económico posterior es usualmente desconectado del proceso global de la Revolución Cultural, “los éxitos económicos tuvieron que ver con la movilización de los cuadros y las masas según las líneas, programa y contexto de la Revolución Cultural” (Souza, 2002, p. 35). De esta manera, Mao resignificó la estructura de la sociedad china y preparó las condiciones materiales que posibilitaron las reformas de Deng Xiaoping (Souza, 2002).

EL PROCESO DE REFORMA Y APERTURA A PARTIR DE 1978

Deng Xiaoping había ocupado importantes cargos en la estructura del PCCh, como el secretariado general del mismo del cual fue destituido durante la Revolución Cultural Proletaria. No obstante, fue rehabilitado por Mao para el Bureau Político del Comité Central del PCCh en 1973, y para ocupar el cargo de vice primer ministro del Consejo de Estado, de vice presidente de la Comisión Militar y de la Jefatura del Estado Mayor del EPL en 1974 (Souza, 2002).

Tras las diferencias con “la banda de los cuatro¹²”, en 1975 se iniciaba un nuevo proceso de apartamiento de Deng, quien entrado el año 1976 pasaría por cuestionamientos que lo desplazarían de todos sus cargos. Una vez fallecido Mao, regresaría a la dirigencia del PCCh con el apoyo de los cuadros militares veteranos en 1977, y tornándose a partir de 1978 el principal conductor de las reformas económicas chinas (Souza, 2002).

Es así que luego de la muerte de Mao se concretaba la expulsión de la “banda de los cuatro” del PCCh en lo que puede entenderse como el fin de la Revolución Cultural, y en lo que algunos analistas entienden como un acto de golpe de Estado¹³

¹¹ La Revolución Cultural Proletaria llevada adelante a partir de noviembre de 1965 se trató de una ofensiva política bajo el mando de Mao Tse-Tung con el objetivo de detener los procesos de burocratización y el avance de la restauración del capitalismo (Romero, 2016).

¹² Sus integrantes eran los altos dirigentes del PCCh Jiang Qing, Zhang Chunqiao, Yao Wenyan, y Wang Hongwen (Souza, 2002).

¹³ El discurso del primer ministro Hua Guofeng de setiembre de 1976 se refería críticamente a la fracción de la cúpula del partido con posiciones revisionistas, en la cual se encuadraba Deng Xiaoping, para que solo días más tarde cambiara radicalmente decretando la prisión del “bando de

del mariscal Ye Jianying. Así, el ascenso de una línea revisionista burguesa dentro del PCCh consolidaba el camino para la instauración de una burguesía de Estado (Souza, 2002), en una contraofensiva que rompía con el avance socialista de la Revolución Cultural y el incipiente carácter de sus relaciones sociales de producción (Bettelheim, 1979).

De esa manera, el tercer plenario del XI° CC PCCh de diciembre de 1978 adoptaba las “Cuatro Modernizaciones” en la agricultura, la industria, la ciencia y tecnología, y la defensa nacional (Romero Wimer y Fernández Hellmund, 2020). Con su implementación, China buscaba flexibilizar el control estatal sobre las tres primeras, así como alcanzar la autonomía de las empresas, la participación del capital extranjero en compañías conjuntas, la exportación de mercancías y la exportación de capitales, es decir, la restauración del sistema capitalista en China (Romero, 2016).

Estas reformas, que planteaban el desarrollo de las fuerzas productivas a través de la apertura comercial y el estímulo a la Inversión Extranjera Directa, se materializaban en un contexto mundial teñido por el afianzamiento de grandes empresas transnacionales que pasaban reconfigurar sus cadenas productivas, dando lugar a un proceso de relocalización geográfica de las mismas (Slipak, 2018).

Así, las reformas implementadas a partir de 1978 por parte de la dirigencia revisionista del Partido Comunista Chino (PCCh) daban lugar a una integración gradual de la economía china al sistema capitalista mundial (Romero, 2016). En esa línea, tras la muerte de Mao y la subsecuente asunción de Deng Xiaoping, la implementación de formas de libre mercado y normas liberales generó una estructura de orden capitalista bajo una configuración estatal que mantuvo una fuerte centralización decisoria (Alfieri, 2013).

Así, a partir de 1980 se creaban las Zonas Económicas Especiales (ZEE)¹⁴, lo cual habilitó el advenimiento de *joint-ventures* entre el capital extranjero y el chino. Este elemento es resaltado por algunos analistas como una puerta de entrada

los cuatro”, siendo el mismo día nombrado presidente del PCCh y de la Comisión Militar (Souza, 2002).

¹⁴ Se trató de las cuatro zonas económicas especiales en Shenzhen, Zhuhai, Shantou y Xiamen con sistemas de propiedad mixtos (Romero Wimer y Fernández Hellmund, 2019).

importante para la transferencia tecnológica que acabaría por contribuir en buena medida para la transformación industrial del país asiático, erigiéndose en un exportador de bienes con alto valor agregado en función de su contenido tecnológico (Slipak, 2018). No obstante, factores como la alta densidad poblacional y el bajo costo de la mano de obra, así como la prohibición de huelgas y sindicatos¹⁵, también explican el encausamiento de la China comunista sobre los rieles de un acelerado desarrollo capitalista (Alfieri, 2013).

De esta manera, si bien la consolidación de las relaciones capitalistas de producción en China fortaleció la industrialización y mejoró en términos generales las condiciones de vida, las derivaciones de las reformas en el plano de las relaciones laborales se tradujeron en una intensificación de las condiciones de explotación de los trabajadores asalariados (Romero Wimer y Fernández Hellmund, 2019).

Así, Bolinaga (2004) entiende que la expansión china a partir de las reformas revisionistas de 1978 se expresa a través de tres puntos principales: la finalización del período colonial a través de la retrocesión de Hong Kong y Macao; el pasaje de china al concierto oligopólico económico mundial; y la creciente integración del país asiático a la economía mundial, expresado a través de su ingreso a la OMC en 2001 (Bolinaga, 2007).

De esa manera, los cambios implementados a partir del ascenso de Deng permitieron a los monopolios imperialistas pasar a extraer plusvalía de una gran masa asalariada, de consagrar una ampliación significativa del mercado capitalista mundial a través de un mercado de más de mil millones de personas, y de acceder a sus riquezas naturales (Romero, 2016).

Es así como, una vez superada la resistencia a la restauración del capitalismo ofrecida por la Revolución Cultural, la dirigencia revisionista del PCCh tomó el control del mismo y del Estado, reorientando la economía china hacia un proceso de integración con el sistema capitalista mundial (Romero, 2016).

¹⁵ En el año 1982, tras la proclamación de la Cuarta Constitución, se eliminaba el derecho de huelga y las comunas populares. No obstante, en el año 1988 se registraron más de doscientas, en 2013 656, en 2014 1.379, y en 2018 1.701 huelgas (Romero Wimer y Fernández Hellmund, 2019).

De esa forma, tras las graduales pero drásticas reformas revisionistas impulsadas a partir de 1978 por Deng Xiaoping, China se ha erigido gradualmente en una potencia mundial, desplazando el eje económico mundial hacia Oriente, reconfigurando las relaciones internacionales, y asistiendo asimismo a un declive del poderío económico de los Estados Unidos (Laufer, 2020; Slipak, 2014).

CHINA EN EL SIGLO XXI

El ascenso de la República Popular China y su impacto económico a nivel global es uno de los acontecimientos más importantes de la economía política internacional del siglo XXI, si no el más importante (Slipak, 2018).

A partir de 1977, el crecimiento económico de la República Popular China ha sido permanente, y actualmente se coloca como la segunda economía planetaria. Ese crecimiento se acopla, desde finales de la década de 1990, a la incorporación de Hong Kong -la segunda bolsa de valores más importante de Asia - y Macao, ambas en carácter de regiones administrativas especiales (Cardenal y Araújo, 2012).

Ya desde 1999, la política del “*Going Global*” se traducía en el estímulo de capitales chinos a expandirse fronteras afuera, en el marco de la privatización de las empresas del Estado, así como el estímulo de los miembros del PCCh a volcarse hacia la actividad privada a nivel doméstico pero sobre todo hacia el extranjero (Laufer, 2020).

Esta salida de capitales chinos hacia el exterior se tradujo en elevados réditos económicos para buena parte de los países latinoamericanos y africanos, claro está, a cambio de la profundización de la primarización productiva, la concentración de la producción y de la tierra, así como también de la extranjerización no solo de la estructura productiva, sino de la incipiente industria y del aparato financiero, reforzando estructuras de atraso y dependencia (Laufer, 2020).

De esta forma, entre el año 2001 y el 2018, el PBI¹⁶ chino aumentó de US\$ 2,4 billones a US\$ 10,8 billones, mientras que el de Estados Unidos lo hizo de

¹⁶ Expresado en dólares a precios constantes del 2010.

US\$ 12,7 billones a US\$ 17,8 billones. En el año 2009, el PBI chino había superado al japonés, colocándose como segundo mayor PBI del mundo hasta la actualidad (BANCO MUNDIAL, 2022a).

Así, considerando el desarrollo de la dimensión económica, política y militar del país asiático, analistas contemporáneos sitúan a China en el lugar de potencia, en las tres dimensiones mencionadas, colocándose como uno de los países de mayor relevancia en términos geopolíticos y económicos (Slipak, 2014).

De ese modo, el ascenso de China como potencia económica mundial se orientó, a partir del año 2012, hacia la centralidad de su mercado interno, de la imposición de su desarrollo tecnológico -al punto de debatirse con las principales potencias tecnológicas mundiales-, así como también la salida de fuertes flujos de capital bajo el modo de inversión extranjera directa, pero también se tradujo en la búsqueda de zonas de influencia económica a escala mundial (Laufer, 2020).

No obstante, esta búsqueda por zonas de influencia no estuvo exenta de tensiones permanentes con la potencia norteamericana. Por ejemplo, la promoción de ambiciosos acuerdos regionales fallidos por parte del gobierno norteamericano como el tratado de libre comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea, denominado Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), o el Trans-Pacific Partnership (TPP) entre países de Asia -excluyendo China- y América (Slipak, 2018).

Esta expansión global de China posee varias aristas, en primer lugar el gigante en ascenso pasaba a requerir de fuentes de alimento para su inmensa población así como también materias primas para su vertiginoso desarrollo industrial, pero también se hacía necesario la constitución de mercados importadores que dieran lugar a la creciente sobreproducción así como de sus excedentes de capital producto de ella. Es importante destacar aquí que la expansión china implicó también un aumento exponencial de su población urbana, pasando del 18% del total en 1978 al 26% en 2016 (Slipak, 2018).

Por lo anterior, la expansión económica del país asiático se presenta en coordinación con planes de alianzas políticas estratégicas que garantizan y acompañan las bases estructurales que dan sustento a la ascendente posición

china a nivel mundial en detrimento de las perspectivas unipolares que enfatizan la unipolaridad -debatible- de un sistema internacional dirigido por los Estados Unidos.

En ese sentido, la *Iniciativa del Cinturón y la Ruta de la Seda*¹⁷ impulsada a partir del año 2013 se constituye como uno de los elementos importantes que develan el expansionismo chino llevado adelante a partir del ascenso de Xi Jinping. Este ambicioso proyecto se traduce en fuertes inversiones en infraestructura terrestre y marítima (ferrocarriles, puertos, carreteras, oleoductos, gasoductos, centrales energéticas y puentes) en los cinco continentes (Correa López, 2019). Así, China pasaba a dejar atrás el rol internacional de *rule taker* para devenir un *rule maker* (CELAC, 2019).

Cabe destacar que este emprendimiento complementa los intereses económicos a través de una compleja estrategia geopolítica que involucra la coordinación política, la interconexión geográfica, y pretende sentar las bases para garantizar los flujos comerciales internacionales, así como la integración financiera y cultural, contribuyendo hacia el desplazamiento del eje hegemónico mundial hacia oriente, y disputando la moneda padrón de intercambio internacional (Laufer, 2020).

Es decir que el resultado de la implementación de la nueva Ruta de la Seda contribuye en la tarea de establecer alianzas políticas así como también para la facilitación de programas de financiamiento dirigidos a las clases dominantes tanto de grandes potencias como de países periféricos (Slipak, 2018), traducándose en una estrategia sistemática para asegurar el abastecimiento de productos primario-extractivos, mercados importadores, así como las rutas territoriales y marítimas para su comercio (Bolinaga y Slipak, 2015).

De esa forma, la profundización de los arreglos político económicos entre potencias y países periféricos en el marco del sistema capitalista mundial arribada en su fase monopólica crean al mismo tiempo las necesidades y “soluciones” para

¹⁷ El proyecto *One Belt, One Road* (OBOR), financiado en gran medida por el Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) y el Fondo de la Ruta de la Seda, involucra más de 65 países, y cerca de dos tercios de la población mundial, uniendo a China con ciudades como Moscú, Rotterdam, Venecia, Madrid, Roma, entre otros (Slipak, 2018); mientras que actualmente, los países latinoamericanos involucrados en este proyecto son: Panamá, Uruguay, Ecuador, Venezuela, Chile, Bolivia, Costa Rica, Cuba, Perú, y Argentina (Laufer, 2020); además de conectar con varios países africanos proveedores de materias primas.

estos últimos. En nuestro caso, mientras que el Uruguay fuerza su estructura productiva hacia la satisfacción de los intereses chinos, la infraestructura del primero pasa a requerir de una creciente complejidad, y dado el marco general de profundización de las estructuras de atraso, acaban por apelar a la intervención financiera extranjera en el despliegue productivo orientado hacia la demanda del país asiático.

Lo anterior da la pauta de que la inserción de la región latinoamericana en el proyecto de la Ruta de la Seda responde en primera instancia a los intereses de la burguesía china en su búsqueda por la consolidación hegemónica, buscando así sortear los obstáculos que pudieren imponerse ante su estabilidad económica, y definiendo en buena medida el modelo de desarrollo latinoamericano en función de los lineamientos estratégicos chinos (Laufer, 2020).

Asimismo, la sinergia entre los intereses de la burguesía china y de los grupos económicos con operaciones exportadoras en Uruguay, materializada a través de alianzas comerciales y estratégicas entre ambos países, no derivó en un proceso de industrialización y/o de diversificación productiva, sino que por el contrario pasó a reforzar la estructura extractivista de cara a las nuevas condiciones de intercambio de commodities y manufacturas de bajo valor agregado. Asimismo, este modelo agroexportador se somete de forma dependiente ante los ciclos de los mercados importadores y los vaivenes de la demanda y de los precios internacionales. La contracara multidimensional de lo anterior se expresó, entre otras cosas, en un incremento exponencial de las importaciones de productos industriales de origen asiático por parte de los países latinoamericanos, desgastando su incipiente industria¹⁸ y sosteniendo su especialización primario-exportadora (Laufer, 2020).

Así, China pasaba a ser evaluada a comienzos del siglo XXI como alternativa por parte de los gobiernos reformistas de izquierda en Uruguay ante el predominio histórico de Estados Unidos y de las condiciones económicas impuestas a través

¹⁸ Como excepción, Laufer (2020) cita el caso de Costa Rica, el cual pasó a mediar de forma secundaria el proceso productivo de manufacturas de alto valor agregado bajo la forma predominantemente de maquila, “una industrialización subsidiaria de las multinacionales, dependiente del capital extranjero (...) desligada de las necesidades de desarrollo industrial y agrario nacional” (Laufer, 2020).

de instituciones como el Banco Interamericano de Desarrollo y el Fondo Monetario Internacional. No obstante, el incremento de los flujos comerciales y de capital no derivó en el abandono del patrón primario-exportador y dependiente de los países latinoamericanos, atendiendo las urgentes demandas sociales en función del sostenimiento del modelo neoliberal (Laufer, 2020).

Por el contrario, las estructuras de atraso y dependencia pasaron a profundizarse, al mismo tiempo que América Latina pasaba a configurarse como un escenario de disputa entre potencias, reflejado en serias crisis políticas que reflejaban las tensiones internas a raíz de la disputa hegemónica¹⁹ entre los principales centros económicos mundiales y sus influencias en las democracias liberales latinoamericanas, y en el devenir de los procesos de integración en las cuales se han embarcado.

China en el mercado mundial de mercaderías

Tras el ingreso de China a la OMC en el año 2001, el flujo comercial del país asiático con el resto del mundo se vio incrementado exponencialmente, lo cual fue posibilitado tanto en función de su creciente capacidad exportadora, como de su mercado interno importador de aproximadamente 1.400 millones de habitantes (BANCO MUNDIAL, 2022b).

Esta incorporación no estuvo exenta de tensiones, especialmente dado el recelo de otras potencias al respecto del potencial productor de China, así como la eventual pérdida de mercado con el país asiático. No obstante, las características demográficas chinas y su potencial como mercado importador acabaron por resolver las contradicciones inherentes a dicho proceso (Slipak, 2018).

Actualmente constituida como una potencia mundial, la República Popular China es el mayor exportador del planeta, configurándose como uno de los motores de la expansión económica global (Alfieri, 2013). En relación al comercio exterior de China con los países de ALC, observamos que entre el año 2001 y el 2020, el mismo

¹⁹ Salvando las asimetrías existentes entre los Estados Unidos y China, sobre todo a nivel militar, la consolidación de China como principal exportador del mundo, así como su impacto en el sistema financiero internacional, y el incremento de su capacidad militar, llevan a algunos analistas a entender el escenario actual como un marco de disputa hegemónica mundial (Slipak, 2018; Laufer, 2020).

se ha visto incrementado de forma expresiva. En dicho período, las exportaciones desde ALC hacia el país asiático pasaron de US\$ 6,7 mil millones a US\$ 164,7 mil millones, mientras que las importaciones pasaron de US\$ 10,3 mil millones a US\$ 176 mil millones. Este crecimiento supera al incremento de las relaciones comerciales chinas con las principales potencias y con el registrado a nivel mundial (ITC, 2022).

Sin embargo, aun considerando la brecha social y económica entre China y el resto de los países asiáticos, africanos, y latinoamericanos, el gigante asiático ha reafirmado en los foros internacionales su condición de *nación en desarrollo*. Esto genera un doble status, ya que, en simultáneo a su carácter de potencia, el gigante asiático reafirma una posición internacional que reclama su carácter de *país en desarrollo* (BULARD, 2013). Así, su política de cooperación, de asistencia militar y financiera, envuelve una estrategia de influencia que posibilita una reformulación de los rasgos de subordinación y realineamiento de fracciones de las clases dominantes de los países dependientes.

Aunque China se autodenomina sistemáticamente como potencia emergente, colocando detrás de sí mismo y de Rusia a países como India, Indonesia, Brasil, Sudáfrica y Corea del Sur; la condición actual de China la coloca en el centro de la disputa hegemónica mundial, diferenciándola del resto de los emergentes (Schenoni, 2012). De hecho, algunos analistas colocan a China como un agente central en lo que se ha denominado como la “transición hegemónica” de poder de occidente hacia oriente, constituyendo áreas de influencia económica, política, diplomática, cultural y militar a escala mundial (Laufer, 2020).

En ese sentido, Laufer (2020) sostiene que si bien el proceso de reprimarización²⁰ productiva de América Latina es una consecuencia importante del avance de las alianzas estratégicas entre China y América Latina, tal vez secunde ante la expansión de la “diplomacia financiera” china, expresada a través de la asociación subordinada de grupos empresariales locales y regionales integrados a

²⁰ Slipak (2015) entiende el proceso de reprimarización productiva como la reorientación de la estructura productiva hacia el desarrollo de actividades productivas de bajo valor agregado, incluyendo tanto las actividades primario-extractivas como también la implementación de maquiladoras, limitando así la matriz productiva de los países que la padecen (Slipak, 2015).

la estrategia geopolítica china. No obstante, Laufer (2020) subraya que este fenómeno no es algo nuevo, pero que, si bien se ha manifestado históricamente en las alianzas comerciales de los países latinoamericanos con las grandes potencias como Inglaterra, Francia o Estados Unidos, las características de las asociaciones con el gigante asiático no toman distancia de lo anterior en términos estructurales (Laufer, 2020).

En otras palabras, América Latina habría pasado del “Consenso de Washington” al denominado “Consenso de Beijing” o “Consenso de las Commodities”, sustituyendo la dependencia de los intereses norteamericanos por la subordinación a las necesidades de la evolución de la estructura productiva y de los intereses del capital financiero chino (Bolinaga y Slipak, 2015).

China como exportador de capitales

La expansión china no se refleja únicamente en términos comerciales y productivos, sino que también lo hace en el plano financiero, y para considerar este proceso de transnacionalización empresarial respecto a China, debemos mencionar que tras la asunción de Deng Xiaoping y la reforma económica de 1978, se preparó el escenario para el desempeño de las empresas estatales chinas como empresas de propiedad privada, con rumbo a las profundidades del sistema capitalista, aunque se mantuvo como una economía circunscripta al poder del nuevo Estado capitalista chino.

De ese modo, China iniciaba una política tenaz de salidas netas de flujos de IED llegando a ocupar el segundo lugar global y contribuyendo para su expansión e influencia económica a nivel mundial. Estos flujos de IED eran principalmente destinados a la adquisición de empresas extranjeras como medio de asegurar el abastecimiento del mercado interno, así como de impulsar los procesos de transferencia tecnológica (Slipak, 2018). Esta transferencia tecnológica ha posibilitado una reconversión de su industria volcándose hacia la producción de manufacturas de alto valor agregado, así como un acelerado proceso de urbanización (Bolinaga y Slipak, 2015).

Así, entrada la última década del siglo XX -e introducidas las reformas de 1984- las empresas estatales pasaron a asumir un margen de maniobra aún mayor, igualado al de las corporaciones monopolistas privadas, tomando sus propias decisiones tanto en referencia a la producción como a sus horizontes expansivos. Simultáneamente, aparecieron nuevas empresas y corporaciones privadas con participación accionaria y presencia transnacional (Romero, 2016).

En ese sentido, China explicitaba lo anterior en su “Libro Blanco de las relaciones de China hacia América Latina” del 2008 donde se expresa la intención de profundizar los intercambios económicos con la región, específicamente canalizados a través de su interés en recursos naturales y energéticos de la región (Slipak, 2012). No obstante, estos intereses se presentan con artilugios que pretenden imponer una lectura favorable a través de términos como cooperación igualitaria, beneficio recíproco, o desarrollo común, imprimiendo en el plano concreto un desfase entre la retórica del gobierno chino y su praxis (Bolinaga y Slipak, 2015).

Actualmente, existe una amplia lista de empresas transnacionales incorporadas por parte del capital chino, como la adquisición de IBM por parte de *Lenovo* en 2005, *Volvo* por parte de *Geely* en 2010, *Syngenta* por *ChemChina* en 2016 y la británica *Powermole* y la italiana *CIFA* por parte de *Zoomlion*, en 2000 y 2008 respectivamente. Otros destinos de las participaciones de los capitales chinos fueron las empresas: *Rio Tinto*, *Royal Dutch Shell*, la *British Petroleum*, *Barclays*, *Tesco*, *Royal Bank of Scotland*, *Makhteshim Agan (Magan)*, *Putzmaister*, *Ferretti*, *Cirrus*, *Nidera*, entre otros (Romero Wimer y Fernández, 2016).

Por un lado, desde el año 1992, el PCCh ha incentivado a sus miembros a involucrarse en el negocio privado -*xiaha*²¹-, tal es el caso del fundador y presidente de *Huawei*, Ren Zhengfei, integrante del Partido Comunista de China desde 1978. Por otro lado, a partir del año 2001, pasa a incentivarse la incorporación al PCCh de capitalistas que hasta entonces estaban impedidos de hacerlo. De este modo,

²¹ Se entiende por *xiahai* la exhortación de Deng a “tirarse por la borda” o “lanzarse al mar” del lucro, lo cual se significa el incentivo a emprender individualmente, alentando a abandonar la seguridad de la empresa estatal y volcarse a los negocios privados, como una forma de estimular la apertura de china al sistema capitalista (CHINAFILE, 1995).

para el año 2002, el 20% de los empresarios privados de China eran paralelamente miembros del PCCh y el 75% eran capitalistas *xiahai* (Dickson, 2003). Es por lo anterior que podemos afirmar que el Partido Comunista de China (PCCh) mantiene una fuerte influencia sobre las corporaciones capitalistas monopólicas privadas con plataforma en ese país, ya que es usual que propietarios y gerentes de grandes corporaciones chinas sean miembros del PCCh.

De ese modo, la esfera política central china mantiene un fuerte poder decisorio sobre el destino de los flujos financieros. Ello se refleja en el fuerte crecimiento de gigantescas empresas chinas que pasan a incorporar empresas, minas y yacimientos petrolíferos a nivel mundial, como parte de la iniciativa de seguridad energética y expansión económica. Las principales empresas de propiedad estatal se asientan sobre un régimen de participaciones accionarias, desarrollando además empresas transnacionales privadas (Che, Han y Zhao, 2008).

Tal es el caso de la compañía eléctrica china de propiedad estatal (EPE) *State Grid*, segunda mayor compañía del mundo para el año 2021, en el cual generó ingresos de US\$ 461 mil millones y lucros por US\$ 7.1 mil millones (FORTUNE, 2022), erigiéndose así en el mayor proveedor de electricidad de China y la empresa de servicios públicos más grande del mundo. La misma abarcaba en 2019 el suministro eléctrico del 88% del territorio nacional chino (STATE GRID, 2019), con inversiones y operaciones en Brasil, Filipinas, Portugal, Australia, Italia, Hong Kong, China y Grecia, representando una inversión extranjera de US\$ 19,5 mil millones y un capital accionario extranjero de US\$ 60 mil millones (STATE GRID, 2019).

Asimismo, la EPE del rubro energético China National Petroleum, con operaciones de exploración, extracción y/o producción de petróleo en más de 30 países (CNPC, 2019) se colocó en 2021 como la cuarta mayor empresa del mundo, obteniendo US\$ 9,6 mil millones en lucro. A esta le siguió la EPE china *Petroleum & Chemical Corporation (Sinopec Corp.)*, quinta compañía más grande del mundo para el mismo año, con un ingreso de US\$ 401 mil millones y lucros por US\$ 8,3 mil millones (FORTUNE, 2022), presentando ya desde el final del año 2012 un total de

50 proyectos de extracción y producción de petróleo y gas en 26 países (SINOPEC, 2012).

Es así como las empresas privadas chinas de propiedad estatal tienden a abarcar cada vez una mayor fracción del mercado de exportación chino. De esta forma, el capitalismo de Estado chino ha devenido (aunque no completamente) en un capitalismo monopolista privado impulsado por el capital financiero.

Actualmente, la Inversión Extranjera Directa (IED) puede ser utilizada como referencia para observar el valor de las inversiones en el extranjero por parte de los capitales financieros internacionales. China se convirtió en un país exportador de capital neto en 2015, ocupando el segundo lugar²² a escala global en cuanto a la salida de inversión extranjera directa (IED), por detrás de Estados Unidos (BANCO MUNDIAL, 2022a).

Al mismo tiempo, las características del mercado chino lo han colocado como un importante receptor de IED en el plano internacional. En dicho sentido, en el año 2007, China ocupaba el sexto lugar en el ranking como receptor de IED; en 2008 ocupó la tercera colocación y luego, entre 2009 y 2013 y entre 2015 y 2017, se ubicó como el segundo receptor mundial, detrás de los Estados Unidos; aunque vale destacar que en 2011 y en 2014, la IED recibida por China superó a la recibida por la potencia norteamericana, ubicándose en primer lugar (UNCTAD, 2018).

La vertiginosa expansión económica de China y su búsqueda por estabilizar el flujo de materias primas clave llevó a ese país a “diversificar sus fuentes de aprovisionamiento, desarrollar relaciones políticas con sus principales proveedores y adquirir participaciones en los yacimientos de minerales e hidrocarburos” (Klare, 2013, p. 53). Así, desde el año 2002, China se ha mostrado interesada en la concreción de aproximadamente 150 proyectos de infraestructura de transporte en ALC. En el año 2018, aproximadamente la mitad de dichos proyectos se encontraba en fase de construcción, con una participación dominante de la empresa China

²² En el año 2017, los flujos de IED procedentes de China disminuyeron drásticamente, registrando una caída del 35%, producto de políticas restrictivas adoptadas en respuesta a las grandes salidas de capital registradas en 2015 y 2016 (UNCTAD, 2018). Dicha tendencia a la caída se mantuvo en el 2018 (BANCO MUNDIAL, 2022a).

Harbour Engineering Company, la compañía de infraestructura china más activa en América Latina (THE DIALOGUE, 2018).

Esta fuerte afluencia de IED china a ALC acopla la región a uno de los programas de infraestructura más ambiciosos de la historia, deformando la economía latinoamericana a través del desarrollo de aquellas ramas de la economía que convienen a los capitales financieros del país asiático. Así, se origina al interior de las fronteras nacionales un crecimiento expresivo en ciertas áreas productivas, desarrollando los sectores más funcionales a los intereses económicos de la potencia imperialista, mientras que el resto de la actividad económica se mantiene en un nivel de desarrollo sensiblemente inferior. Esta creciente brecha entre sectores económicos al interior de los países dependientes revela la deformación que sufren los países de ALC a causa de la acción de las corporaciones monopolistas sobre la región.

Así, la inmersión de China en el sistema capitalista repercutió a escala global, reconfigurando el escenario internacional e impactando sobre las relaciones de dominación establecidas a escala planetaria. Sin embargo, la acérrima disputa comercial y diplomática entre Estados Unidos y China, revela que las contradicciones y conflictos por el reparto del mundo aún se mantienen vigentes, ya que ambos rivalizan por su influencia política y económica a nivel mundial (Romero Wimer y Fernández, 2016).

La expansión financiera china

Actualmente, los cuatro mayores bancos del mundo son de origen chino y están bajo la dirección de la clase dirigente nacional encarnada en destacadas figuras de la jerarquía de PCCh. Este fenómeno se erige como uno de los pilares que posibilitan una efectiva supervisión de la economía china por parte del gobierno y del PCCh (Turner, 2014). Para el año 2018, el *Banco Industrial y Comercial de China* (ICBC) contaba aproximadamente con US\$ 4 billones en activos; el *Banco de Construcción de China* (CCB) con US\$ 3,4 billones; el *Banco Agrícola de China* (ABC) con US\$ 3,2 billones; y *Bank of China* (BOC) con US\$ 2,9 billones (STANDARD AND POOR'S, 2019).

Además, en 2013 y 2014 pasaban a operar nuevas entidades financieras como el Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) y el New Development Bank, cuyo capital inicial fue aportado por China, pasando a financiar importantes proyectos de infraestructura en Asia y reforzando en consecuencia la influencia china en dicha región. No obstante, estos financiamientos se extendieron también a importantes economías extra-regionales como Alemania, Italia, España, Francia o Brasil (Slipak, 2018).

Asimismo, dieciocho de los cien bancos principales a nivel mundial están sedeados en China, representando colectivamente US\$ 23 billones en activos (STANDARD AND POOR'S, 2019). Estos bancos son la médula del capital financiero chino y están cuidadosamente sometidos a la dirección del gobierno y del PCCh. En 2012, los bancos extranjeros poseían menos de dos puntos porcentuales sobre el total de activos financieros chinos (Walter y Howie, 2012), y a pesar de la apertura económica impulsada en los últimos 44 años, el sector financiero de China se mantiene de forma expresiva en manos de Beijing.

China ha adquirido un gran peso financiero internacional, siendo que en el año 2000 contaba con US\$ 171 mil millones en reservas²³, alcanzando los US\$ 3,9 billones en el año 2014, y situándose en US\$ 3,43 billones en el año 2021. Además, un tercio de sus reservas se mantienen en divisas extranjeras y en bonos del Tesoro estadounidense, constituyéndose así en el principal acreedor del país norteamericano. Por otro lado, ha conseguido la internacionalización del *renminbi*; principalmente a partir de Brasil, Rusia, Argentina, los países del este asiático y Asia Central, países con los cuales China ha realizado transacciones directamente en yuanes. Además, China mantiene acuerdos monetarios con más de veinticinco países, y más de cincuenta bancos centrales operan con el Renminbi como una de sus monedas de Reserva. Asimismo, a partir de octubre de 2016, el yuan se ha constituido en moneda de reserva del FMI, deviniendo en la tercera de mayor peso en los Derechos Especiales de Giro (DEG) -con una participación de 10,92%-, por debajo del dólar estadounidense y el euro, y por encima del yen y la libra esterlina (FMI, 2021).

²³ Total de reservas incluyendo oro, en dólares a precios actuales.

En ese sentido, este predominio financiero de grandes bancos chinos ha conducido a varios países de América Latina a profundizar sus vínculos con el capital financiero chino, contribuyendo inclusive a desplazar en buena medida la influencia financiera norteamericana en estos países (Slipak, 2018).

De ese modo, el último lustro se ha caracterizado por una China dominante en cuanto al financiamiento de grandes proyectos de inversión en sectores de energía y transporte en la región latinoamericana. Se ha convertido así en la principal fuente de financiamiento de proyectos de desarrollo regional, colocándose por encima de organismos tradicionales como el *Banco Mundial*, el *Banco Interamericano de Desarrollo*, y el *Ex-Im Bank* de Estados Unidos. Entidades como el *Banco de Desarrollo de China* y el *Banco de Exportaciones e Importaciones de China* ocuparon un rol preponderante en la concreción de grandes proyectos en ALC (CEPAL, 2018), situación que atenuó la hegemonía financiera de Washington en la región (Rapoza, 2015).

Por una parte, esto es justificado a través de una supuesta flexibilidad en las condiciones de financiamiento, una flexibilidad económica y política, pero que acaba por resultar en grandes déficits en la balanza comercial dadas las condiciones que estas líneas financieras imponen mecanismos contractuales que definen, entre otros aspectos, la importación de bienes de alto valor agregado para los proyectos de infraestructura provenientes del mercado chino y contratos con empresas chinas. Es decir que el financiamiento chino acaba fluyendo hacia empresas contratistas chinas en la región, asentando la deuda en la misma y retornando el capital (Laufer, 2020).

Entre el año 2005 y el 2018, el *Banco de Desarrollo de China* (CDB) y el *Banco de Exportaciones e Importaciones de China* (*EximBank*), han otorgado más de US\$ 141 mil millones en compromisos de préstamos a los países de ALC. En dicho período, Venezuela se situó como primer destino de los préstamos chinos, registrando un total de US\$ 67,2 mil millones. Otros destinos significativos fueron Brasil con US\$ 28,9 mil millones, Ecuador con US\$ 18,4 mil millones y Argentina con US\$ 16,9 mil millones (THE DIALOGUE, 2019). Este fenómeno crea esferas de influencia que centralizan y refuerzan el poder de los gigantes monopolistas.

En el mismo período, los préstamos chinos orientados hacia el sector energético de ALC sumaron un total de US\$ 96,9 mil millones, mientras que el sector de infraestructura tuvo una participación de US\$ 25,9 mil millones. El *Banco de Desarrollo de China* representó una parte expresiva del monto total con US\$ 115,3 mil millones, mientras el *Banco de Exportaciones e Importaciones de China* lo hizo con US\$ 25,8 mil millones. Cabe destacar que, en 2018, los préstamos chinos a la región de ALC han disminuido un 50% con respecto al 2015 y un 78% con respecto al 2010, así como también han variado los destinos de los mismos. Sin embargo, los bancos chinos se mantienen actualmente como principal fuente de financiamiento para la región latinoamericana (THE DIALOGUE, 2019).

La compra del 80% del *Standard Bank Argentina* por parte del ICBC se erige como una de las mayores inversiones en servicios financieros que haya realizado la entidad bancaria fuera de China, y es la mayor inversión bancaria realizada por China en toda América Latina (ICBC, 2019). Esta transformación de numerosos bancos pequeños en simples sucursales de las grandes entidades bancarias coloca a los bancos filiales como uno de los elementos más característicos de la concentración capitalista moderna. Las grandes entidades bancarias anexionan a las rezagadas, subordinándolas e incorporándolas a su consorcio mediante la participación en su capital, tanto a través de la compra o el intercambio de acciones y del sistema de créditos.

De este modo, China se ha erigido en una fuente de financiación crítica para buena parte de la región latinoamericana, la cual ha tenido un acceso relativamente limitado a los mercados de capitales internacionales en los últimos años (UNCTAD, 2018). Consecuentemente, las operaciones efectuadas por los mencionados monopolios chinos conducen al dominio del esquema financiero de buena parte de los países de ALC. Así, la oligarquía financiera china, guiada directamente por el aparato burocrático chino nucleado en el PCCh, se expande fronteras afuera buscando garantizar la supremacía económica del gigante asiático.

En este escenario, los monopolios chinos acunados por el capital financiero se proyectan en forma de IED y créditos, con el objetivo de consolidar transacciones

económicas y financieras (Chen, 2008) que garanticen un escenario favorable para la contienda hegemónica internacional.

Si bien en la fase monopólica del capitalismo es característico el control global de la economía por parte del sector financiero de los países imperialistas, en China este comando financiero recae directamente sobre el PCCh. En consecuencia, la coordinación y coherencia entre los gigantes bancarios chinos a nivel mundial se traduce en la alianza de monopolistas que tienden a multiplicar y centralizar el capital financiero.

La dimensión militar de la potencia china

Tras la revolución de 1949, la población rural, base de levantamiento contra las clases explotadoras y su institucionalidad en el marco de la “guerra popular” del EPL, constituyó la base material para la construcción de la Armada y de la Fuerza Aérea, en las cuales se aplicaría un fuerte trabajo ideológico y político. Además, la modernización consistente en la incorporación de armamento y equipo mecanizado, y el desarrollo de armas nucleares²⁴ con asistencia soviética buscaban atender el objetivo de lograr un EPL más eficiente que pretendía cambiar un modelo de “cantidad y escala a calidad y eficiencia”, es decir sustituir un modelo basado en mano de obra por uno basado en tecnología (Gachúz y Prado, 2016).

Con el ascenso de Deng Xiaoping, el presupuesto armamentístico se redujo a partir de 1980 a menos del 1,5% del PBI, generando la obsolescencia armamentística relativa que, una década más tarde -1990- se vería obligado a restaurar, para iniciar así una serie de programas de modernización, en el contexto de la “revolución de los asuntos militares”, de disputas regionales, y con Estados Unidos armando a Taiwán (Gachúz y Prado, 2016).

De esa manera, las innovaciones militares de los Estados Unidos luego de la Guerra del Golfo en 1991, así como su aproximación con India, también contribuyeron para el incremento del presupuesto militar chino a partir de la década de 1990. Además, las incertezas políticas generadas a partir de la caída de la Unión

²⁴ La primera detonación de prueba realizada en el año 1964 en el Lago Lop, cuyo nombre fue 596, era el resultado del programa de desarrollo nuclear que había comenzado con el apoyo soviético, el cual fue retirado entrada la década de 1960 (Gachúz y Prado, 2016).

Soviética y las posibilidades de apertura de conflictos por territorio también explican el aumento en las inversiones militares chinas.

Así, en el año 1990 el presupuesto chino en defensa se situaba en un 2,5% del PBI, promediando para toda la década (1990-1999) un 1,9% del PBI. Sin embargo, dado que el crecimiento del PBI chino se expresó para toda la década en un promedio del 10% anual, el gasto en defensa chino se incrementó entre 1990 y 1999 de US\$ 9,9 mil millones a US\$ 20,47 mil millones (BANCO MUNDIAL, 2022a).

Ya entrado el siglo XXI, el protagonismo económico que ha cobrado China se ha visto reflejado directamente en su desarrollo militar, y si bien el despliegue internacional del país asiático se postula a sí mismo como un “ascenso pacífico”²⁵, el desborde de esta premisa -y la consecuente ruptura de la imagen benevolente de cooperación que legitima en occidente las operaciones económicas chinas- dependerá de la evolución de las relaciones de fuerzas entre las clases dominantes de las principales potencias.

En ese sentido, el desarrollo de las fuerzas armadas en China ha devenido prioritario, incrementando el presupuesto militar más de diez veces entre el año 2000 y el 2020. Por un lado, la evolución de las fuerzas productivas chinas ha posibilitado el surgimiento de una industria armamentística que viene paralelamente a acompañar la renuencia del EPL en la incorporación de material armamentístico extranjero; además, la región asiática ofrece preocupaciones geopolíticas importantes para China, como la adyacencia de países importantes como India, Rusia, Pakistán, y Japón, con los cuales ha mantenido históricas controversias -así como con todos los demás países limítrofes- además de las tensiones crecientes con los Estados Unidos (Gachúz y Prado, 2016).

En ese sentido, el promedio del gasto en defensa chino en relación al PBI entre el año 2000 y el 2020 fue del 1,8%, aunque la sostenida tasa de crecimiento

²⁵ Con el objetivo de amenizar la expansión china, así como de neutralizar lineamientos ideológicos contrarios al despliegue de su capital financiero, Hu Jintao presentaba en 2003 la “Teoría del Ascenso Pacífico”, desarrollada años antes por Zheng Bijian, donde despejaba la idea de una posible competencia hegemónica con otras potencias. Esta teoría se basaba en tres principios: profundizar la reforma política y económica iniciada en 1978; velar por apoyo internacional para el ascenso de China; priorizar mecanismos de *soft power* y cooperación por encima de la guerra y las alianzas militares (Gachúz y Prado, 2016).

del PBI chino derivó en un incremento del gasto en defensa de US\$ 22,24 mil millones a US\$ 252 mil millones (BANCO MUNDIAL, 2022a).

En esa línea, China posee actualmente el segundo mayor presupuesto militar del mundo, y goza de un asiento permanente en el Consejo de Seguridad de la ONU, y si bien Estados Unidos supera aun ampliamente el presupuesto militar²⁶, la brecha con China en ese sentido ha tendido a disminuir (Slipak, 2018). Es así que, militarmente, China se ha transformado en una superpotencia con más de dos millones de soldados estables, misiles atómicos intercontinentales y tecnología espacial, además de la instalación de bases militares en el exterior como Djibouti, en África (Romero, 2016).

Otras vías de legitimación: institutos Confucio

El ascenso de China y su penetración económica, política e ideológica en la región no está exenta de tensiones con la histórica hegemonía norteamericana, tornando a América Latina un auténtico campo de batalla entre potencias, que ante una mirada descuidada puede presentarse como meros conflictos políticos locales. No obstante, estas tensiones entre potencias acaban por definir un cuadro de inestabilidad política en la región, además de condicionar el desarrollo autónomo de los países latinoamericanos (Laufer, 2020).

En este sentido, la brecha entre la retórica y la praxis china en el concierto internacional amerita la intervención de mecanismos que habiliten la legitimación de su expansión oligopólica, para ello, el país asiático ha recurrido a la conformación de una diplomacia cuyos componentes discursivos están orientados a minimizar la relación asimétrica de poder (Bolinaga, 2007).

Así, la influencia china en la región se expresa también como resultado del denominado poder blando, acompañando la consolidación de los acuerdos comerciales y financieros con intercambios culturales, académicos, así como la diseminación de los Institutos Confucio en la región latinoamericana. Esto,

²⁶ Entre el año 2000 y el año 2020, el presupuesto en defensa de los Estados Unidos se proyectó de US\$ 320 mil millones a US\$ 778 mil millones (BANCO MUNDIAL, 2022a).

conjuntamente con el *think tank* asociado a las instituciones chinas²⁷ deriva en lecturas académicas regionales que estructuran sus marcos teóricos y metodológicos de la realidad en función de la propaganda política del PCCh en términos de potencia pacífica y cooperativa, que esconde en realidad “una ofensiva de encantamiento” sobre la región latinoamericana (Laufer, 2020).

Estos institutos Confucio pasan así a facilitar la penetración cultural además de posibilitar sustanciosas cuotas de financiamiento a pesquisas académicas a nivel global, garantizando los resortes simbólicos necesarios para la propagación de una especie de encantamiento con la expansión del gigante asiático (Bolonaga y Slipak, 2015).

En el caso de Uruguay, el Instituto Confucio se inauguró en 2018, a raíz del artículo tercero del *Memorando de Entendimiento de Cooperación entre el Ministerio de Educación y Cultura de la ROU y el Ministerio de Educación de la RPCh en el área de la Educación* (2016) (Romero y Senra, 2019a). Actualmente el mismo se desempeña como el centro de enseñanza del idioma Chino Mandarín de la Universidad de la República (UDELAR), presidido por el mismo rector de esta última (UDELAR, 2019).

CATEGORIZACIÓN TEÓRICA DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE CHINA

El pasado semicolonial de China y la revolución iniciada en 1949 comandada por el PCCh han tendido a generar un cierto encantamiento en las clases políticas de izquierda de América Latina en relación a la valoración teórica de la profundización de las relaciones capitalistas de dependencia entre estos países y el primero, asimilando la retórica de proximidad con el “tercer mundo” impulsada por el país asiático. Sin embargo, el proceso histórico que ha transitado China y que ha derivado en la emancipación del país asiático de las garras del imperialismo nada tiene que ver con la profundización del sistema capitalista, sino que, por el contrario, fue la revolución socialista de 1949 y no las transformaciones de 1978, la que

²⁷ Podemos citar como ejemplo de lo anterior al Instituto de América Latina de la Academia China de Ciencias Sociales (CASS) y el departamento latinoamericano del Instituto de Relaciones Internacionales Contemporáneas (CICIR) (Laufer, 2020).

permitió la emancipación china, construyendo las bases materiales de su desarrollo independiente (Laufer, 2020).

Actualmente constituida como una potencia mundial, la República Popular China acumula la mayor cantidad de divisas del mundo y es el mayor exportador del planeta, además de ser el mayor tenedor extranjero de deuda de los Estados Unidos, configurándose como uno de los motores de la expansión económica global (Alfieri, 2013).

Hemos observado que tres de las cuatro mayores empresas del mundo²⁸ (las EPE chinas: *State Grid*, *Petroleum & Chemical Corporation* y *China National Petroleum Corporation*), con participación en más de 30 países, indican la presencia de grandes monopolios chinos bajo un estricto control del PCCh, que pasan a incorporar empresas, minas y yacimientos petrolíferos a nivel mundial.

Por otro lado, hemos puesto atención en los cuatro mayores monopolios financieros del mundo (de los cuales China es sede), como el *Banco Industrial y Comercial de China* (ICBC), el *Banco de Construcción de China* (CCB), el *Banco Agrícola de China* (ABC) y el *Bank of China* (BOC), todos ellos bajo la dirección de destacadas figuras en la jerarquía de PCCh. Consecuentemente, la coordinación y coherencia entre los gigantes bancarios se traduce en la alianza de monopolistas que tienden a multiplicar y centralizar el capital financiero, sometiendo inclusive a aquellos Estados que disfrutaban de la más completa independencia política (Lenin, 1916).

Observamos también que China se convirtió en un país exportador de capital neto en 2015, ocupando la segunda posición mundial en cuanto a la salida de IED. Hemos visto, además, cómo éste fenómeno se ha reflejado en ALC, con una participación dominante de China en cuanto al financiamiento de grandes proyectos en sectores de energía y transporte, convirtiéndose en la principal fuente de financiamiento de proyectos de desarrollo para la región. Así, los monopolios financieros chinos pasaron a dominar el esquema financiero de buena parte de los países de ALC (Ellis, 2009).

²⁸ Las mismas ocupan el segundo, tercer, y cuarto lugar en el ranking Fortune del año 2017 (FORTUNE, 2017)

De esta forma, la presencia de gigantes conglomerados monopólicos chinos, el predominio en su economía del capital financiero y el fenómeno de la exportación de capitales chinos son síntomas del capitalismo entrado en su fase monopólica, en su fase imperialista.

En resumen, sostenemos aquí que más allá de la retórica china, el país asiático ha trascendido notoriamente el carácter de país semi-periférico para devenir una gran potencia económica, sede de grandes oligopolios que proyectan sus intereses a nivel global. Asimismo, esta nueva posición del país asiático en el concierto internacional pasa a ejercer una mayor influencia en las regiones periféricas y en sus estructuras productivas, las cuales al mismo tiempo retroalimentan la expansión económica china (Bolinaga, 2007).

Así, las relaciones económicas con China toman distancia de la cooperación sur-sur para dar continuidad al modelo centro-periferia, profundizando la asimetría con los países periféricos. Y si bien la profundización del modelo primario-exportador a través del comercio internacional con la potencia asiática permitió verificar en términos cortoplacistas el aumento del precio de los commodities - redundando en beneficios económicos para las clases dominantes locales y regionales-, en términos generales esto conduce a la reprimarización de la estructura productiva de los países periféricos (Bolinaga y Slipak, 2015) como es el caso del Uruguay.

De esta manera, el consenso de Beijing se expresa en términos concretos en la reprimarización productiva, así como en una concentración del comercio exterior tanto al respecto de las mercaderías como de los destinos de las mismas, además de los crecientes flujos de IED provenientes del país asiático (Bolinaga y Slipak, 2015) que aún se manifiestan de forma incipiente en el caso del Uruguay (URUGUAY XXI, 2020).

Por todo lo anterior, el ascenso de la potencia asiática no ofrece elementos que permitan suponer una resistencia a la división internacional del trabajo, ni tampoco indicios de una transferencia tecnológica que habilite un proceso de industrialización local, sino que lo que se observa en el caso latinoamericano es la

disposición de su estructura productiva en pro de la modernización e industrialización de otros países (Bolinaga, 2007).

De esta forma, la expansión económica, política y cultural de la RPCh impacta directamente en la agenda de política externa de los países a nivel global, que en mayor o menor medida pasan a gravitar también en función del estadio del desarrollo de las fuerzas productivas del país asiático.

CAPITULO 3- EL PROCESO HISTÓRICO GENERAL Y LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LA ECONOMÍA URUGUAYA

Este capítulo tiene por objetivo presentar sintéticamente la historia del Uruguay en función de las distintas etapas históricas atravesadas por el país y puntualizadas por la historiografía clásica.

LA PRIMACÍA DE LA GANADERÍA EN LA ESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA URUGUAYA

El territorio que comporta actualmente la República Oriental del Uruguay "(...)" configura una zona de transición entre diversos complejos geológicos, orográficos, climáticos, vegetacionales y faunísticos que confluyen y se mezclan en el pequeño cuerpo de un país de menos de 180.000 kilómetros cuadrados" (Vidart, 1968, p. 25). Es decir que, por tratarse de un territorio transicional con una alta diversidad de ecosistemas, la relativamente pequeña superficie del Uruguay contiene una rica biodiversidad (Brazeiro, 2015).

Alrededor del 70% del territorio uruguayo se constituye por praderas (Brazeiro, 2015), y las características del relieve del país latinoamericano "no tienen la monotonía de la pradera pampeana, ni el agresivo empaque de las penicolas del sur y este de Brasil" (Vidart, 1968, p. 25). También pueden encontrarse formaciones arbustivas con especies arbóreas múltiples, bosques y sabanas arboladas (Vidart, 1968), las cuales representan aproximadamente el 4,5% del territorio uruguayo. Además, el territorio uruguayo contiene importantes humedales, como los Humedales del Este, y los Esteros de Farrapos (Brazeiro, 2015). Estas condiciones territoriales y climáticas favorecieron, desde sus orígenes, un rápido desarrollo de la ganadería²⁹ en la Banda Oriental.

Si bien durante los primeros dos siglos del proceso colonizador el territorio de la Banda Oriental había permanecido rezagado en términos de importancia económica para la metrópoli, fundamentalmente por el foco de esta en la extracción

²⁹ Según Vidart (1968), el ganado cimarrón fue inicialmente incorporado al territorio de la Banda Oriental por Hernandarias en 1611, desde sus estancias de Santa Fé (Vidart, 1968); no obstante, medio siglo después de introducido el vacuno en el territorio de la Banda Oriental y el mismo contándose por millones, no había aún ganado espacio en el mercado europeo, y en consecuencia tampoco atraía flujos migratorios europeos para su explotación (Benvenuto, 1968).

de oro y plata, las transformaciones económicas que caracterizaron el proceso histórico de desarrollo de la economía europea generaron las condiciones para un devenir más atento hacia el ganado incorporado en la naturaleza de la Banda Oriental y que se reproducía sin mayor intervención³⁰ (Benvenuto, 1968).

En ese sentido, sería el estadio en la evolución de las transformaciones económicas cursadas en territorio europeo las que asentarían las condiciones para la consolidación y la creación de un mercado estable con la Banda Oriental, así como la materialización de las vías logísticas para implementarlo. No obstante, esta fase mercantil no implicaba aun cambios socio-económicos estructurales; y es que tanto por el gran valor de las especias -que estaban destinadas al consumo de una elite reducida- como por su consecuente pequeño volumen de comercialización, la producción no se presentaba bajo la influencia de grandes inversiones o de gran cantidad mano de obra europea, y su comercio era irregular y en condiciones de monopolio (Benvenuto, 1968).

Estas condiciones cambiarían con el predominio del comercio de mercaderías³¹ entrado el siglo XVIII, las cuales la incapacidad mercantil española no conseguía absorber, y para cuya producción ahora era necesaria la concreción de inversiones -que los escasos capitales españoles tampoco podían viabilizar- y mano de obra, además de maquinaria productiva y de transporte. Así, las condiciones impuestas por España a sus colonias y la creciente demanda en estas últimas abrían la puerta para el avance de los intereses de la burguesía portuguesa a través del mercado vehiculizado por la Colonia del Sacramento, incluyendo la salida de cueros y la entrada -de contrabando- de la incipiente manufactura inglesa (Benvenuto, 1968).

En paralelo a los numerosos e infructuosos intentos de arrebato del dominio de la Banda Oriental por parte de Lisboa -con el respaldo británico- se creaba un mercado de trabajo alrededor del arreo y faena clandestina de ganado que captaba

³⁰ Aunque atravesando a lo largo de la historia por procesos de destrucción del stock bovino y de recuperación. Ejemplo de ello es la pérdida bovina sufrida durante la Guerra Grande (1839-1851), y la posterior duplicación de la misma entre 1852 y 1858, o lo mismo entre 1859 y 1862, alcanzando para este último año unos 8 millones de cabezas (Barrán y Nahum, 1967, p. 68).

³¹ Dentro de las principales producidas en América Latina se encontraba el azúcar, el tabaco y el algodón (Benvenuto, 1968).

mano de obra³² en una dimensión que desbordaba ampliamente la limitada economía española. De esta manera, “se fue llenando nuestra campaña de un tipo humano original y contradictorio, que llevaba en su seno el germen de su propia -y rápida- destrucción”, el gaucho (Benvenuto, 1968, p. 67).

Según la historiografía clásica, fue en este contexto de expansión europea que comenzaba a poblarse la Banda Oriental, siendo que el origen e historia del Uruguay se explican por la misma en una etapa ya avanzada, y en el marco de una economía de escala mundial en la cual “el capitalismo en ascenso barre con los vestigios del pasado que aún se le cruzan en el camino [...] Una sociedad que nace [la uruguaya], en todas sus partes, inducida por fuerzas externas”³³ (Benvenuto, 1968, p. 67). En esa línea, Oyhançabal (2019) sostiene que “es posible afirmar que la propia formación de la Banda Oriental, y de la República Oriental del Uruguay posteriormente, fue desde sus orígenes el resultado de la expansión mundial del capitalismo” (Oyhantçabal, 2019, pp. 17-18).

En ese sentido, el estadio de desarrollo del sistema de producción capitalista en los países centrales -o centros predominantes- definió, en función de sus intereses, tanto las zonas geográficas a ser explotadas como las estructuras necesarias para tal fin, forjando la concentración urbana comercial y financiera, impidiendo la industrialización local, y gravitando la de los países centrales; un proceso que sería catalizado por las clases dirigentes de los países periféricos (Faroppa, 1969).

Hasta la derrota portuguesa en el marco de la lucha por la Colonia del Sacramento de 1777, los intentos previos de España por cerrar el contrabando y desgastar el avance portugués se habían malogrado. Pero además, producto de las actividades clandestinas se había consolidado un sistema en el cual “la acción de

³² Esta masa de trabajadores reunía “Santafecinos, entrerrianos, paraguayos, tucumanos, portugueses, indígenas misioneros, charrúas y minuanes, toda una masa de mozos perdidos, vagos, y gente ociosa [...] seducida por un nivel de salarios, e n efectivo y en especie [...] absolutamente insólito en la Colonia” (Benvenuto, 1968, p. 67).

³³ Esta apreciación debe ser comprendida en términos tendenciales en el marco de la expansión del sistema de acumulación capitalista, y subrayando el término “inducidas”; la resistencia de los pueblos originarios se manifiesta actualmente en 11 agrupaciones, a saber: INDIA, Sepé, ADENCH, Comunidad Charrúa Basquadé Inchalá, Grupo Pirí, Guyunusa, Berá, Olimar Pirí, Asociación Queguay Charrúa, Inchala Guidaí y Timbú Guazú (Lucas Franco, 2014).

los antiguos changadores y faeneros clandestinos [...] se entrelazó y combinó con la de los nuevos 'dueños de la tierra' [...] unos sabían amansar un potro y desollar una res, los otros tratar con oficiales reales, jueces de comercio y agentes fiscales” (Benvenuto, 1968, p. 68).

Este sistema pasaba a ser absorbido gradualmente por el resultante de la estrategia de liberalización del comercio de Montevideo³⁴ y su definición como puerto mayor bajo el dominio español. En ese sentido, las crecientes exportaciones de cueros y tasajo redujeron drásticamente la población vacuna, aumentando la presión sobre la propiedad de la tierra, transformando el régimen de apropiación de ganado, y volcando el aparato represivo estatal contra las formas anteriores de “asociación” clandestina³⁵ (Benvenuto, 1968).

De ese modo, para Benvenuto (1968), si bien ambos sistemas orbitaban el mismo mercado exterior, estos entraban en una colisión que puede enmarcarse entre las últimas décadas del siglo XVIII y el final del XIX; el primero se sustentaba en una masa de trabajadores independientes operantes en la clandestinidad, resultando en una oferta irregular y fluctuante; el segundo, integraba el sistema anterior pero regulado por un fuerte contralor estatal³⁶, lo cual a su vez viabilizaba una mayor estabilidad y regularidad ante la demanda (Benvenuto, 1968).

Así, los conflictos anteriores emergidos a raíz de la lucha por el ganado entre españoles, portugueses, jesuitas e indígenas desde fines del siglo XVII y que estructurarían la economía de la Banda Oriental (Oyhantçabal, 2019), se perpetuaban -con otros actores- en la medida en que Europa, especialmente Inglaterra, aumentaba su demanda de productos pecuarios a lo largo del siglo XIX;

³⁴ La liberalización comercial de Montevideo se dio en el marco de las reformas borbónicas, particularmente por el “Reglamento y Aranceles Reales para el Comercio Libre de España e Indias”, de 1778, en el cual se habilitaban trece puertos metropolitanos y 24 puertos americanos, entre ellos Montevideo, para la flexibilización del monopolio comercial español. Este monopolio, establecido desde la conquista como sistema de comercio con las Indias prohibía el comercio con otras naciones europeas, fundamentalmente para asegurar los flujos de oro y plata (Garrido, 2001).

³⁵ Una vez liberalizado el comercio de Montevideo, y con el objetivo de impedir cualquier vínculo comercial efectuado por fuera de su influencia, “la burguesía montevideana, que había hecho sus primeras armas en el tráfico clandestino [...] se transformó en aliada de las autoridades españolas y les reclamó la represión del contrabando, que entonces empezaba a ser su terrible competidor” (Benvenuto, 1968, p. 51).

³⁶ De esa manera, la naciente burguesía portuaria encontraba en el Estado los mecanismos para socavar el sistema económico anterior y definir el nuevo en función de sus intereses (Benvenuto, 1968).

y este incremento en el volumen físico de la producción se traducía internamente en la profundización de varios frentes de lucha permanentes: por tierras³⁷, por la captación indirecta de los ingresos generados³⁸, y por las resultantes de los procesos de exclusión generados por las mismas³⁹ (Benvenuto, 1968).

INTERESES BRITÁNICOS Y EL ESTADO ORIENTAL DEL URUGUAY

Entrado el siglo XIX, y tras la guerra de independencia contra España, se creaba confederación de Provincias denominada como Liga Federal⁴⁰. Este momento histórico conocería uno de los proyectos más ambiciosos de revolución agraria de la historia uruguaya, la revolución agraria artiguista, impresa en el “Reglamento Provisorio de la Provincia Oriental para el Fomento de la Campaña y Seguridad de sus hacendados”, también conocido como Reglamento de Tierras de 1815, la cual encontraría coto en la invasión portuguesa de 1916. Esta reforma agraria artiguista pasaba a afectar numerosos terratenientes propietarios de grandes latifundios, y si bien se asentaba sobre una estructura material económica a través de la recuperación del stock ganadero, dialogaba concomitantemente con una clara vocación social y jurídica, donde, por un lado, se privilegiaba a aquellos

³⁷ Algunos ejemplos son la expulsión de los pequeños ocupantes de tierras y usuarios del ganado realengo, o el conflicto entre los grandes denunciados y los terratenientes con títulos imperfectos; y todo ello derivado en una realidad donde: “Descontento, caudillos, dinero y lanzas fueron la materia prima de una formidable combinación; fueron el principal ingrediente de revoluciones y guerras civiles; [...] componentes básicos de los dos partidos tradicionales, en cuyo seno se articulaban [...]” (Benvenuto, 1968, p. 51).

³⁸ La esfera política, sobre la cual se proyectaban las influencias parentales de la oligarquía nacional, se tornaba también en un negocio que “[...] alcanzaba, para el conjunto, un ingreso caso tan elevado como el de un estanciero propietario de varios miles de cabezas de ganado y, evidentemente, un prestigio social nada desdeñable” (Benvenuto, 1968, p. 51).

³⁹ La liberalización comercial de Montevideo por Carlos III haría con que la misma burguesía colonial montevideana que había construido su capital en base al contrabando ahora se empeñase en neutralizar cualquier fuga del mismo tipo, llegando así a controlar el mercado. Cosa similar ocurría con los grandes propietarios de tierras y ganado, que ahora se aferraban a las regulaciones y protección estatal para mantenerse fuera de peligro (Benvenuto, 1968).

⁴⁰ La Liga Federal o Liga de los Pueblos Libres estaba compuesta por la Provincia Oriental del Río de la Plata (Banda Oriental) y otras Provincias como la de Entre Ríos, Corrientes, y posteriormente Santa Fe. Originalmente fue conformada entre 1814 y 1815 y se extendió hasta finales de 1816, con la invasión de las tropas luso-brasileñas a la Banda Oriental. Luego de la guerra con el caudillo federal de Entre Ríos, Francisco Ramírez, el proceso acabaría con el exilio de José Gervasio Artigas al Paraguay (Barrán, 1967). En su breve mandato se implementaría el Reglamento de Tierras de 1815, a través del cual se reglamentaba el reparto de las tierras y la producción ganadera, trunco por la materialización de la Cisplatina (Oyhantçabal, 2019).

menos favorecidos, bajo la histórica frase “los más infelices serán los más privilegiados”, y por el otro, se buscaba la instalación de resortes simbólicos que legitimaran el trabajo en la campaña y castigaran las ahora figuras delictivas (Sala et al., 1967).

En ello se reflejaba el criterio de Artigas y su vocación por los sectores sociales más castigados por el colonialismo, los cuales también se erigían en una pieza importante para la continuidad de la revolución planteada, una vez que estos se plegaran a la vida productiva regular para el desarrollo de la Provincia (Sala et al., 1967, p. 51).

No obstante, la aplicación del Reglamento de Tierras implicó dificultades, algunas de las cuales se han presentado históricamente como instrumentos de un olvido histórico selectivo. La misma oligarquía que ha operado en el ocultamiento de la reforma agraria artiguista configuraría la resistencia de sus grandes propietarios buscando refugio en la pérdida de la Provincia Oriental de la Liga Federal en manos portuguesas, ahora bajo la jurisdicción del *Estado do Rio Grande do Sul*, y cuyo nombre pasaba a ser la Provincia Cisplatina (Faroppa, 1969).

El posterior desembarco de los Treinta y Tres en la Playa de la Agraciada iniciaba un proceso que sería consolidado por la intervención directa del Imperio Británico, traducida en la firma de la Convención Preliminar de Paz en 1828, y creando el Estado Oriental del Uruguay, que en la reforma constitucional de 1918 se denominaría finalmente República Oriental del Uruguay.

Esta mediación británica tendría como objetivo la consolidación y estabilización del comercio con el imperio británico, además de garantizar una entrada al continente a través del Río de la Plata, Río Uruguay y Paraná (Oyhantçabal, 2019). Así, la política mercantilista inglesa abría camino para un sistema de comercio internacional conformado por países periféricos, cuya función se circunscribe al abastecimiento de materias primas y alimentos a los centros industriales; y por un centro predominante proveedor de manufacturas, bienes, y capital financiero (Faroppa, 1969).

En ese sentido, Seré (1969) destaca que la estructura económica británica, sustentada en las exportaciones de mercaderías, explica la dinamización de sus

dominios coloniales y su particular preocupación con la situación económica de los mismos, ya que, a finales del siglo XIX aproximadamente un quinto del producto bruto interno británico se explicaba por sus exportaciones (Seré, 1969).

De esta manera, el orden internacional producto de la denominada revolución industrial supeditaría a América Latina al poderío industrial británico, principalmente a través del comercio, viabilizado en Uruguay por una aristocracia terrateniente y portuaria “ideológicamente preparada (...) para recibir la doctrina” (Faroppa, 1969, p. 104). Es decir que esta aristocracia presentaba así una fuerte disposición económica, política e ideológica para integrarse bajo esas circunstancias al orden internacional. Así, este nuevo sistema internacional sería la matriz sobre la cual emergerían grandes estados nacionales así como estados coloniales o semicoloniales monocultores, y tomadores de precios (Faroppa, 1969).

En ese sentido, cabe destacar que existen matices en la interpretación teórica del proceso de conformación de las estructuras económicas nacionales. A diferencia de Vivián Trías, Seré (1969) entiende que, en el caso de la sociedad uruguaya, el imperialismo británico no deformó sino que consolidó las estructuras tradicionales, ya que la organización agro-exportadora se habría configurado durante el desarrollo capitalista preimperialista, durante el colonialismo, en el cual aún predominaba el capitalismo de competencia⁴¹. En ese sentido, Seré (1969) sostiene que el imperialismo habría representado para el Uruguay “más ‘progreso’⁴² que estancamiento”, hecho que a su vez habría inhibido el desarrollo inicial de una conciencia antiimperialista (Seré, 1969, p. 64).

Por ello, Seré (1969) entiende que las condiciones de dependencia colonial en Uruguay permanecieron incluso durante el arribo de la fase imperialista, aunque advierte que “si bien el imperialismo no llegó a afectar sustancialmente las

⁴¹ En ese sentido, Seré (1969) resalta la relevante influencia inglesa en el proceso de configuración nacional ya desde la fundación de Montevideo: “mientras la Banda Oriental iba delineando su fisonomía social, Inglaterra extendía y consolidaba su posición hegemónica” (Seré, 1969, p. 64); aunque subraya que si bien el capitalismo no había arribado a su fase monopólica durante la mayor parte del siglo XIX, “el comportamiento de la metrópoli, como unidad de poder económico, reunía muchas de las características del comportamiento de los monopolios en lo que se refiere a la venta de manufacturas, y de monopsonio, respecto a la compra de materias primas” (Seré, 1969, p. 66).

⁴² En ese sentido, Seré (1969) entiende que “la dinámica interna provocada por la demanda inglesa promovió avances en las formas de producción, siempre dentro del esquema agro-exportador” (Seré, 1969, p. 65).

relaciones de producción del país, éste no dejó de tropezar⁴³ con dicho fenómeno, especialmente en los ámbitos comercial y financiero” (Seré, 1969, p. 70). Así, para Seré (1969), el Uruguay del siglo XX se insertaba internacionalmente de forma contradictoria donde el imperialismo asumía procesualmente al colonialismo sin eliminarlo bruscamente: “mientras su actividad productiva no rompió sustancialmente los moldes coloniales, su dependencia financiera, política e ideológica corresponde más bien a la fase imperialista del capitalismo” (Seré, 1969, p. 70).

De hecho, Seré (1969) sostiene que la reorganización de América Latina⁴⁴ en términos generales toma distancia del caso uruguayo, el cual no se habría visto ante la necesidad de efectuar ajustes productivos o desmontar industrias, ya que el Uruguay se habría organizado desde el inicio en función de los intereses británicos. Así, el colonialismo británico implicó para el Uruguay tanto un distanciamiento de los demás países de la región como el sometimiento de la “vida nacional” a las determinaciones de la metrópoli inglesa, y un consecuente desarraigo social⁴⁵ (Seré, 1969).

El Uruguay se acompasaba así a la civilización industrial europea, ya con la presencia de inversiones de capital, donde “bancos y crédito, ferrocarriles y teléfonos, caminos y alambrados, maquinaria agrícola e inmigración a granel, serán los instrumentos adecuados para insertar la monocultura rioplatense en los cuadros del librecambio mundial” (Benvenuto, 1968, p. 56).

Así, a partir de la “Sociedad de Aduanas de 1848” pasaba a consolidarse gradualmente un estilo financiero donde el especulador -el bolsista- pasó a configurar la “forma más rápida y fulminante de acumulación de capital que conoció

⁴³ Además del ámbito comercial y financiero, en la esfera política el imperialismo se manifestaba “desde la sumisión diplomática hasta la total impunidad con que la CIA cumple sus actividades de espionaje y represión” (Seré, 1969, p. 70); en el ámbito ideológico, las convicciones de la clase dominante se expandían a través de los medios de comunicación, especialmente en referencia a un aducido bienestar generado por la inversión extranjera, la libre empresa, la democracia y las libertades individuales (Seré, 1969).

⁴⁴ Seré (1969) se refiere específicamente al cierre de industrias locales incipientes y la readaptación productiva en función de los intereses de la demanda desde la metrópoli (Seré, 1969).

⁴⁵ En palabras de Benvenuto (1968): “el Uruguay se arrojó, por todas las rutas a la vez, en un rápido proceso de modernización, de europeización de sus costumbres, sus modas, sus gustos, su tono de vida. Comenzó a edificar, a decorar, a vestirse, a comer, a beber, a divertirse a la francesa y, a veces, también a la inglesa” (Benvenuto, 1968, p. 56).

el Uruguay decimonono sino y además la más paralizante y reaccionaria forma de aplastar el desarrollo económico y productivo”. De ese modo, según Rodríguez (1969), las operaciones en torno a la banca y la Deuda Pública “fueron los grandes negocios del Uruguay precapitalista” (Rodríguez, 1969, p. 162).

Este aducido carácter precapitalista del Uruguay es objeto de debate. Así, en la lectura de Oyhançabal (2019), la integración del país latinoamericano al sistema capitalista mundial no se generó hacia fines del siglo XIX sino que su propia formación fue desde el inicio el producto de la expansión mundial del sistema capitalista (Oyhançabal, 2019).

Por otra parte, según Rodríguez (1969), en sus “umbrales coloniales” el Uruguay se mostraba sin una estructura económico-social moderna, con predominancia de intercambio de trabajo por subsistencias y una escasa oligarquía comerciante para la cual “la *privis legio* y el monopolio habían sido las formas consuetudinarias e institucionalizadas de acumulación de capital” (Rodríguez, 1969, p. 163).

FIN DE LA GUERRA GRANDE, EL ALAMBRAMIENTO Y EL GRAN LATIFUNDIO

Finalizada la Guerra Grande⁴⁶, a partir de 1852 el stock ganadero comenzaba a recuperarse rápidamente junto con los saladeros. Además, respondiendo a la evolución del desarrollo capitalista en Europa, la base de la estructura económica agropecuaria del Uruguay pasaba a incorporar elementos transformadores como: la consolidación de la cria del ovino⁴⁷, desde 1860; el alambramiento⁴⁸ de los campos,

⁴⁶ Al respecto del papel del imperio británico tras la Guerra Grande, Oyhançabal (2019) sostiene: “si Uruguay no desaparece [...] es porque el capital británico seguía interesado en preservar un Estado independiente en la entrada de la cuenca del Plata” (Oyhançabal, 2019, p. 22).

⁴⁷ A comienzos del siglo XIX existía una escasa cantidad de ovejas de origen español, introducidas originariamente por Juan Manuel de Labardén en 1794. Ya entre el año 1862 y 1868, y acompañando una suba en los precios internacionales de la lana, las exportaciones de la misma se proyectaban de 4.600 toneladas a 18.900 toneladas, representando un aumento del 304% (Barrán y Nahum, 1967, p. 142).

⁴⁸ Según Nahum (1968), los primeros cercados fueron hechos por agricultores en la misión de evitar el ganado suelto en las sementeras. Tres clases de cercos eran utilizados en las actividades agrícolas previo al alambramiento: las zanjas, que si bien eran funcionales al desagüe no lo eran tanto para mantener los animales fuera del perímetro cercado; el cerco seco, formado por piedras, muros (tapias) y/o maderas; y los cercos vivos, siendo los más utilizados y formados por plantas (Nahum, 1969).

generalizado rápidamente a partir de 1872; y el mestizaje de bovinos⁴⁹, desde 1887 (Nahum, 1968, p. 62).

Así, el alambramiento del campo posibilitó radicales transformaciones en su estructura económica, manifestándose, por ejemplo, en la posibilidad de regular el ejercicio de la propiedad de hecho, es decir “cristalizando de hecho la estructura de la propiedad ya existente”; así como también en la posibilidad de efectuar cruza selectivas entre el ganado (Nahum, 1968, p. 62).

Además, dentro de sus principales ventajas para el estanciero, se destacaba la posibilidad de demarcar con claridad el límite de las tierras, evitar la disparada de animales, y reducir la mano de obra. Asimismo, favorecía el crecimiento y el engorde de bovinos y ovinos, contribuyendo para el refinamiento de ambos, ya que “no se podía pensar en un mestizaje controlado y seguro sin la existencia de potreros” (Nahum, 1968, p. 65).

Por otra parte, además de la función afirmadora sobre la propiedad⁵⁰, este mestizaje controlado tenía un significado económico, es decir la posibilidad de lograr más carne o más lana. Asimismo, Nahum (1968) subraya que parte del impacto de estas transformaciones en la estructura económica del Uruguay se expresó a través de consecuencias sociales, como la reducción de mano de obra y expulsión de peones de las estancias, comenzando a marginalizar la población de campaña y desgastando la figura del gaucho, una vez que “ya no se necesitaba gente para recoger la hacienda dispersa o para parar rodeo” (Nahum, 1968, p. 65).

En consecuencia, la implementación de este producto industrial -el alambre- en el medio rural en las décadas finales del siglo XIX modificaba las relaciones sociales de producción, eliminando una cuota importante del trabajo humano necesario para la producción pecuaria. De esa forma, el alambrado fue un elemento técnico que consolidaba la propiedad a través de la delimitación de la misma, marcando la tierra para reforzar la posesión de ella, y vehiculizando el tránsito hacia

⁴⁹ Se buscaba perfeccionar la ganadería bovina, mejorar al novillo criollo a través de la cruce controlada para obtener mejores rendimientos cuantitativos y cualitativos en carnes, respondiendo a las crecientes exigencias del mercado europeo (Nahum, 1968).

⁵⁰ Una escasa población disputaba el control de ganado y pasturas que ofrecían una rica renta diferencial que se expresaba en una producción de carnes y cueros *per cápita* superior a la de los países más desarrollados del Atlántico Norte (Rodríguez, 1969).

la consolidación del latifundio y la configuración de la sociedad tradicional (Nahum, 1968).

De esa manera, además de la consagración del latifundio, el proceso de marginalización de la población rural se presentaba con singularidades propias que lo distinguían del proceso de marginalización llevado adelante en el continente europeo o en los Estados Unidos; mientras que en los últimos el campesinado era desplazado hacia la fábrica urbana, en el Uruguay de la década de 1870 era “doblemente marginado: no solo de la estancia, sino también del país, fuera de su función económica” (Nahum, 1968, p. 79).

Así, si bien el desarrollo de la ganadería en territorio de la Banda Oriental sería un largo proceso que transformaría el equilibrio ecológico primitivo en los herbazales orientales ya a partir del siglo XVII, ahora la ganadería se constituiría en “la cabeza de puente de la demografía, la cultura, y la sociabilidad” (Vidart, 1968, p. 39). Según Rodríguez (1969) la producción ganadera funcionó como una especie de seguro contra un eventual quiebre económico de un Uruguay del siglo XIX teñido por guerras civiles, y fue a raíz de esta explotación agrícola-ganadera que Uruguay pasaba a concretar la acumulación de capital nacional⁵¹ (Rodríguez, 1969). Para Oyhantçabal (2019), estas guerras civiles fueron la forma de resolver las crisis de sobreacumulación, mientras que las dictaduras de Latorre (1876-1880) y de Santos (1882-1886) cumplieron el papel de potenciar las fuerzas productivas ganaderas, revelando de ese modo una “estrecha relación entre los ciclos económicos los ciclos políticos” (Oyhantçabal, 2019, p. 47).

En ese sentido, tras la crisis europea de 1873, a través de la disposición del 22 de octubre de 1875 Uruguay proyectaba una tentativa de sustitución de importaciones por producción doméstica⁵² a través del aumento de impuestos de importación de determinados productos presentes en la industria manufacturera

⁵¹ Además, la explotación del puerto de Montevideo continuó acompañando como una segunda forma de acumulación de capital, maximizando su importancia durante la Guerra Grande -bloqueo anglo-francés a Buenos Aires- y durante la Guerra con Paraguay –base marítima de expedicionarios brasileros- (Rodríguez, 1969).

⁵² Algo similar acontecería con el impulso industrial en Uruguay una vez superado el impacto inicial de la crisis norteamericana y europea de 1890, esa vez a través de políticas proteccionistas en referencia a las importaciones de azúcar, el papel y los textiles -principalmente algodón y seda-, dando continuidad a un crecimiento moderado de la industria nacional (Faroppa, 1969).

nacional⁵³ (Faroppa, 1969). Esto configura para Faroppa (1969), la existencia en la historia uruguaya del inicio de “triumfos parciales y discontinuos” en la tentativa de superar la inserción dependiente, en cierta forma bajo la forma de reacción ante períodos de crisis en las grandes potencias que repercutían económicamente y políticamente en los países periféricos (Faroppa, 1969, p. 109).

En esa línea, este proceso de crecimiento de la industria mercado-internista se desarrollaba en el marco de una antagonización de fracciones de clase, donde una naciente clase industrial⁵⁴ pasaba a ganar espacio en el escenario compartido con las fuerzas tradicionales⁵⁵, pasando a instituir mecanismos de influencia y presión⁵⁶ (Benvenuto, 1969), en el marco de una sociedad que exhibía características plenamente capitalistas (Beretta Curi, 2012). En ese sentido, una de las facetas del proceso de concentración de capital en la industria manufacturera uruguaya se expresaba a través del surgimiento de un “embrión de burguesía industrial” (Beretta Curi, 2012, p. 31).

Una de las cristalizaciones institucionales más importantes de esta clase industrial se trató de la Unión Industrial Uruguaya (UIU), fundada en 1898, y precedida por la Liga Industrial (LI)⁵⁷, fundada en 1879, siendo esta última -a diferencia de la primera- una agremiación aún sin “identidad de clase” ni un programa industrial bien definido (Beretta Curi, 2008). Así, la UIU -actualmente devenida Cámara de Industria del Uruguay (CIU)-, pasaría a funcionar como un

⁵³ Ejemplo de ello son las alpargatas, el calzado, la caña y aguardiente, y los fideos. En ese sentido, entre 1872 y 1886, las importaciones de alpargatas pasaron de 492 mil pares a 11 mil; de calzado, de 712 mil pares a 108 mil; de caña y aguardiente, de 4,3 millones de litros a 2,5 millones de litros; y los fideos, de 450 mil kilos a 23 mil kilos (Faroppa, 1969).

⁵⁴ En palabras de Benvenuto (1969), “el más exigente sociólogo hallaría en ella [la “clase industrial”] los elementos necesarios para reconocerla como una clase con todos sus atributos” (Benvenuto, 1969).

⁵⁵ Bajo esta categoría Benvenuto (1969) incluye a “los ganaderos, importadores y exportadores, prestamistas y malabaristas de la deuda pública” (Benvenuto, 1969).

⁵⁶ Esta presión, que se manifiesta por ejemplo a través del poder de la banca o de los grupos exportadores, ha sido en ocasiones profundizada para ocupar directamente los cargos de mando político en situaciones donde la resultante de las tensiones internas llamaba a asegurar sus posiciones económicas (Rama, 1969).

⁵⁷ A diferencia de la Unión Industrial Uruguaya (UIU), la Liga Industrial (LI) contaba en su registro de socios con numerosos integrantes operantes en esferas ajenas a la industria, como importadores, horticultores, titulares de registro, comerciantes, entre otros profesionales y figuras públicas, lo cual habría contribuido para un desdibujamiento de un eventual programa industrial, el cual pasaría a consolidarse de forma progresiva a partir de la conformación de la Unión Industrial (Beretta Curi, 2012).

centro de gravitación a través del cual los miembros de la clase industrial⁵⁸ estrecharían sus vínculos y estrategias de acción (Rama, 1969), además de establecer mecanismos de divulgación ideológicos funcionales a sus intereses⁵⁹ (Benvenuto, 1969).

Si bien el proceso de industrialización uruguayo se desarrolló en términos similares a los regionales⁶⁰, había presentado ciertas características propias como: un capital industrial derivado, en términos generales, del ahorro de inmigrantes europeos que pasaban a instalar un taller o mediana empresa que en algunos casos devendría fábrica; un capital mercantil presente desde el inicio del proceso industrial, donde inclusive importadores pasaban a operar en la industria en función del escenario favorable; una “presencia temprana del Estado en la ida económica [que] determinó, como en ninguno de los otros países de la región, una política sostenida y relativamente coherente de protección de la industria” (Beretta Curi, 2012, p. 35).

Así, el proceso industrial uruguayo revela una dinámica particular de su empresariado y las gremiales que estos han configurado. En ese sentido, las gremiales industriales compuestas por el empresariado uruguayo mostraban “perfiles más nítidos de clase”, sobre todo a partir de la fundación de la UIU, donde los elementos ajenos a la industria aparecían de forma rezagada, tanto entre sus socios como en sus comisiones directivas (Beretta Curi, 2012, p. 35).

⁵⁸ Cabe recordar que según Marx, las relaciones sociales de producción en el proceso histórico se componen por los poseedores de los medios de producción y los de fuerza de trabajo, lo cual constituiría una clase “por sí” (Errandonea, 1969). No obstante una clase “para sí”, pasaría a configurarse como una verdadera clase social, ya que ésta posee una conciencia de identidad como grupo, circunscripta a intereses comunes (Rama, 1969).

⁵⁹ Esta ideología se expresaba, por ejemplo, a través de la Revista de la Unión Industrial del Uruguay. Entre sus principales lineamientos, Benvenuto (1969) subraya la adjudicación al sector importador y al capital especulativo del estancamiento económico, la exaltación de las ventajas fiscales y sociales de la implementación de políticas proteccionistas de la industria, la insinuación de un escenario de mejores precios de acceso a los bienes de consumo en el mercado local, además del incentivo la fabricación y consumo de productos nacionales (Benvenuto, 1969).

⁶⁰ Entre estas similitudes Beretta Curi (2012) destaca el papel de la inmigración europea tanto en su carácter de empresariado como de trabajo asalariado; el predominio de talleres y de empresas pequeñas; el escaso capital; el proceso de concentración y centralización del capital devenido en la empresa fabril; y la orientación de la producción hacia el mercado interno (Beretta Curi, 2012).

Además, estas gremiales uruguayas no partieron de una política estatal como el caso de la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA)⁶¹ en Chile, y la composición de clase de la UIU era mayoritariamente industrial, diferenciándose de la Unión Industrial Argentina (UIA)⁶² o la SOFOFA, las cuales mantenían una incidencia de las clases dominantes tradicionales. Asimismo, las agremiaciones uruguayas -LI y UIU- se diferenciaron de las primeras agremiaciones brasileras, las cuales se mostraban con cierta subordinación al empresariado mercantil (Beretta Curi, 2012).

Además, según el “Censo Municipal del Departamento y la Cuidad de Montevideo” de 1889, el 78% de los hombres mayores de 20 años residentes en el Departamento eran inmigrantes, y también lo eran el 70% de los trabajadores industriales, y los dueños del 88% de los establecimientos industriales, a excepción de los saladeros, para los cuales el 80% era propiedad de nacionales. Por otra parte, el 82% de los establecimientos comerciales levantados por el censo antedicho eran propiedad de inmigrantes, aunque solo el 63% abarcaba operaciones de comercio exterior (Rama, 1969).

De ese modo, el flujo migratorio fue excepcionalmente intenso en la segunda mitad del siglo XIX, donde la población nacional pasaría a quedar fuertemente relativizada en términos cuantitativos por el flujo de inmigrantes provenientes, en su mayoría, de Europa (Benvenuto, 1969). Asimismo, si bien la migración extranjera fundó las condiciones para una clase media rural que finalmente perdería el duelo con el latifundio, quedando sujeta a sectores específicos y disminuyendo en importancia, el flujo migratorio se disponía mayoritariamente alrededor de la esfera urbana (Rama, 1969).

EL ESTADO BATLLISTA Y LA EXPANSIÓN ECONÓMICA INTERNA

“Huésped del imperio inglés”, el Uruguay se insertaba en un escenario en el cual el capitalismo, ahora arribado en su fase monopólica, pasaba a exteriorizarse

⁶¹ La SOFOFA fue fundada el 7 de octubre de 1883 tras una solicitud del presidente Domingo Santa María vehiculizada por el ministro de hacienda hacia la Sociedad Nacional de Agricultura para consolidar una agrupación representante de los intereses del sector fabril (SOFOFA, 2022).

⁶² Fundada el 7 de febrero de 1887, la UIA se fundaba como una asociación gremial de empresarios, y nucleaba en aquel entonces alrededor de 400 emprendimientos industriales (UIA, 2022).

bajo la forma de imperialismo, y cuyo eje se expresaba bajo la forma de inversión en el extranjero⁶³ (Benvenuto, 1968, p. 67). En ese sentido, la problemática del subdesarrollo uruguayo se torna inteligible en la medida que se analiza en el marco del subdesarrollo latinoamericano, y ello se expresa en dos factores fundamentales: domésticamente, en las formas de desarrollo; e internacionalmente a través de la dependencia colonial e imperialista (Seré, 1969).

En el plano doméstico, el ascenso del batllismo encontraba en el sustrato político urbano un sector cada vez más numeroso, que contrastaba con un reducido grupo de terratenientes, y que le brindaba la posibilidad de ampliar sus bases políticas. Concomitantemente, las formaciones urbanas pasaban a tener una participación mayor en la política nacional, en detrimento del poder perdido por la clase ganadera a raíz de la derrota del partido nacional, en lo que Benvenuto (1969) describe como una pérdida del monopolio del poder político por parte de dicha clase (Benvenuto, 1969).

En esa línea, asumido el batllismo el gobierno, la incidencia política de la naciente clase industrial se expresaba en varias aristas, y la profundización de las reformas⁶⁴ y del proteccionismo industrial consolidaba beneficios⁶⁵ a las empresas manufactureras, que se venían expresando, por ejemplo, en la protección de la

⁶³ Cabe destacar que en el caso uruguayo, por carecer de materias primas estratégicas y por la dimensión de su mercado interno, las corrientes de inversión no se presentaron en la misma medida que lo hicieron, por ejemplo, en Argentina, Brasil o Méjico. Sin embargo, “la seguridad de tales inversiones [...] exige que aún dichos pequeños países [como Uruguay] no rompan el esquema político e ideológico cuya coherencia constituye la garantía de solidez de todo el sistema dominante” (Seré, 1969, p. 70). Dentro de los principales beneficios obtenidos por parte del capital inversionista en el extranjero, Seré (1969) destaca: la obtención de lucros superiores a los obtenidos en la metrópoli; el dominio de las fuentes de materias primas; y finalmente la posibilidad de intervención por parte del país imperialista para proteger sus inversiones bajo la forma de presiones económicas, diplomáticas y de colaboración en el campo militar (Seré, 1969).

⁶⁴ Según Finch (2005), el terreno para las reformas batllistas de comienzos del siglo XX fue posibilitado por el escenario resultante de las tensiones entre el conjunto de los intereses del empresariado nacional y la dictadura de Máximo Santos en el último cuarto de siglo XIX, en un escenario de crisis económica, que daba retorno a los gobiernos civiles a través de la presidencia de Máximo Tajes en 1886 (Oyhantçabal, 2019). De esta manera, el batllismo impulsaría regulaciones laborales, el control a empresas extranjeras, expansión industrial pública, impulso de proyectos de construcción civil, entre otros de importante calibre como el proyecto de ley impositivo sobre la tierra y la herencia (Benvenuto, 1969).

⁶⁵ Entre estos beneficios Faroppa (1969) destaca revisiones tributarias para importaciones de bienes primarios con destino a la industria nacional, exenciones impositivas, exenciones de contribución inmobiliaria (Faroppa, 1969).

industria arrocera y remolachera en 1900, frigorífica⁶⁶ y papelera en 1901, y lo continuaron haciendo con la textil y de producción de fósforos en 1903, astilleros en 1905, y azucarera en 1906. Este crecimiento económico se reflejaba también en un Estado que pasaba a expandirse en la dinámica comercial, industrial⁶⁷ y financiera⁶⁸ (Faroppa, 1969), pero que conseguía llevar adelante las reformas a costas de la expansión de la actividad agraria (Oyhantçabal, 2019).

En esa línea, en 1908, mientras que la actividad agropecuaria respondía por el 26% de la población activa, una masa salarial de \$U 4 millones -pesos uruguayos-, y una producción de \$U 38 millones; la industria y el comercio ocupaban el 55% de la población activa, por una masa salarial de \$U 15,6 millones, y una producción de \$U 35 millones. Asimismo, ese año Uruguay contaba con un stock de ganadero⁶⁹ de \$U 162 millones, y el capital industrial y comercial declarado de la capital uruguaya se estimaba en \$U 127 millones. Esto implicaba a su vez la continuación del proceso de vaciamiento del medio rural, cuya contraparte se expresaba en un flujo creciente hacia los centros urbanos⁷⁰ (Benvenuto, 1969).

Esta urbanización, precoz en relación a otros países de América Latina (Seré, 1969), sería inicialmente dinamizada a partir de las actividades comerciales desplegadas en las ciudades y puertos (Rama, 1969). En esa línea, en 1884 Montevideo contaba con un 5,9% de residentes nacidos en el “interior”, en 1889 con un 7,7%, y en 1908 con un 14%. Lo anterior se potencia al considerar que en ese período temporal la población de Montevideo se duplicó, generando un conglomerado urbano que “[...] rompe el equilibrio del Uruguay pastoril y exportador, quiebra y desborda los marcos del orden heredado del siglo XIX, provoca un reacomodamiento de fuerzas [...]” (Benvenuto, 1969, p. 147).

⁶⁶ En 1904 se instalaría el primer frigorífico en Uruguay; en 1911 el segundo (Montevideo-Swift); en 1914 se instaló el tercero, el Artigas; el frigorífico Nacional en 1928 (Faroppa, 1969).

⁶⁷ Ejemplo de ello es la creación de Ferrocarriles del Estado, la nacionalización del servicio de energía eléctrica y de cabotaje en 1912, la creación del instituto de química industrial, la incursión en telégrafos en 1914, en ferrocarriles en 1915, o la nacionalización de servicios portuarios en 1916 (Faroppa, 1969).

⁶⁸ Se destaca la nacionalización del Banco República en 1911, la creación del Banco de Seguros y la nacionalización del Banco Hipotecario en 1912 (Faroppa, 1969).

⁶⁹ En la época, Uruguay poseía la proporción más alta del mundo de ovinos y bovinos por habitante, superando a Nueva Zelandia y los Estados Unidos (Benvenuto, 1969).

⁷⁰ Además, en el año 1910, se registraba un flujo migratorio de aproximadamente 100 mil orientales hacia países vecinos (Benvenuto, 1969).

Es decir que Uruguay transitaba un proceso de transformaciones económicas, demográficas, tecnológicas, y culturales, que confluyeron en una diferenciación de intereses económicos antagonizados previamente inexistentes o escasamente desarrollados (Benvenuto, 1969).

Por un lado, el crecimiento económico no se presentaba exento de tensiones de clase materializadas en huelgas y fuertes represiones funcionales al resguardo de los intereses de las fracciones de clase dirigentes (Benvenuto, 1969). Así, en la medida en que el proceso de toma de conciencia de “clase explotada” se materializaba, ésta comenzaba a operar su lucha política con el objetivo de cambiar las condiciones estructurales que posibilitaban su explotación y represión (Errandonea, 1969). De esa manera, las concentraciones fabriles y las organizaciones sindicales facilitaron la organización proletaria para la defensa de sus intereses, y por solidaridad, los intereses de todo el grupo proletario. Así, a diferencia de la ambivalente y vacilante clase media, en las clases extremas se observa una conciencia de clase que derivó en acciones estratégicamente estructuradas de forma colectiva o convenida (Rama, 1969).

Además, el nuevo equilibrio de fuerzas se expresaba, por ejemplo, a través de las tensiones de clase resultado del envío al parlamento de un nuevo proyecto de ley impositivo sobre la tierra y la herencia, pieza que atentaba contra los intereses económicos del latifundio. De esa manera, este proyecto político fiscal sobre los terratenientes generó tensiones con las clases dirigentes agrarias, cuya disconformidad se expresaba en las articulaciones políticas de grandes terratenientes de la época abocados ahora a la unificación política de sus pares rurales. En ese sentido, Carlos Reyles proponía en su folleto “El ideal nuevo” de 1903 la conformación de la Liga del Trabajo, una asociación principalmente de agricultores, ganaderos y comerciantes, que años más tarde tuvo “continuidad” en la Federación Rural, aunque ésta última sí se instauró efectivamente como un órgano de presión para defender los intereses de las clases dominantes rurales (Benvenuto, 1969).

La diseminación de la ideología rural y la defensa del latifundio puede leerse también, por ejemplo, en los escritos de José Irureta Goyena, abogado de grandes

intereses privados y ganadero, quien en los Congresos ganaderos de primera mitad de siglo XX se abocaba, como portavoz reconocido del sector patronal agropecuario, a conminar a la clase rural a penetrar en el campo político para abatir las reformas planteadas por el batllismo (Benvenuto, 1969).

De hecho, Carlos Real de Azúa (1969) sostiene que la despreocupación de la política batllista con una reconciliación con el nacionalismo agrario⁷¹, y su intransigencia para con la misma, acabaría por funcionar como un catalizador para la unificación e institucionalización política de los intereses rurales. En ese sentido, aún dinamizado internamente por conflictos internos entre “radicales” y “conservadores”, el partido nacional se mantuvo luego de 1905 -luego de la Paz de Aceguá en 1904- en un trabajo constante por recuperar el poder perdido, y encontraría en Luis Alberto de Herrera la dirección de un trabajo de organización partidaria de proyección rural (Real de Azúa, 1969).

De ese modo, en contraposición a la incipiente clase industrial -o “embrión de burguesía industrial”-, la bisagra entre el siglo XIX y el XX también encontraba un núcleo configurado por importantes portavoces de la alta burguesía agraria y pertenecientes al partido nacional⁷², con una conciencia de clase bien definida, que seguían una ideología políticamente liberal y socialmente conservadora, con un claro perfil antindustrialista, antiproteccionista, antiburocrático, antifiscalista, y antiestatista (Real de Azúa, 1969, p. 184).

Con el advenimiento de la Primera Guerra Mundial se profundizaría el proceso de sustitución de importaciones ya que la creciente alza en los precios internacionales de las carnes, cueros y lanas representaban excedentes suficientes que posibilitaban su reproducción en procesos de industrialización local de insumos

⁷¹ Encontrado en Real de Azúa (1969) también como “ruralista”, subraya ciertas características que habilitan la pertinencia de la calificación, entre ellas: que sus bases partidarias más sólidas se encontraban en las zonas rurales, pueblos y ciudades del interior; que en consecuencia la estrategia política se desplegaba en las zonas mencionadas; que se trataba de una ideología autoidentificada con la “tradición”; y que sus proyecciones económicas y sociales se han sustentado sobre la producción primaria en la órbita de las estructuras agro-ganaderas (Real de Azúa, 1969).

⁷² Entre ellos, Real de Azúa (1969) destaca a: Alfredo Vázquez Acevedo (1844-1923), Aureliano Rodríguez Larreta (1849-1923), Carlos Antonio Berro (1853-1930), Duvimoso Terra (1856-1930), Alfonso Lamas (1867-1955), Arturo Lussich (1872-1976), Juan Andrés Ramírez (1875-1963), Leonel Aguirre (1876-1948), Alfredo García Morales (1881-1947), Washington Beltrán (1884-1920), Eduardo Rodríguez Larreta (1888-1973), Gustavo Gallinal (1889-1951) (Real de Azúa, 1969, p. 184).

que, por cuestiones de limitación del comercio internacional a raíz del conflicto, ya no podían importarse desde Europa (Faroppa, 1969).

Así, la fluctuación de precios luego de finalizada la Primera Guerra Mundial retomaría su crecimiento junto con el de Europa, para alcanzar su máxima expresión en 1918. No obstante, llegada la crisis económica mundial de 1920/21 iniciada con Japón y Estados Unidos, los precios de las materias primas industriales cayeron un 51%, y de las agrícolas⁷³ un 53%, lo cual impactó directamente en el comercio exterior uruguayo y en la renta disponible por concepto de exportaciones (Faroppa, 1969).

Una vez arribada la crisis de 1929⁷⁴, la dinámica económica uruguaya se madrugaba con el impacto de la ruptura⁷⁵ de un proceso de acompasamiento histórico de la economía nacional con la demanda externa, especialmente del imperio británico, que si bien había asegurado un buen caudal de renta, ahora desdibujaba el impulso económico uruguayo (Seré, 1969). De esta manera, la Gran Depresión significó una fuerte reducción de las exportaciones, que impactó asimismo a través del desarrollo de políticas de inhibición selectiva de las importaciones, y en la caída de reservas de moneda extranjera (Faroppa, 1969).

Así, el proteccionismo británico -y europeo en general- se traducían en la ampliación del proteccionismo industrial uruguayo, y a través de la ley del 6 de agosto de 1931 se profundizaba el camino iniciado en 1875, imponiendo barreras arancelarias para productos importados con presencia en la industria nacional. De

⁷³ Tanto la caída de la producción industrial como la expansión territorial experimentada durante la bonanza de los precios internacionales repercutió en esa caída de precios (Faroppa, 1969).

⁷⁴ La crisis de 1929 colocaba a Inglaterra -y los demás países europeos- bajo el manto del proteccionismo abolido a mediados del siglo anterior con el objetivo de proyectar su producción agropecuaria, retirando el dinamismo antes imprimido en los países latinoamericanos, y el cual el ascenso hegemónico norteamericano no desplegaría (Seré, 1969).

⁷⁵ Esta ruptura económica del imperio británico con Uruguay habría sido facilitada dada la no superación total de la fase colonialista, manifestada por una escasa inversión del país europeo en el latinoamericano, fenómeno que al mismo tiempo habría permitido al Uruguay reorganizar sus medios de producción fundamentales por medio del proceso de industrialización que finiquitaría sobre la década de 1950. A diferencia del caso uruguayo, las economías latinoamericanas extractivas y las basadas en cultivos tropicales organizaban su producción a través de la operación de grandes monopolios que vinculaban directamente las estructuras productivas de esos países a las economías sede de los monopolios, exceptuando los casos para los cuales los medios de producción eran propiedad de empresarios nacionales, como la explotación ganadera en el Río de la Plata o el café en Brasil y Colombia (Seré, 1969).

esa forma Uruguay desestimuló las importaciones de productos extranjeros, aunque utilizando las limitadas reservas de divisa extranjera para no comprimir importaciones clave que permitiesen dar continuidad a la ampliación de la producción nacional. Además, se valió de barreras cambiarias, otorgando el monopolio de las operaciones de compra y venta de divisa extranjera al Banco de la República, y por ende dando a esta institución el poder de decisión final sobre si un producto sería o no importado, teniendo la capacidad de emitir o no moneda para dicha operación (Faroppa, 1969).

Asimismo, a través del Banco de la República, se implementó una política crediticia que facilitaba el acceso a préstamos para agricultores y empresarios industriales, y se expandió el acervo industrial público a través de la creación de la Asociación Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP). Ello derivaría, entre otras variables, en la continuidad del crecimiento y desarrollo de la industria nacional uruguaya (Benvenuto, 1968; Faroppa, 1969). Lo anterior da la pauta de que el crecimiento industrial uruguayo se explica en buena medida por una mayor intervención estatal, ya sea a través de la estimulación del consumo de la producción industrial nacional o de la actividad económica producto de una mayor inversión en sus organismos industriales y de servicios como por ejemplo ANCAP, UTE, AFE, ANP, OSE (Faroppa, 1969).

De ese modo, ese crecimiento se mantuvo inclusive durante la Segunda Guerra Mundial, la cual creó condiciones⁷⁶ para dar continuidad a la profundización del avance manufacturero del país latinoamericano. Así, a partir de la década de 1930 y hasta 1957, por primera vez, la industria pasaba a contribuir en mayor medida que el agro a la producción nacional, y la producción industrial por habitante se duplicó mientras que la agraria se mantuvo relativamente estable (Faroppa, 1969).

En ese sentido, en el período temporal comprendido entre el año 1935 y 1945, la tasa acumulativa anual de crecimiento de la producción agraria era del

⁷⁶ La Segunda Guerra Mundial derivó en una protección forzada que contribuyó para la consolidación del reciente e incipiente proceso industrial uruguayo. Además, su expansión sustituía la demanda británica, y daba continuidad al crecimiento industrial durante las siguientes dos décadas (Seré, 1969).

0,77%, mientras que en el período de 1945 a 1955 lo era del 3,93%, por otro lado, la tasa acumulativa anual de crecimiento de la producción industrial pasó del 0,5% al 8,5% en ambos períodos respectivamente (Faroppa, 1969).

Este crecimiento industrial respondió en mayor medida a los sectores productivos del caucho, el sector metalúrgico, eléctrico, químico, petrolero y carbonero, textil, y de forma secundaria la industria de alimentos, cueros y muebles. Es así que también este crecimiento manufacturero impulsaba la producción agrícola, al tiempo que esta retroalimentaba la primera. Además, la expansión industrial y el consecuente incremento de la concentración urbana implicó la necesidad de una mayor infraestructura para transportes y vivienda, al tiempo que se dependía de la producción extranjera de los primeros y de la existencia de ahorro estatal que permitiese recursos para la vivienda y las obras necesarias en los nuevos medios urbanos (Faroppa, 1969).

Así, la tendencia positiva en el desarrollo de la manufactura nacional se extendería hasta mediados de la década de 1950, para cuando la misma se detuvo⁷⁷ (Benvenuto, 1968). En ese sentido, la inversión industrial anual bruta fija en el año 1964 se tradujo en menos de la mitad de la dinamizada en 1955 (Seré, 1969). Este estancamiento tuvo variadas causas, entre las cuales Benvenuto (1968) destaca: el tamaño del mercado interno, una sobreestimulación de determinadas ramas industriales, un aumento en la necesidad de combustibles y maquinarias que se aparejaba con una disminución de la renta del agro, y la caída de los precios internacionales (Benvenuto, 1969).

Es decir que la focalización de la manufactura uruguaya en bienes de consumo -en su mayoría destinados al mercado interno⁷⁸- se acompañaba de la profundización de la dependencia de la importación de bienes de producción. De esa manera, se exportaban materias primas a cambio de la importación de máquinas, repuestos, entre otros bienes de producción que, al mismo tiempo, en Uruguay, producían cada vez más para el mercado interno (Faroppa, 1969). En ese

⁷⁷ Este detenimiento se traducía en un “estancamiento de la producción, deterioro general de la economía, inflación galopante, distribución regresiva del ingreso, progresivo endeudamiento con el exterior, desocupación, emigración de técnicos y científicos, etc.” (Benvenuto, 1968, p. 59).

⁷⁸ Según Faroppa (1969) el 60% de la carne producida por la industria frigorífica llegó a ser consumida en aquel entonces dentro del país, y el 10% de los cueros (Faroppa, 1969).

sentido, Seré (1969) sostiene que también el tamaño del mercado interno uruguayo contribuyó para el estancamiento de la producción industrial, dado que impidió la incorporación de los tipos de industria que requieren de una producción en grande escala para obtener rentabilidad, como los bienes de capital (Seré, 1969).

Además, la “complementariedad” de la industria y la banca de Gran Bretaña con la actividad primaria de la periferia se vería sustituida por un Estados Unidos más competitivo en materias primas y forjador de balanzas comerciales deficitarias para los países de América Latina. De ese modo, “las posibilidades de capitalización cambiaron, y los flujos de capital también; el volumen y tipo de migraciones se modificaron y las corrientes comerciales se reestructuraron” (Faroppa, 1969, p. 105). Así, tras un proceso de aislamiento del Uruguay del resto de América Latina, y tras haber condicionado el destino nacional al de la potencia británica, el declive de ésta comprometería años más tarde el destino nacional del país latinoamericano (Seré, 1969).

En ese sentido, las características de la política económica de los Estados Unidos⁷⁹ se expresaban en una América Latina que pasaba a registrar un enlentecimiento o estancamiento en el desarrollo productivo exportador, intensificando el atraso periférico a través del monocultivo y las regulaciones comerciales y financieras, manifestando la acentuación de la división internacional del trabajo y su consecuente impacto sobre las posibilidades de industrialización (Faroppa, 1969).

Es que si bien, como hemos revisado, la estructura económica del Uruguay presentaba avances en su actividad interna⁸⁰, ésta no conseguía neutralizar la dependencia expresada desde varias aristas, entre las cuales Faroppa (1969) destaca: la demanda de los centros industriales de carnes, cueros y lanas, siendo

⁷⁹ La economía norteamericana se desplegaba internacionalmente con características diferentes a las del dominio británico, donde la demanda de mercaderías desde sus dominios económicos no solo no era devuelta, sino que era reducida, derivando en el desequilibrio comercial de los mismos (Seré, 1969).

⁸⁰ El sector privado uruguayo contaba en 1929 con un acervo total privado de US\$ 2,4 mil millones, siendo que el acervo industrial privado era de US\$ 213 millones -9% del acervo total privado-; mientras que el sector público, el acervo total público se colocaba en US\$ 507 millones, siendo el acervo industrial público de US\$ 88 millones -17% del acervo total público-. Estos datos revelan un patrimonio público importante -del 21% del total-, aunque el patrimonio industrial total representaba el 10% (Faroppa, 1969).

que la producción agropecuaria mantenía la centralidad económica; las importaciones de materias primas, maquinarias, y artículos de consumo no producidos en territorio nacional; y de los ciclos de reproducción –“fluctuaciones de auge o depresión”- de capital de los países industriales (Faroppa, 1969, p. 115). Es decir que, si bien la producción uruguaya se diversificó a partir de 1875, los sectores emergentes no consiguieron imponerse en términos relativos al conjunto de la producción (Faroppa, 1969).

En suma, por todo lo anteriormente descrito, el resultado final del proceso que pretendía la sustitución de importaciones impulsado a partir de 1875 y finalizado con el deterioro de 1957 derivó en una mayor dependencia para el Uruguay (Faroppa, 1969); y si bien el proceso de industrialización afectaba la composición de las importaciones, no llegó a modificar sustancialmente el carácter de la inserción internacional (Seré, 1969).

En esa línea, Faroppa (1969) sostiene que el carácter dependiente de la inserción internacional del Uruguay en el sistema internacional se ha traducido internamente en históricos desequilibrios producto de la sobreestimulación de ciertos sectores de la producción y la atrofia de otros, distorsionando las posibilidades de empleo de materias primas, regiones y trabajo, deformando de ese modo las economías a través de la renta ofrecida por ciertas actividades funcionales a los intereses de los centros industriales (Faroppa, 1969).

Así, más allá de los intentos malogrados de superación de la inserción dependiente -como reacción ante períodos de crisis en las grandes potencias-, la dependencia del Uruguay pasaba a orquestarse sobre sus exportaciones⁸¹, importaciones⁸² y préstamos⁸³. Asimismo, la escasez de capital financiero de los

⁸¹ En la medida que el flujo de mercancías aumentaba, lo hacía el empleo, los ingresos, el poder de compra, y la recaudación del Fisco por tributos. De ese modo “Del volumen que adquirirían los centros industrializadores y de los precios que pagaban por sus compras dependía, en definitiva, el mayor o menor bienestar público y privado latinoamericano” (Faroppa, 1969, p. 106).

⁸² Faroppa (1969) entendía que “(...) la actitud que adoptaban los centros, en materia de compras a los países periféricos (...) definía la posibilidad de compra de los países dependientes en lo relativo a aquellos bienes manufacturados que solo producían los centros, (...) y en especial, las posibilidades de obtener elementos esenciales para la vida económica como eran los medios de producción” (Faroppa, 1969, p. 106).

⁸³ Los préstamos otorgados por los centros industriales saneaban los déficits en el comercio, generados por situaciones de intercambio desfavorable, así como también posibilitaban la compra de bienes de producción (Faroppa, 1969).

países periféricos, en combinación con la creciente necesidad de tecnología de los mismos para alcanzar mayores volúmenes de producción contribuyó para el avance del capital financiero extranjero y su consecuente dominio sobre las estructuras básicas de los países latinoamericanos (Faroppa, 1969).

De ese modo, este dominio del capital extranjero en el proceso productivo y los medios de transporte hizo con que las distintas empresas extranjeras -o con participación de capital extranjero- que participan de las distintas etapas del ciclo producción-consumo⁸⁴, redirijan hacia el exterior de los países productores periféricos parte de las ganancias parciales a lo largo del ciclo, permaneciendo en estos países una fracción disminuida del capital acumulado en el proceso (Faroppa, 1969).

Así, los instrumentos proteccionistas aplicados para la consolidación de una producción industrial nacional, ahora erosionada, y que presentaba un costo elevado en términos comparativos, comenzaban a ceder también ante el contrapeso de los intereses de la burguesía rural -que veía caer al Partido Colorado en 1958- y de los estatutos del FMI, específicamente en el abatimiento de las barreras proteccionistas (Seré, 1969).

Es decir que, si bien el batllismo imprimiría al Uruguay de comienzos del siglo XX un nuevo modelo de gestión estatal, el mismo “no afectó las características centrales de la economía del Uruguay, dejando prácticamente intacta la estructura agraria” (Oyhantçabal, 2019, p. 29). Así, en palabras de Oyhantçabal (2019), enfrentar el problema de la estructura agraria “implicaba avanzar sobre la propiedad privada del suelo agrario, algo que el batllismo y menos el Partido Nacional y el ‘partido militar’ podían expresar, en tanto partidos organizados para administrar los flujos de renta agraria, no para su estatización” (Oyhantçabal, 2019, p. 37).

Así, el resultado final del embate entre el batllismo -industrialista y obrerista- y el partido nacional -conservador, librecambista y agrarista- (Real de Azúa, 1969)

⁸⁴ Este ciclo involucra: la producción de la empresa rural; el transporte de la producción al centro manufacturero; empresas consignatarias intermediarias; manufacturación en caso de las empresas frigoríficas; empresas exportadoras intermediarias; bancos financieristas de las operaciones de exportación. Además, operan en el transporte hacia el mercado importador empresas de transporte; intervención aduanera en el exterior; empresas importadoras; y empresas distribuidoras en el destino final (Faroppa, 1969).

devenía en la quiebra del modelo batllista, una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, cuando el problema de la tierra y de la distribución de la renta sería soterrado, así como lo había sido en su momento el plan agrario artiguista. La correlación de fuerzas inclinaría esta vez la balanza hacia los intereses de las clases agrarias, y su triunfo “significó [...] el triunfo de la inercia, de la inmovilidad; el estancamiento y luego el retroceso económico y social del país” (Benvenuto, 1969, p. 159).

Aun así, importantes obras críticas sobre los mecanismos de distribución de la tierra como “Reforma agraria en el Uruguay” de Vivián Trías, publicada en 1960, muestran la preocupación de la izquierda uruguaya al respecto de la estructura agraria (González Demuro, 2003). Allí se dimensiona la centralidad del problema de la estructura agraria -expresada en una desigual distribución de la tierra y en la concentración en grandes estancias- en la eventual resolución estructural de la dependencia a la cual el Uruguay se enfrentaba. Ante ello, la implementación de una reforma agraria, entre otras condiciones, se presentaba como salida ante la encrucijada generada por el avance de la concentración de la propiedad de la tierra y de la producción (Trías, 1960).

Además, entrada la década de 1950 las organizaciones políticas de izquierda avanzaban hacia la conformación del “sindicalismo rural”, superando la centralidad en el medio urbano y proyectándose hacia el campo. Tal es el caso de la organización de los sindicatos azucareros y arroceros a través de la participación central de figuras políticas de izquierda como Sendic Antonaccio. En ese sentido, Oyhançabal (2019) entiende que la dictadura militar uruguaya socavó la creciente articulación de la clase obrera, y en consecuencia la expresión creciente de “un sujeto que portaba la posibilidad de resolver el ‘problema agrario’ mediante la nacionalización del suelo, la banca y el comercio exterior” (Oyhançabal, 2019, p. 38).

De ese modo, la “cuestión agraria” implicaba una serie de problemáticas a ser resueltas, entre ellas: las formas de acceso y posesión de tierras, cuestiones de orden ecológico, formas de producción, distribución y circulación, trabajo, elementos socio-demográficos, étnicos, políticos, entre otros (González Demuro, 2003).

Naturalmente, dada la complejidad histórica de un escenario político teñido por diversas variantes ideológicas e intereses que trascienden la identificación binaria rural-industrial al interior de cada “tradición partidaria”, esta sección queda conminada a la exposición de predominancias, no pretendiendo más que explicitar la existencia de tensiones de clase operantes al interior del territorio uruguayo para la época en cuestión. Además, la fusión entre el capital bancario y el rural, así como la relación entre la gran fortuna agraria y la empresa urbana falsearían una relación absoluta entre partidos e intereses económicos (Real de Azúa, 1969).

EL IMPERIALISMO NORTEAMERICANO, LA DICTADURA MILITAR EN URUGUAY, Y EL NEOLIBERALISMO

Ya finalizada la Segunda Guerra Mundial, y tras un enorme fortalecimiento del imperialismo norteamericano (Woods, 2009) los guarismos socioeconómicos del Uruguay, ahora bajo la esfera de influencia norteamericana, comenzaban un proceso de deterioro (González Demuro, 2003). A partir de la segunda mitad del siglo XX, los avances tecnológicos llevados a cabo en Estados Unidos y Europa le permitían a su manufactura un mayor margen de maniobra ante las importaciones de ciertas materias primas -antes imprescindibles y ahora substituidas por otras-, al tiempo que la intensificación de la actividad agraria en aquellos centros económicos repercutía en el valor de las mismas (Faroppa, 1969).

En ese sentido, la caída del valor de las materias primas, así como del volumen comercializado a partir de la segunda mitad de la década de 1950 implicó la instauración de un periodo caracterizado por un déficit en la balanza de pagos y fiscal, así como también una caída en las reservas de divisa internacional, un incremento de la deuda externa y una escalada inflacionaria (Oyhantçabal, 2019).

En esa línea, el financiamiento otorgado por los países centrales para contrarrestar las oscilaciones en las exportaciones devino en la profundización de la dependencia financiera. Asimismo, una incorrecta disposición de una banca local orientada hacia el financiamiento especulativo y de negocios de intermediación tomaba distancia del estímulo de actividades productivas a través, por ejemplo, de crédito barato para el empresariado nacional. En ese sentido, la reducción de

divisas provenientes del exterior bajo concepto de exportaciones también limitaba las posibilidades de sostenimiento del desarrollo manufacturero a raíz de la mayor dificultad en la adquisición de maquinarias, combustibles y materias primas (Faroppa, 1969).

Así, la crisis económica en Uruguay atravesaría los dos gobiernos subsecuentes del Partido Nacional (1959-1963 y 1963-1967 respectivamente), del Partido Colorado (1967-1972) y se extendería con Bordaberry y la dictadura militar, que, en connivencia con las dictaduras de Brasil y Argentina, y con una inflación traducida en el desplome del salario real del 60% entre 1971 y 1984, alcanzaba un crecimiento promedio del PBI de 2,8% entre 1973 y 1978⁸⁵, para retroceder entre 1982 y 1984 un 20%. Así, la dictadura iniciada por Juan María Bordaberry, del Partido Colorado, y continuada por el gobierno militar, si bien conseguiría incrementar el PBI durante un período, dejaría en el plano económico una abultada deuda externa de casi US\$ 4 mil millones (Oyhantçabal, 2019).

Tras las elecciones de 1984, caracterizada por la existencia de líderes presidenciables presos y proscriptos, Julio María Sanguinetti asumió la presidencia del Uruguay democrático, en representación del Partido Colorado. Le seguiría Luis Alberto Lacalle en 1990, y luego volvería a la presidencia el primero en las elecciones de 1995, siendo sucedido por Jorge Batlle en 2000 (Oyhantçabal, 2019).

Si bien estos gobiernos contaron con sus particularidades, los mismos profundizaron el camino neoliberal⁸⁶ que había impulsado la dictadura militar, y aunque los guarismos de este período neoliberal se mostraban en alza, la crisis de 1999 derivaría nuevamente en una fuerte contracción de las exportaciones y del PBI, así como del salario real, siendo que, en 2005, el gobierno de Jorge Batlle entregaba un país con una pobreza del 40% (Oyhantçabal, 2019).

⁸⁵ Algunas de las medidas económicas aplicadas por la dictadura militar uruguaya fueron: la desregulación financiera, la desindexación salarial por la Comisión de Productividad, Precios e Ingresos de Uruguay (Coprin), se aplicó la ley de inversiones extranjeras, de promoción industrial, de exportaciones no tradicionales -a raíz de la caída de los precios de las carnes y sus trabas para el ingreso en Europa-, entre otras (Oyhantçabal, 2019, p. 40).

⁸⁶ Desde el gobierno de Lacalle de 1990 hasta la ascensión del Frente Amplio se suspendieron los Consejos de Salario, así como la desindexaron los salarios de la inflación, resultando en el congelamiento del salario real en el período mencionado; se desregularon los correos, puertos, seguros, y se intentó la privatización de empresas públicas (Oyhantçabal, 2019, p. 43).

LOS GOBIERNOS PROGRESISTAS DE IZQUIERDA

El ascenso del Frente Amplio al gobierno en el año 2005 desbordaba la estrategia de contención política materializada por primera vez en el balotaje de noviembre de 1999, y que lo alejaría nuevamente del gobierno en 2019.

Con el triunfo de Tabaré Vázquez en 2005 y 2015, y José Mujica en 2010, y habilitado por una coyuntura internacional nuevamente favorable, el Frente Amplio implementaba una serie de reformas que colocarían al país nuevamente en los rieles del crecimiento económico (Romero y Senra, 2019b), reduciendo el índice de pobreza del 39,9% en 2004 al 6,4% en 2015 (Presidencia ROU, 2016), así como también el índice de desigualdad por debajo del resto de la región (Piñeiro y Cardeillac, 2018), permitiendo un crecimiento del salario real directo del 50% entre 2004 y 2014, reduciendo el desempleo a guarismos históricos, entre otros avances económicos y sociales (Oyhantçabal, 2019).

Esta coyuntura internacional se caracterizaba por el aumento del precio de las materias primas, así como también de los flujos de capital bajo la forma de IED y de financiamiento (Romero y Senra, 2019b). De esta manera, el crecimiento económico se explicaba en buena medida tanto por el incremento del valor de las exportaciones como por el arribo de inversiones alrededor -en orden de importancia- de la industria⁸⁷ (27%), la construcción (22%), y el sector de comercio y servicios junto con sector agropecuario (12%) (Oyhantçabal, 2019).

Así, viabilizado en buena medida por el aumento de precios de los commodities, entre el año 2001 y el 2018 las exportaciones uruguayas hacia el mundo se proyectaron de US\$ 2,3 mil millones a US\$ 9,6 mil millones, y sus importaciones de US\$ 3,6 mil millones a US\$ 11,8 mil millones (Romero y Senra, 2019b). Asimismo, en el mismo período el PBI uruguayo creció de US\$ 28,7 mil millones a US\$ 50,4 mil millones. Sin embargo, dicho crecimiento no se presentó de forma ininterrumpida. De ese modo, entre el año 2001 y el 2002 el PBI uruguayo registraba una caída –por cuarto año consecutivo– del 7,7%, aumentando un 0,8% en 2003 y un 5% en 2004, permaneciendo con una tasa de crecimiento promedio

⁸⁷ Esta cifra incluye la mayor inversión privada del país (US\$ 2100 millones), consistente en la planta de celulosa de Montes del Plata (Piñeiro y Cardeillac, 2018).

del 4,3% hasta el final de los gobiernos progresistas de izquierda (Romero y Senra, 2019b), siendo la segunda tasa más alta de América Latina (Piñeiro y Cardeillac, 2018).

De esa manera, los guarismos comerciales y financieros que caracterizaron el proceso de acumulación de capital en esta etapa, junto con una contención exitosa de la inflación a lo largo de todo el período de gobierno y una la reducción del déficit fiscal, posibilitaban un escenario de incremento salarial -junto con la reactivación de los Consejos de Salarios-, y la transferencia de renta directa a través de programas sociales (Oyhantçabal, 2019, p. 46).

No obstante, si bien junto con lo anterior también la pobreza rural disminuyó, los gobiernos progresistas no rompieron con el modelo neoliberal, y más allá de políticas aisladas a través, por ejemplo, del INC, no profundizaron en reformas estructurales en la política agraria (Piñeiro y Cardeillac, 2018). Así, mientras en el programa de gobierno de la coalición de izquierdas uruguaya de 1971 incluía la propuesta de una reforma agraria, en 1989 evolucionaba a una redistribución de tierras y en 2014, tras el mayor proceso de concentración y extranjerización de la tierra, la política de tierras se redujo al Instituto Nacional de Colonización (INC)⁸⁸ (Piñeiro y Cardeillac, 2018, p. 263).

Es decir que si bien el Frente Amplio proyectó nuevamente al Estado como mediador del desarrollo económico y social (Piñeiro y Cardeillac, 2018), en el escenario rural, además de una marcada concentración de la tierra y la producción, se profundizó el proceso de proletarización agrario que, más allá de la generalización del trabajo asalariado, “tiende a la equiparación de las condiciones laborales con respecto al resto de la economía que, poco a poco, diluye las diferencias entre lo agrario y lo industrial, y con esto entre lo rural y lo urbano” (Carámbula y Oyhantçabal, 2019, p. 175).

Así, los gobiernos progresistas asistieron a un proceso de transformaciones agrarias comparables con las de finales de siglo XIX, como por ejemplo la expansión

⁸⁸ La ley 11.029 de febrero de 1948 le otorga al Instituto Nacional de Colonización un derecho de preferencia con respecto a la venta a particulares, pudiendo de esa manera adquirir una tierra con preferencia ante un ofertante privado. No obstante, esta política se vio limitada por los escasos recursos del INC así como por el alza del precio de la tierra (Piñeiro y Cardeillac, 2018).

de la soja, de la forestación, el acaparamiento y la extranjerización de la tierra, así como la territorialización de las cadenas globales de valor (Carámbula y Oyhançabal, 2019); y ello dinamizado en buena medida por la expansión económica de una China erigida en potencia mundial (Romero y Senra, 2019).

CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO

La fundación del Estado uruguayo fue desde sus inicios inducida por fuerzas externas, siendo producto directo de la expansión capitalista mundial, y orientada desde sus inicios como un eslabón servil a la provisión de materias primas a los centros industriales proveedores de manufacturas, bienes, y capital financiero. Así, no hubo inserción en el sistema capitalista mundial, sino que la misma existencia nacional fue producto de la expansión del mismo, y si bien los centros imperialistas alrededor de los cuales Uruguay ha orbitado han cambiado, el tipo de inserción internacional que el país latinoamericano ha presentado se mantuvo en términos de una estructura de atraso y dependencia basada en las exportaciones agrarias.

Así, tras su incorporación al territorio de la Banda Oriental en el siglo XVII, el desarrollo de la ganadería se tornaría un proceso que definiría las relaciones sociales de producción, siendo esta actividad agraria la base material concreta sobre la cual se ha estructurado la formación social uruguaya, sustentando inclusive las políticas de expansión industrial y las reformas sociales batllistas, así como las progresistas del siglo XXI. En el mismo sentido, los períodos históricos de estancamiento de la actividad primario exportadora registran la profundización del atraso periférico, perpetuando el carácter dependiente en el marco de la división internacional del trabajo.

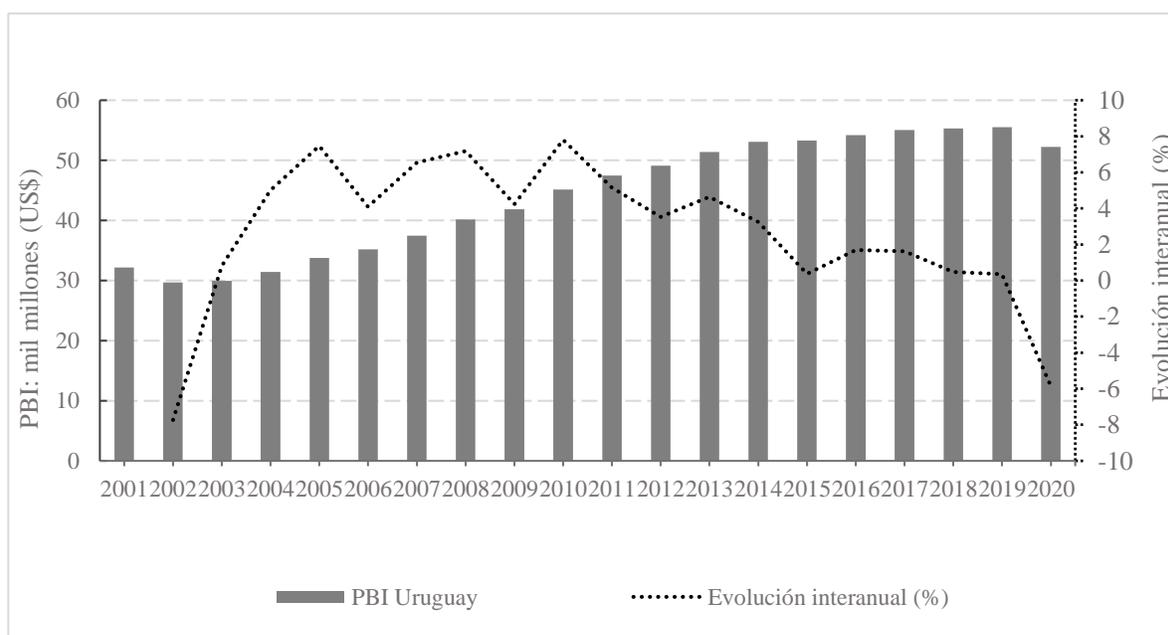
En razón de lo anterior, a lo largo de la historia del Uruguay y más allá de especificidades circunstanciales, las características estructurales de su inserción económica internacional se han mantenido intactas, al igual que la estructura agraria. Esa continuidad en el carácter privado de la propiedad del suelo así como en la administración de los flujos de renta agraria fue sostenida de diferentes formas en los distintos períodos históricos, aunque siempre como una cristalización política de los requerimientos del estadio específico de desarrollo del sistema capitalista.

CAPITULO 4 - CHINA Y LA EXPANSIÓN DEL MONOCULTIVO SOJERO EN URUGUAY

URUGUAY: EXPORTACIONES HACIA EL MUNDO (2001-2020)

En términos generales, en nuestro período de estudio (2001-2020) el PBI⁸⁹ uruguayo creció de US\$ 28,7 mil millones a US\$ 52,2 mil millones. Sin embargo, este crecimiento no se presentó de forma ininterrumpida. Así, entre el año 2001 y el 2002 el PBI uruguayo registraba una caída⁹⁰ –por cuarto año consecutivo- del 7,7%, aumentando un 0,8% en 2003 y un 5% en 2004, y permaneciendo en constante crecimiento durante los siguientes 15 años, con una tasa de crecimiento promedio del 3,9% entre el 2005 y el 2019, para registrar una caída del 6% aproximadamente en el 2020 (Gráfico 1; BANCO MUNDIAL, 2022a).

Gráfico 1- Uruguay: PBI (US\$ a precios constantes de 2010). Comparativa combinada de valor y crecimiento porcentual interanual (2001-2020)



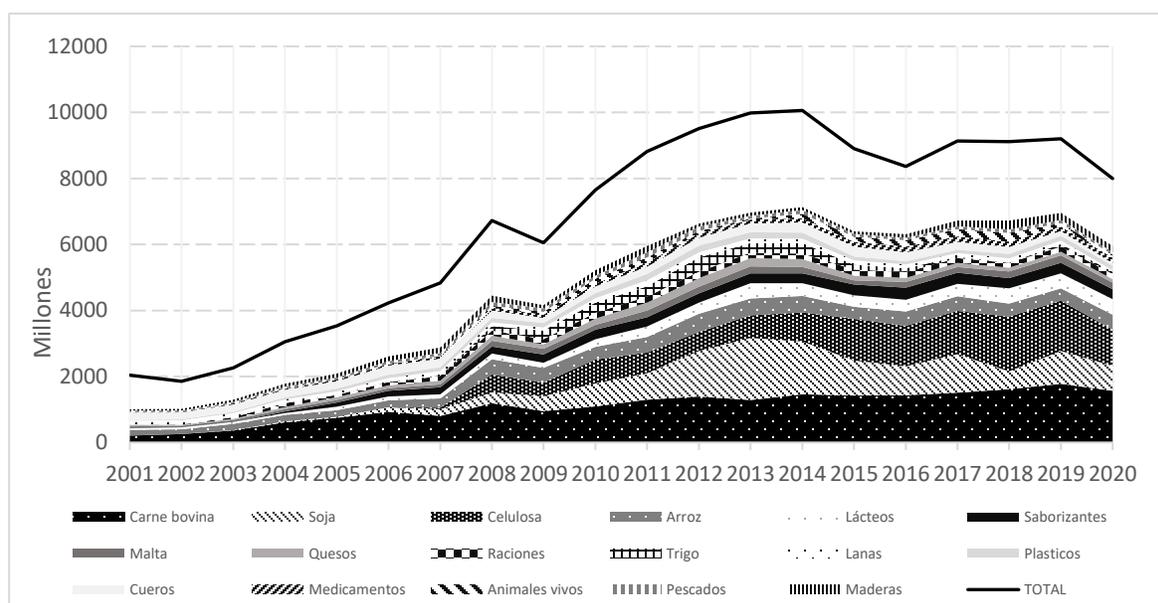
Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, 2022a.

⁸⁹ Expresado en US\$ a precios constantes de 2010.

⁹⁰ La devaluación de la moneda brasileña en 1999 y la subsiguiente crisis argentina de 2001, generaron una profunda crisis financiera y fiscal que repercutió directamente en el rumbo económico del Uruguay.

Por otra parte, entre el año 2001 y el 2020 las exportaciones uruguayas hacia el mundo se proyectaron de US\$ 2,3 mil millones a US\$ 8,9 mil millones, sin embargo, en el año 2017 las mismas alcanzaron su máxima expresión para situarse en US\$ 10,8 mil millones. Mientras tanto, las importaciones uruguayas desde el mundo entre el año 2001 y el 2020 pasaron de US\$ 3,6 mil millones a US\$ 10,2 mil millones. En ese sentido, la balanza comercial del Uruguay dentro de nuestro período de estudio ha sido deficitaria, a excepción del año 2005 en el cual se registró un ligero superávit (ITC⁹¹, 2022). En el siguiente gráfico se observa la evolución de los principales⁹² productos exportados por Uruguay hacia el mundo. En el mismo puede apreciarse una canasta exportadora dominada fundamentalmente por las carnes, la soja, y la celulosa, cuya agregación representó aproximadamente un 40% del valor total exportado hacia el mundo entre 2001 y 2020 (Gráfico 2; ITC, 2022).

Gráfico 2- Uruguay: evolución de los principales productos de exportación (2001-2020)



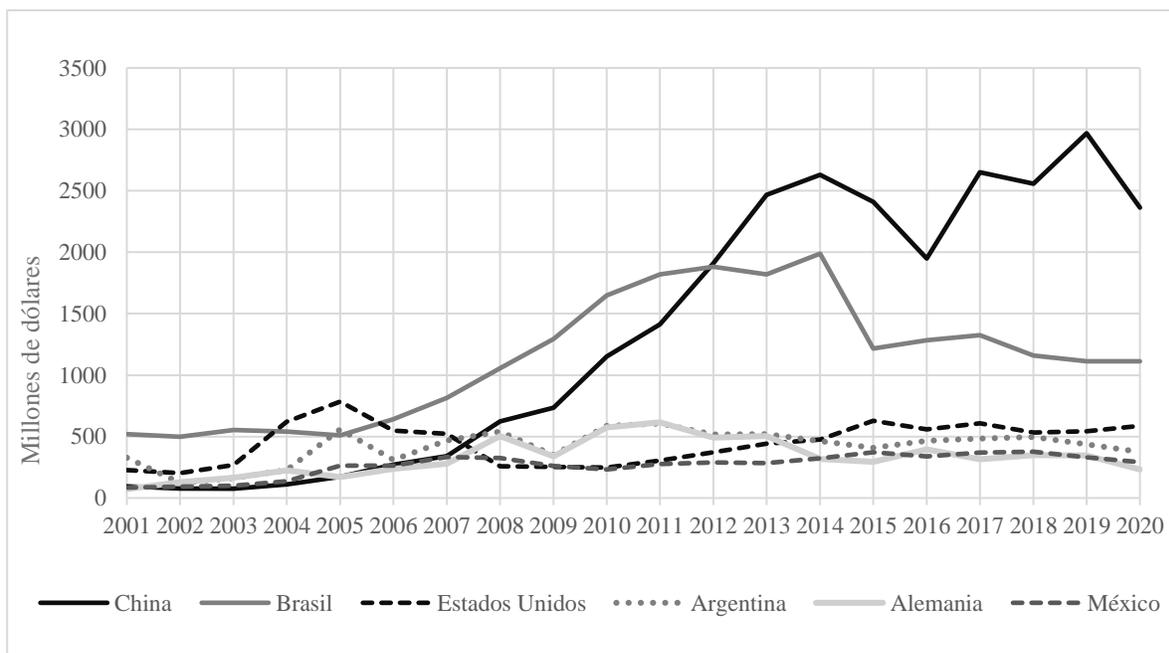
Fuente: Elaboración propia con base en ITC, 2022.

⁹¹ Aquí tomamos como referencia los datos de comercio exterior de la base de datos del organismo mixto de cooperación OMC-UNCTAD, *International Trade Center* (ITC), a través de la plataforma *Trade Map*. El organismo fue creado en 1964 por el GATT, y administrado después de 1968 por el GATT, la OMC y Naciones Unidas (OMC, 2022).

⁹² Los principales productos para el período fueron seleccionados en función del resultado de la sumatoria del valor de las exportaciones de cada uno de ellos para todo el período de estudio, seleccionando aquellos que tuvieron una participación de, al menos, 1% para todo el período.

Por otra parte, el siguiente gráfico expresa los principales mercados importadores para los productos exportados desde Uruguay dentro del período estudiado, observándose la acelerada preponderancia que China ha adquirido para la economía del país latinoamericano, respondiendo por alrededor del 20% del valor de sus exportaciones entre 2001 y 2020. De esa forma, para dicho período, al país asiático le siguieron Brasil (15%), Estados Unidos (6%), Argentina (5%), Alemania (4%), y México (4%) (ITC, 2022).

Gráfico 3- Uruguay: evolución de los seis mayores destinos de exportación (2001-2020)



Fuente: Elaboración propia con base en ITC, 2022.

Como puede apreciarse, las exportaciones uruguayas presentan, al menos, un doble condicionamiento, tanto al respecto de sus principales productos de exportación, como de sus principales mercados importadores (BCU, 2022). De este modo, considerando los datos expuestos hasta aquí, la explicación del avance sojero en Uruguay no puede prescindir del análisis del papel que China ha desarrollado en la dinámica capitalista global, regional y específicamente local, en la historia reciente.

En ese sentido, el nuevo papel de China en la producción de bienes y servicios se reflejó en un incremento importante en el consumo de minerales como

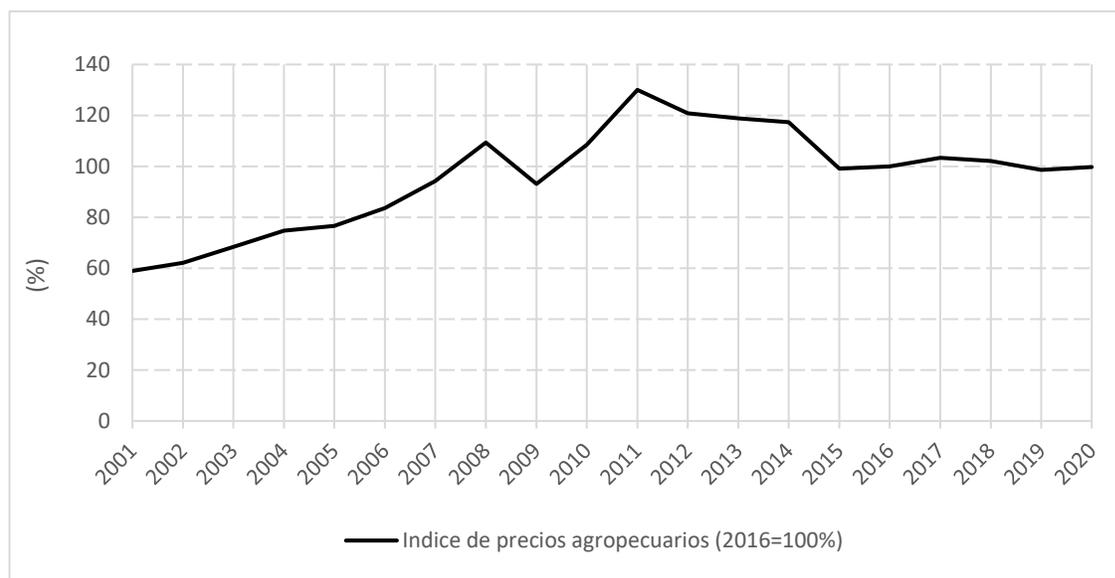
de alimentos e hidrocarburos, impactando sensiblemente en el establecimiento de vínculos políticos y económicos con los países latinoamericanos (Slipak, 2014).

Esta creciente demanda de mercaderías desde China se tradujo en la apertura de un mercado que pasó a exceder con creces los destinos tradicionales como Estados Unidos o Europa (Laufer, 2020). Lo hizo así también, en el caso de Uruguay, con referencia a sus principales socios comerciales tradicionales como Brasil o Argentina. Asimismo, al tiempo que la creciente demanda se asentaba, los precios de los commodities se proyectaban a guarismos históricos, siendo un elemento clave para explicar los voluptuosos capitales acumulados por el agronegocio en América Latina durante las primeras décadas del siglo XXI (Laufer, 2020).

De ese modo, la lectura del índice de precios agropecuarios⁹³ contribuye para comprender los ciclos de expansión y de retracción en la renta proveniente del comercio exterior uruguayo, ya que además de ser una economía primario-exportadora, el país latinoamericano es un tomador de precios. De este modo, para contribuir al examen del devenir del flujo de renta generada por la actividad agropecuaria, el siguiente gráfico expresa la evolución del índice de precios agrícolas entre el año 2001 y el 2020, tomando como valor de base los precios del año 2016. En el mismo puede observarse que a partir del año 2012 la tendencia del índice de precios agropecuarios se mostró en caída (Gráfico 4; FMI, 2022).

⁹³ Elaborado por el FMI, el índice de precios agropecuarios (2016 = 100), incluye índices de precios de alimentos y bebidas y materias-primas del agro (FMI, 2022).

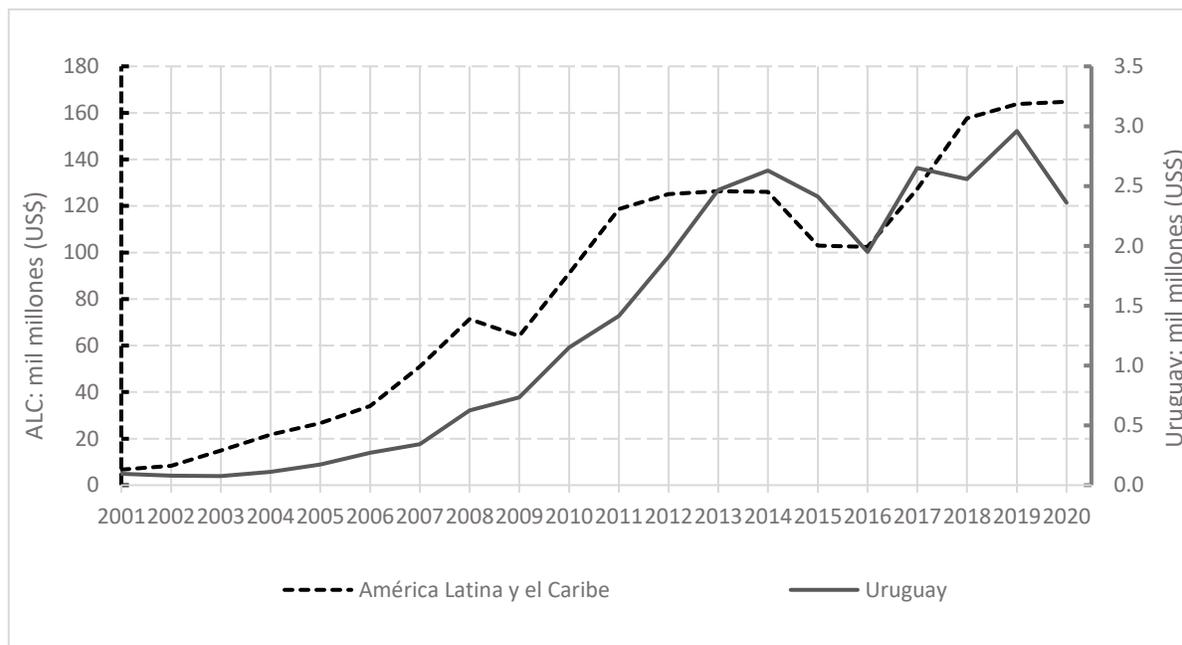
Gráfico 4- Índice de precios agropecuarios (2016 = 100%), incluye índices de precios de alimentos y materias primas de origen agropecuario



Elaboración propia con base en datos del FMI, 2022

Así, previo a adentrarnos en el análisis de las exportaciones uruguayas hacia China, la siguiente figura expresa un comparativo combinado entre las exportaciones desde ALC y Uruguay hacia el país asiático en el período comprendido entre el año 2001 y el 2020. En dicha figura puede constatarse la evolución de las exportaciones desde ALC hacia China, las cuales se proyectaron de U\$S 6,6 mil millones en 2001 a US\$ 164,8 mil millones en 2020, multiplicándose 25 veces (Gráfico 5; ITC, 2022).

Gráfico 5- China: Importaciones por origen (US\$). Comparativa combinada ALC - Uruguay (2001-2020)



Fuente: Elaboración propia con base en ITC, 2022.

URUGUAY: EXPORTACIONES HACIA CHINA (2001-2020)

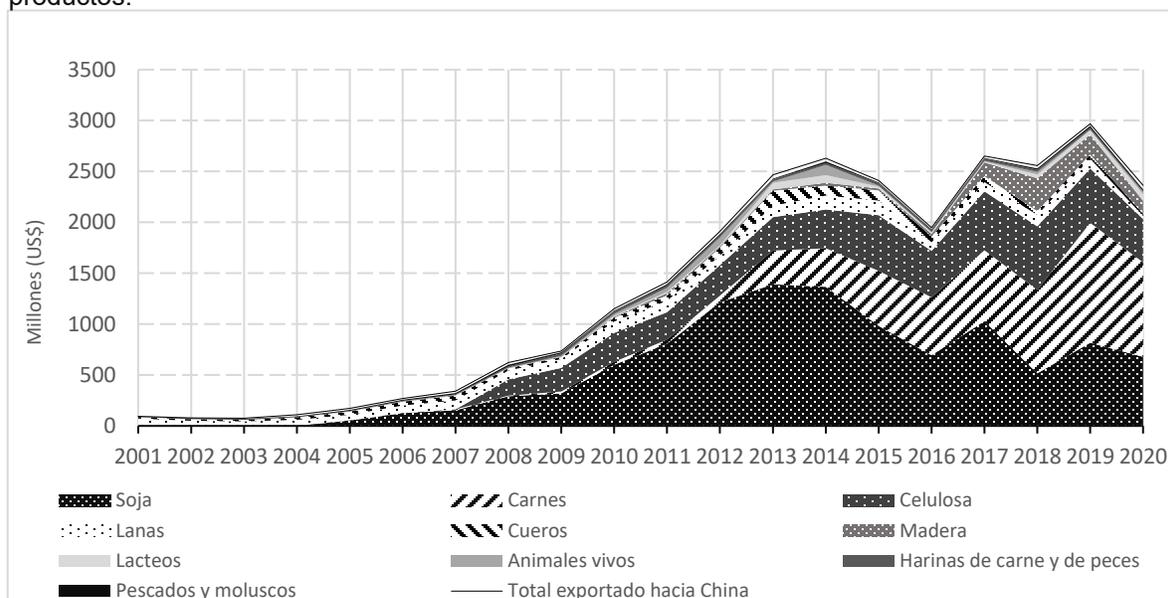
En línea con la tendencia regional, entre el año 2001 y el 2020 las exportaciones uruguayas hacia China evolucionaron de US\$ 95 millones a US\$ 2,3 mil millones, multiplicándose 24 veces, alcanzando su máxima expresión en 2019 por un valor de US\$ 2,9 mil millones (ITC, 2022). De esta forma, como se aprecia en la figura 3, el acelerado impacto económico chino en la región se tradujo en el desplazamiento de los socios comerciales tradicionales del Uruguay por parte de China.

En ese sentido, entre el año 2001 y el 2020 la participación de China en las exportaciones uruguayas pasó del 4% al 26,5%, tornándose el principal socio comercial de Uruguay desde el año 2012. En dicho período, Brasil redujo su participación en las exportaciones uruguayas del 21% al 12% y Argentina del 14% al 3% (ITC, 2022). Estos datos denotan una fuerte intensificación de la participación china en el comercio exterior uruguayo así como una relativización del histórico peso regional sobre la economía uruguayo (Romero Wimer y Senra, 2019b).

Como podemos apreciar, China se constituía en 2001 como el cuarto destino de las exportaciones uruguayas, por debajo de Brasil, Argentina y Estados Unidos. Posteriormente, en 2008, China absorbió más exportaciones uruguayas que Argentina y Estados Unidos, superando a Brasil en 2012 y colocándose así como principal destino de las exportaciones uruguayas hasta el final de nuestro período de estudio (ITC, 2022).

De esta forma, con el objetivo de adentrarnos en el análisis de la canasta exportadora uruguaya con destino al país asiático, el gráfico 4 adelanta el comportamiento de las diez⁹⁴ principales partidas⁹⁵ -de aquí en más, productos- de exportación hacia China a lo largo del período estudiado.

Gráfico 6- Uruguay: Exportaciones hacia China (2001-2020). Evolución de los 10 principales productos.



Fuente: Elaboración propia con base en ITC, 2022.

⁹⁴ La selección de los diez principales productos se determinó en función del porcentaje que cada uno ha ocupado sobre el valor total exportado hacia China para todo el período estudiado. Cabe destacar que la agregación de los valores de estos productos de exportación representó, en promedio, el 97% del total exportado por Uruguay hacia China para todo el período estudiado.

⁹⁵ El Sistema Armonizado (SA), también conocido como *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*, es una nomenclatura internacional creada por la *Organización Mundial de Aduanas* (OMA). Dicho sistema (SA) comprende 5387 códigos de 6 dígitos (revisión del SA 2017) llamados subpartidas (SA6), agrupados a su vez en 1222 partidas (códigos de 4 dígitos – SA4), que se agrupan asimismo en 97 capítulos (códigos de 2 dígitos – SA2) y 21 secciones. Con el objetivo de analizar la evolución de la relación comercial entre ambos países, nuestro análisis se centrará en las partidas de exportación (ITC).

De ese modo, la figura anterior (Gráfico 6) revela la expresiva participación de la agregación de las diez principales partidas sobre el total exportado para el período seleccionado, advirtiendo la relación de dominancia de las mismas sobre el total exportado para cada año de nuestro período de estudio. Asimismo, si bien entre el año 2001 y el 2020 la cantidad de subpartidas exportadas desde Uruguay hacia China aumentó un 61%, la soja se posicionó como la principal partida, acumulando un total de US\$ 11 mil millones y ocupando el 41% del total exportado para todo el período. Por otro lado, la segunda partida con mayor peso dentro del período estudiado fue la carne bovina, la cual representó un valor total de US\$ 5.618,6 millones, ocupando el 21% del valor total. La tercera partida más importante se trató de la pasta química de madera (celulosa) por un valor de US\$ 5.124 millones, representando el 19% del total (ITC, 2022).

A estas partidas le siguieron, en orden de importancia para todo el período de estudio: la lana, por un valor de US\$ 1.731,8 millones, acaparando el 6.4% del valor total; los cueros por un valor de US\$ 970 millones, abarcando el 3,59 %; la madera por US\$ 912 millones, representando el 3,38%; los lácteos por US\$ 364 millones, ocupando el 1,34%; los animales vivos por un valor de US\$ 333 millones, representando el 1,23%; harinas de carne y peces por US\$ 273 millones, figurando con el 1%; y los peces y moluscos por un valor de US\$ 205 millones acaparando el 0,7% (ITC, 2022).

Por lo tanto, si consideramos el valor total exportado desde Uruguay hacia China entre el año 2001 y el 2020, la agregación de las diez principales partidas de exportación hacia el país asiático representaron el 97%, mientras que solamente la soja, las carnes y la pasta de celulosa fueron responsables por el 81% (ITC, 2022). Asimismo, entre el año 2001 y el 2020 las exportaciones de carne se proyectaron de US\$ 285 mil a US\$ 928 millones; las de soja lo hicieron de US\$ 14 mil en 2002 a US\$ 677 millones en 2020; y las de celulosa de US\$ 161,7 millones en 2008⁹⁶ a US\$ 427 millones en 2020 (ITC, 2022).

⁹⁶ En noviembre del año 2007 comenzaba a operar en Uruguay la planta de Metsa-Botnia, repasada a la también finlandesa UPM-Kymmene. La instalación de esta planta generó contradicciones que llegaron a expresarse en la Corte Internacional de Justicia tras la denuncia argentina, mecanismo de resolución de conflictos estipulado en el Estatuto del Río Uruguay (1975) -precedido por el Tratado del Río Uruguay (1691)-, el cual expresa en el artículo 41 del capítulo décimo "Proteger y preservar

En el año 2001, Uruguay colocó productos en el mercado mundial por un valor de US\$ 2,3 mil millones, principalmente para el mercado de Brasil (US\$ 519 millones), Argentina (US\$ 328 millones), Estados Unidos (US\$ 227 millones), Italia (US\$ 95 millones), y China (US\$ 95 millones). China respondió entonces por el 4% de los productos uruguayos colocados en el mercado mundial (ITC, 2022).

Para ese año, destacaron en la canasta exportadora uruguaya con destino al país asiático: lanas, representando el 76% del total por un valor de US\$ 73,4 millones; cueros, involucrando el 13,5% del total, por US\$ 12,9 millones; crustáceos, por un valor de US\$ 2 millones; pescados, por US\$ 1,8 millones; y madera aserrada, por US\$ 726 mil (ITC, 2022).

En 2002, el comercio mundial comenzaba a presentar cierta recuperación, en buena medida por la gran demanda de mercaderías de los países en desarrollo de Asia (OMC, 2003). Sin embargo, la colocación de productos uruguayos en el mercado mundial se redujo a US\$ 2,2 mil millones, principalmente explicado por las importaciones desde Brasil (US\$ 498 millones), Estados Unidos (US\$ 202 millones), Alemania (US\$ 129 millones), y Argentina (US\$ 122 millones) (ITC, 2022). Ese año, la tasa interanual del comercio uruguayo con China se precipitó un 18% para situarse en un valor de US\$ 78 millones, absorbiendo aproximadamente el 3,5% de las importaciones del país latinoamericano. Las lanas respondieron por el 66% del total y la sumatoria de los cueros, crustáceos, pescados y moluscos, representaron el 27% de las exportaciones uruguayas hacia el país asiático (ITC, 2022).

En 2003, las exportaciones profundizaron la retomada del crecimiento a nivel mundial a una tasa del 4,5% anual, impulsado mayoritariamente por la expansión de la demanda de Asia Oriental y Estados Unidos (OMC, 2004). Ello se vio reflejado también en la canasta exportadora uruguaya, cuyo valor presentó un incremento del 18%, para alcanzar los US\$ 2,6 mil millones, con la participación destacada de

el medio acuático y, en particular, prevenir su contaminación, dictando las normas y adoptando las medidas apropiadas (...). Asimismo, en el artículo 35 del capítulo noveno ambos Estados se obligaban a “a adoptar las medidas necesarias a fin de que el manejo del suelo y de los bosques, la utilización de las aguas subterráneas y la de los afluentes del Río, no causen una alteración que perjudique sensiblemente el régimen del mismo o la calidad de sus aguas” (ESTATUTO DEL RIO URUGUAY, 1975). Estos elementos, en combinación con movilizaciones sociales y las tensiones generadas por abultados flujos de IED entre fracciones de clases dominantes de ambos lados del río, acabaron por expresarse así en la Corte Internacional de Justicia en el año 2006.

Brasil (US\$ 554 millones); Estados Unidos (US\$ 270 millones), Alemania (US\$ 164 millones), y Argentina (US\$ 163 millones) (ITC, 2022).

Si bien las exportaciones uruguayas hacia el mundo acompañaron el incremento mundial del comercio, las exportaciones uruguayas hacia China permanecieron a la baja, con una caída del 3% del valor con respecto al año anterior, para situarse en US\$ 75 millones, representando aproximadamente el 3% del valor total exportado hacia el mundo, sin alteraciones significativas en cuanto a los principales productos exportados con respecto al año anterior, a excepción de los crustáceos, que se duplicarían en términos interanuales, para alcanzar los US\$ 4,8 millones (ITC, 2022).

En 2004 el mercado importador chino superó a Reino Unido y Francia, colocándose como el tercer mayor importador del mundo, detrás de Estados Unidos y Alemania (ITC, 2022). Este año se caracterizó por un intenso crecimiento económico –especialmente en América del Sur y Central, así como en la Comunidad de Estados Independientes– que derivó en la expansión del comercio mundial (OMC, 2005). Siguiendo la tendencia, a partir del año 2004 se desencadenó un despegue en las exportaciones globales uruguayas, alcanzando los US\$ 3,4 mil millones, con mercados importadores sobresalientes como el de Estados Unidos (US\$ 622 millones), Brasil (US\$ 541 millones), Argentina (US\$ 226 millones), y Alemania (US\$ 225 millones).

Por su parte, el mercado chino captó productos uruguayos por US\$ 110 millones, registrando una tasa de crecimiento porcentual interanual del 46%, y representado mayoritariamente por el incremento de las exportaciones de: lanas, por un valor de US\$ 52,3 millones y un porcentaje del 47% con respecto al total; cueros, por un valor de US\$ 19 millones; tripas por un valor de US\$ 5 millones; pescado por un valor de US\$ 4,9 millones; y despojos de animales bovinos por US\$ 4,8 millones. Sin embargo, el mercado chino aún ocupaba un lugar periférico para el comercio uruguayo, absorbiendo el 3% de sus exportaciones. De ese modo, los principales destinos de exportación para el Uruguay continuaban siendo Estados Unidos, Brasil, y Argentina (ITC, 2022).

En el año 2005 el crecimiento económico mundial se desaceleró debido principalmente al debilitamiento de la actividad económica en Europa y Estados Unidos. En América del Sur y Central, la desaceleración del crecimiento del PIB de Brasil desentonó con un crecimiento promedio del 6,5% registrado en los otros países de la región (OMC, 2006). En el caso del Uruguay, el valor de las exportaciones totales en 2005 se situó en US\$ 4,4 mil millones, y sus principales mercados importadores fueron: Estados Unidos (US\$ 784 millones); Argentina (US\$ 558 millones); Brasil (US\$ 510 millones); México (US\$ 263 millones); España (US\$ 174 millones); y China (US\$ 173 millones). Las exportaciones de soja hacia el mundo alcanzaron los US\$ 149 millones, cerca del 4% del valor total exportado (ITC, 2022).

De los US\$ 149 millones de soja exportados hacia el mundo en 2005, US\$ 53,3 millones se colocaron en el mercado chino, US\$ 30 millones con destino Malasia, US\$ 22 millones en Israel, siguiendo en orden de participación Países Bajos, Marruecos y Turquía. De ese modo, China absorbió en 2005 más de un tercio de la producción sojera uruguaya. Otros productos destacados fueron: las lanas, por un valor de US\$ 52,4 millones; los cueros, con US\$ 28,1 millones. En términos generales, en 2005 Uruguay exportó hacia China un total de US\$ 173 millones, lo cual se tradujo en un crecimiento interanual del 57%, aunque manteniéndose en una posición rezagada con respecto a los principales mercados importadores, absorbiendo alrededor del 4% de las exportaciones uruguayas. (ITC, 2022).

En el año 2006, las exportaciones de productos agrícolas aumentaron un 11% nominal a nivel mundial, siendo que el 80% de las exportaciones fueron cubiertas por los productos alimenticios, con un incremento del 21% en el precio de los cereales, el nivel más elevado desde 1996 (OMC, 2007). Las exportaciones totales de Uruguay se situaron en US\$ 4,5 mil millones, y sus principales mercados importadores fueron: Brasil (US\$ 640 millones); Estados Unidos (US\$ 547 millones); Argentina (US\$ 309 millones); y China (US\$ 270 millones).

Paralelamente, el valor de la soja exportada desde Uruguay hacia el mundo se situó en US\$ 163,5 millones, representando el 4% del valor total exportado para el 2006. Asimismo, la soja exportada hacia China alcanzó los US\$ 126,7 millones,

duplicándose en términos interanuales, y absorbiendo el 77% de la soja exportada por el país latinoamericano. Otros productos de importancia en la canasta exportadora uruguaya con destino al país asiático fueron: las lanas, incrementándose un 34% con respecto al año anterior, alcanzando los US\$ 72 millones, y los cueros, siendo que la agregación de soja, lanas y cueros representó en 2006 el 87% de las exportaciones uruguayas hacia China. Ese año, Uruguay exportó hacia China un total de US\$ 270 millones, con una tasa de crecimiento interanual del 56%, y absorbiendo aproximadamente el 6% de las exportaciones totales de Uruguay (ITC, 2022).

La crisis financiera internacional iniciada a finales de 2007 generó una disminución en el ritmo de crecimiento a nivel mundial. Sin embargo, aún en el marco de la crisis económica mundial y en consonancia con el acentuado ascenso del precio de los cereales y los aceites vegetales a nivel mundial (OMC, 2008), las exportaciones uruguayas se posicionaron en US\$ 5,5 mil millones, con un incremento del 20% anual. Los principales destinos de las mismas fueron Brasil (US\$ 815 millones); Estados Unidos (US\$ 523 millones); Argentina (US\$ 467 millones); y China (US\$ 341 millones) (ITC, 2022).

Así, el mercado chino absorbió el 6% del valor exportado por Uruguay en 2007. El principal producto, la soja, alcanzó los US\$ 155,2 millones, un 22% más que el año anterior, y acaparando el 60% de la producción sojera uruguaya. Por su parte, las lanas sumaron US\$ 86,9 millones, representando el 25,4% del total, mientras que los cueros permanecieron en crecimiento, alcanzando un 10,5% del total por un valor de US\$ 36,7 millones. Así, en 2007, Uruguay exportó hacia China un total de US\$ 341,7 millones, presentando una tasa de crecimiento interanual del 27%, y un 6% de las exportaciones totales del país latinoamericano (ITC, 2022).

Los primeros tres trimestres del año 2008 las exportaciones uruguayas sostuvieron un pronunciado crecimiento. Sin embargo, a partir del cuarto trimestre, presentaron una brusca contracción, intensificadas en los primeros meses de 2009 (OMC, 2009). Así, para el año 2008, Uruguay exportó por un valor de US\$ 7 mil millones, entre los cuales se destacan los mercados de: Brasil (US\$ 1 mil millones);

China (US\$ 623 millones); Argentina (US\$ 540 millones); y Alemania (US\$ 504 millones) (ITC, 2022).

Así, para el año 2008 la exportación uruguaya de soja hacia el mundo se situó en US\$ 473 millones, un incremento anual del 88% que se manifestaría en los mismos términos en las exportaciones sojeras hacia China, las cuales alcanzaron los US\$ 291,8 millones, representando el 61% de la soja exportada por Uruguay. Otro producto destacado en la canasta del 2008 fue la celulosa, haciendo su aparición en la canasta exportadora uruguaya con destino a China por un valor de US\$ 161,7 millones (ITC, 2022). Ambos productos sumaron en el 72% del total exportado ese año hacia China, comenzando a rezagar la participación de las partidas tradicionales como la lana, los cueros, entre otros. De esta forma, en el año 2008 Uruguay exportó hacia China un total de US\$ 623,9 millones, presentando un crecimiento interanual del 83%, y acaparando el 9% del valor total exportado por el Uruguay (ITC, 2022).

Si bien la aceleración del crecimiento de las economías en desarrollo se redujo casi a la mitad en 2009, estas economías aumentaron el 2,6% con respecto al año anterior. Como ejemplo, la caída en 2009 del comercio uruguayo con la Unión Europea, Estados Unidos, Rusia y varios países de la región y del mundo (ITC, 2022), contrastaba con un aumento –desacelerado– de las exportaciones hacia China. Este fenómeno de las economías en desarrollo puede atribuirse, según la OMC (2010), a la actividad económica de China e India, cuya producción para el año 2009 aumentó el 8,5% y el 5,4% respectivamente (OMC, 2010).

Para el año 2009, la caída de los precios del petróleo y otros productos primarios derivó en una caída del valor del comercio mundial del 22,6%, y en volumen del 12,2%⁹⁷ (OMC, 2010). Sin embargo, en términos generales, las economías de los países atrasados no disminuyeron en función de las demandas de China, India, Brasil, y otros países industrializados del continente asiático (Astarita, 2013). Este fue el caso de Uruguay, donde dados los resultados del

⁹⁷ La caída del comercio mundial en 2009 fue la mayor desde la Gran Depresión, donde el valor en dólares del comercio mundial se había reducido en un 50%. Sin embargo, para Astarita (2013), la crisis del año 2009 encontraba un mundo con un grado de internacionalización del capital muy superior, y esta tendencia hacia la internacionalización de la economía revela una tendencia estructural de largo plazo (Astarita, 2013).

comercio con China, la reducción del flujo de comercio exterior uruguayo con el resto de los socios comerciales se vio amortiguada por la creciente demanda del país asiático. De esta forma, en 2009, el valor de las exportaciones uruguayas se contraía a US\$ 6,4 mil millones, destacándose: Brasil (US\$ 1,3 mil millones); China (US\$ 733 millones); Argentina (US\$ 348 millones), y Alemania (US\$ 338 millones) (ITC, 2022).

El mismo año -2009-, las exportaciones de soja hacia el mundo se situaron en US\$ 404 millones, experimentando una retracción del 15% con respecto al año anterior. Sin embargo, las exportaciones sojeras hacia China crecieron un 10% anual, por un valor de US\$ 320,7 millones, absorbiendo el 80% de la soja exportada por Uruguay. Por otra parte, la celulosa creció un 44% interanual, para situarse en US\$ 232,1 millones; y las lanas un 11,7%, alcanzando un valor de US\$ 86 millones. Así, en 2009, y en el marco de la caída del comercio mundial, el valor de las exportaciones uruguayas hacia China aumentó un 18% interanual, situándose en US\$ 733,7 millones, y acaparando el 11% de las exportaciones totales del país latinoamericano (ITC, 2022).

Tras el desplome del 2009, el comercio mundial registró una rápida recuperación en 2010, manifestándose a través de un acelerado aumento en el volumen de las exportaciones a nivel mundial. No obstante, tanto el comercio como la producción crecieron con mayor celeridad en las economías en desarrollo que en las desarrolladas (OMC, 2011). Así, en 2010 Uruguay exportó hacia el mundo por un valor de US\$ 8,2 mil millones, valor representado principalmente por Brasil (US\$ 1,6 mil millones); China (US\$ 1,5 mil millones); Argentina (US\$ 586 millones); y Alemania (US\$ 574 millones) (ITC, 2022).

Ese año, las exportaciones de soja hacia el mundo se situaron en US\$ 887 millones, representando el 11% del valor total exportado. China respondió por el 68%, ascendiendo a US\$ 601 millones, representando a su vez una parte expresiva del aumento de las exportaciones uruguayas hacia el país asiático para ese año. Otro factor que operó en el despegue del 2010 fue el aumento del 22% interanual en la exportación de celulosa por un valor de US\$ 285,1 millones. Así, la tasa de crecimiento interanual de las exportaciones uruguayas hacia China se situó en 57%,

alcanzando un valor total de US\$ 1.151,8 millones para el año 2010, acaparando el 14% del mercado importador para los productos del país latinoamericano (ITC, 2022).

En 2011 el valor de las exportaciones mundiales de mercancías aumentó un 20%, siendo que dicho crecimiento se atribuye, en parte, al comercio de productos en fase intermedia de producción (OMC, 2012). Así, las exportaciones uruguayas hacia el mundo se incrementaron en un 15% interanual, por un valor de US\$ 9,4 mil millones, impulsado principalmente por la demanda desde: Brasil (US\$ 1,8 mil millones); China (US\$ 1,4 mil millones); Alemania (US\$ 616 millones); y Argentina (US\$ 605 millones) (ITC, 2022).

En cuanto al comercio sojero con el mundo, las exportaciones uruguayas del cultivo se situaron en US\$ 1 mil millones, respondiendo por el 12% del total exportado ese año. Asimismo, las exportaciones de soja hacia China se vieron incrementadas en un 34% interanual, alcanzando los US\$ 807 millones, representando el 80% del comercio sojero uruguayo, así como el 57% del total exportado hacia el país asiático para ese año. Otros productos importantes en el comercio con China para ese año fueron: la celulosa, la cual registró un valor total de US\$ 267,7 millones, representando el 18% del total; animales bovinos vivos, duplicándose en términos interanuales, pasando de US\$ 19,2 millones a US\$ 43,4 millones; y la madera en bruto, multiplicándose cerca de cinco veces, pasando de US\$ 3,9 millones a US\$ 18,6 millones. Así, el total exportado por Uruguay hacia el país asiático en el año 2011 ascendió a US\$ 1.413,3 millones, aumentando un 23% con respecto al año anterior, y acaparando el 15% del comercio exterior uruguayo (ITC, 2022).

Como resultado de la escasa demanda mundial así como de la caída de los precios, el volumen del comercio mundial de mercancías creció tibiamente en 2012, en un 2% interanual. Una tasa inferior al 5% registrado el año anterior (OMC, 2013). Sin embargo, como pudimos apreciar en la figura 3, el acelerado incremento de las exportaciones uruguayas hacia el país asiático en 2012 tomó distancia de la tendencia regional –y mundial–, pronunciándose aún más el crecimiento de sus exportaciones hacia China.

Así, las exportaciones uruguayas se situaron en US\$ 10,7 mil millones para el año 2012, y China pasaba a colocarse como el principal socio comercial, participando con US\$ 1,9 mil millones, es decir, el 18% del total exportado por Uruguay. Además, Brasil importó US\$ 1,8 mil millones, Venezuela US\$ 679 millones, y Argentina US\$ 517 millones. Ese año, el valor de la soja exportada hacia el mundo se situó en US\$ 1,6 mil millones, mientras que el 74% tuvo como destino el mercado chino, el cual absorbió soja por US\$ 1.212,4 millones. Además, la celulosa se situó nuevamente como el segundo producto exportado hacia China, por un valor de US\$ 300,3 millones, mientras que los bovinos vivos se situaron en el tercer lugar, por un valor de US\$ 77,7 millones. Al mismo tiempo, la carne de bovinos congelada comenzaba a dar muestras de estímulo, duplicándose en términos interanuales, aunque aún con una baja participación en el total destinado al país asiático. Así, las exportaciones uruguayas hacia China crecieron un 35% con respecto al año anterior, alcanzando los US\$ 1.911,2 millones, el 18% del total exportado por Uruguay en 2012 (ITC, 2022).

Tras el estancamiento de 2012, las exportaciones mundiales de productos agropecuarios se incrementaron un 6% en 2013, la cual fue tres veces superior a la tasa media mundial de crecimiento de todos los productos (OMC, 2014). En el caso de Uruguay, sus exportaciones hacia el mundo se situaron en US\$ 11 mil millones, con China como principal socio comercial (US\$ 2,4 mil millones), seguido de Brasil (US\$ 1,8 mil millones); Venezuela (US\$ 593 mil millones); Argentina (US\$ 519 millones); y Alemania (US\$ 504 millones) (ITC, 2022).

Las exportaciones sojeras de Uruguay en 2013 se situaron en US\$ 2,1 mil millones, siendo este valor el 20% del total exportado por Uruguay para ese año. Asimismo, China absorbió el 65% de la soja exportada por Uruguay, por un valor de US\$ 1,39 mil millones, acompañado de un marcado aumento de la exportación de carne de bovinos congelada, pasando de US\$ 49,4 millones en 2012, a US\$ 268,2 millones en 2013. Por otra parte, las exportaciones de leche se proyectaron de US\$ 2 millones a US\$ 48 millones, y las de celulosa alcanzaron los US\$ 326 millones. En términos generales, las exportaciones desde Uruguay hacia China crecieron un

29% con respecto al año anterior, alcanzando los US\$ 2.466,4 millones en el año 2013, respondiendo por el 22% del total exportado por Uruguay (ITC, 2022).

En 2014, la mayoría de las regiones en desarrollo y las economías en transición registraron una contracción o desaceleración en el volumen de sus exportaciones. Así, la lenta expansión del comercio uruguayo con el país asiático a partir de este año es reflejo del estancamiento de las principales economías - incluyendo la China-, generándose una disminución en la demanda, que repercutió directamente en la tasa de crecimiento de las exportaciones del país latinoamericano hacia China (OMC, 2015). Así, Uruguay exportó ese año por un total de US\$ 10,3 mil millones, de los cuales China absorbió US\$ 2,6 mil millones, un 25% (ITC, 2022).

En este sentido, el valor de las exportaciones de soja desde Uruguay hacia el mundo en 2014 se situó US\$ 1,8 mil millones, es decir el 31% del total exportado por Uruguay ese año. Por su parte, China acaparó US\$ 1,37 mil millones de soja, o sea el 72% del total del cultivo comercializado desde Uruguay. Por otra parte, la exportación de celulosa hacia China creció un 17% interanual, ascendiendo a US\$ 381,8 millones, y la exportación de carne bovina aumentó un 15% interanual, totalizando US\$ 308,5 millones. Así, las exportaciones totales desde Uruguay hacia China en el año 2014 alcanzaron el valor más alto en el período estudiado, aunque presentando la menor tasa de crecimiento interanual porcentual desde el año 2004 (ITC, 2022).

En 2015, el valor en dólares de las exportaciones mundiales de mercancías disminuyó un 14%, explicándose por diversos factores, entre los cuales se encuentra la desaceleración de la economía china, así como la recesión de Brasil (OMC, 2016). El caso de Uruguay no fue la excepción, registrando exportaciones por un valor de US\$ 9,8 mil millones, entre cuyos destinos se destacaron: China (US\$ 2,4 mil millones); Brasil (US\$ 1,2 mil millones); Estados Unidos (US\$ 629 millones); Países Bajos (US\$ 526 millones); y Argentina (US\$ 407 millones) (ITC, 2022).

Así, en 2015 el comercio sojero uruguayo exportó hacia el mundo por un total de US\$ 1,4 mil millones, es decir el 14% del total exportado ese año. Asimismo,

China recibió un 28% menos de soja que el año anterior, ubicándose en US\$ 981,5 millones para el año 2015, aunque esto implicó el 70% del total de soja exportada por Uruguay ese año. Por otro lado, la exportación de celulosa hacia China mostró un aumento interanual del 43%, alcanzando US\$ 548 millones, el 22% del total exportado (ITC, 2022). Por otra parte, la exportación de carne de bovinos hacia el país asiático aumentó 60% con respecto al año anterior, sumando US\$ 490 millones, y participando con el 20% sobre el total. Así, en 2015 Uruguay exportó hacia China un total de US\$ 2.410,5 millones, cayendo un 8% en términos interanuales, pero absorbiendo aun así el 25% de las exportaciones del Uruguay para ese año (ITC, 2022).

La persistente desaceleración del comercio mundial en 2016 se debió, en parte, a que siguió disminuyendo el gasto de inversión, tratándose del componente de mayor intensidad comercial de la demanda de importaciones. Así, las exportaciones de mercancías disminuyeron un 3,3%, con una fuerte reducción de los precios de los productos básicos (OMC, 2017). En esa línea, las exportaciones uruguayas hacia el mundo continuaban en caída, para alcanzar los US\$ 9,3 mil millones, destinado principalmente a China (US\$ 1,9 mil millones); Brasil (US\$ 1,2 mil millones); Países Bajos (US\$ 566 millones); Estados Unidos (US\$ 557 millones); y Argentina (US\$ 465 millones). Así, en 2016 China acaparó el 20% de las exportaciones totales desde el país latinoamericano.

En cuanto al comercio sojero, las exportaciones uruguayas de soja hacia el mundo en 2016 se situaron en US\$ 1 mil millones, mientras que China respondió por US\$ 693 millones, tras una caída del 30% con respecto al año anterior, pero acaparando el 70% de la soja producida por el país latinoamericano. Otros productos con importancia en la canasta exportadora destinada al país asiático fueron la celulosa -con una caída del 17%- por US\$ 455,7 millones; y los cueros y pieles por US\$ 40 millones. Así, la extensión de la desaceleración del comercio mundial se observó en el flujo de mayoría de los productos exportados hacia China, redundando en la mayor caída de las exportaciones hacia el país asiático en el período estudiado, presentando una contracción del 19% (ITC, 2022).

A pesar de las recesiones experimentadas por Argentina y Brasil, el PBI uruguayo retomó su crecimiento en 2017, tomando distancia de la histórica sincronización con los patrones económicos de los países vecinos (BANCO MUNDIAL, 2022c). En parte, el reencauzamiento del crecimiento del PBI uruguayo se debió al incremento del comercio con China, el cual acompañó la tendencia de la tasa de crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías, impulsado por el aumento de las importaciones a nivel mundial, especialmente por parte de Asia (OMC, 2018).

Así, en 2017 las exportaciones uruguayas se situaron en US\$ 10,8 mil millones, siendo los principales mercados importadores: China (US\$ 2,6 mil millones); Brasil (US\$ 1,3 mil millones); Estados Unidos (US\$ 607 millones); Países Bajos (US\$ 565 millones); y Argentina (US\$ 482 millones). En ese sentido, China absorbió el 24% de las exportaciones uruguayas en 2017. Asimismo, Uruguay exportó US\$ 1,3 mil millones de soja hacia el mundo, de los cuales US\$ 1 mil millones se destinaron al mercado chino, acaparando el 76% de la soja exportada. Otros productos destacados en la canasta exportadora con destino a China fueron: la carne bovina, la cual experimentó un aumento interanual del 22%, ascendiendo a US\$ 641 millones; la celulosa, con un aumento interanual del 27% con respecto al año anterior, para alcanzar los US\$ 577,6 millones; y la madera en bruto, alcanzando los US\$ 103 millones (ITC, 2022).

No obstante, la escalada de tensiones entre China y Estados Unidos hicieron que el comercio mundial perdiera impulso en 2018, con lo que el crecimiento del comercio global de mercancías se redujo del 4,6% en 2017 al 3% en 2018 (OMC, 2019). En ese sentido, las exportaciones uruguayas hacia el mundo cayeron a US\$ 10,4 mil millones, con la participación principal de China (US\$ 2,5 mil millones); Brasil (US\$ 1,1 mil millones); Países Bajos (US\$ 550 millones); Estados Unidos (US\$ 532 millones); Turquía (US\$ 497 millones); y Argentina (US\$ 496 millones). Así, China respondió ese año por el 24% de las exportaciones uruguayas (ITC, 2022).

La baja cosecha de soja producto de la sequía explica en buena medida la caída del 50% en la exportación de soja en 2018, totalizando US\$ 598 millones

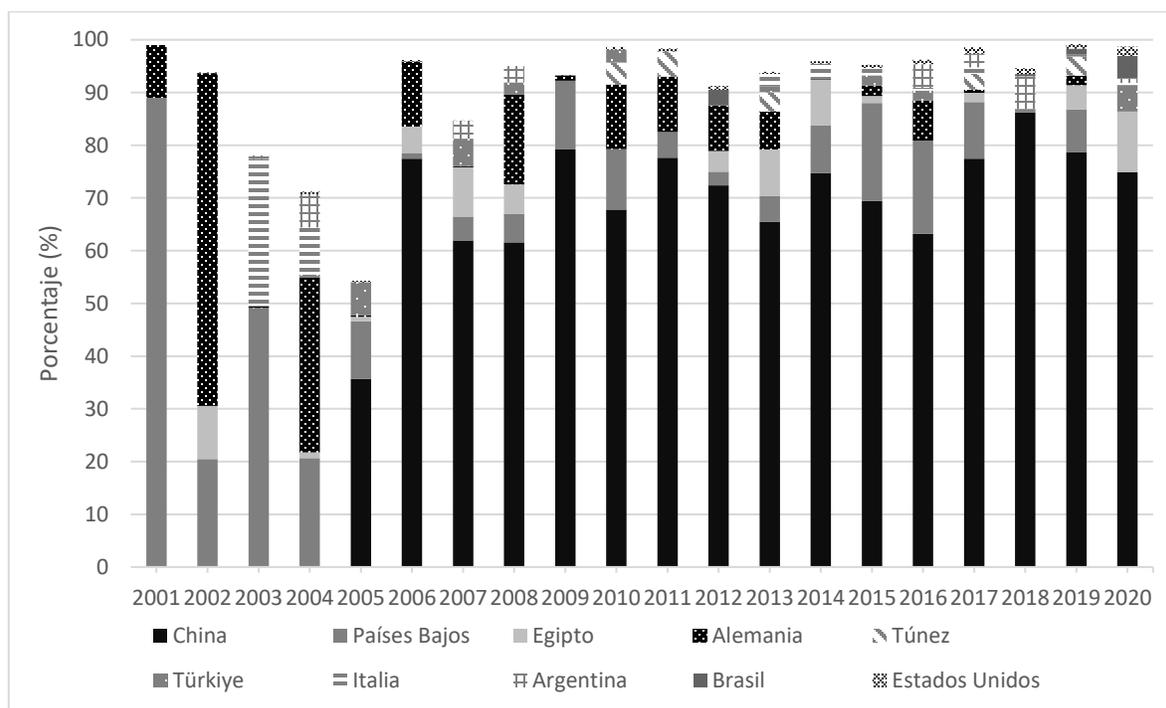
hacia el mundo, y US\$ 515 millones hacia China (ITC, 2022). Es decir que las exportaciones de soja hacia el mundo ocuparon el 6% del valor total exportado, mientras que China absorbió el 86% de la misma. Asimismo, las exportaciones sojeras hacia China acapararon el 27% del total exportado por el país latinoamericano hacia el país asiático. Sin embargo, las exportaciones con destino al mercado chino de carne bovina aumentaron un 18% interanual, alcanzando US\$ 756 millones; la celulosa lo hizo en un 8,3% interanual, totalizando US\$ 625 millones; y la exportación de madera en bruto estuvo cerca de triplicarse, alcanzando los US\$ 273,5 millones (ITC, 2022).

En 2019 Uruguay exportó hacia el mundo por un valor de US\$ 10 mil millones, siendo sus principales socios comerciales para ese año: China (US\$ 2,9 mil millones); Brasil (US\$ 1,1 mil millones); Estados Unidos (US\$ 541 millones); Países Bajos (US\$ 534 millones); y Argentina (US\$ 435 millones). Así, China respondió por el 30% del valor exportado por el Uruguay para ese año. Asimismo, las exportaciones uruguayas de soja hacia el mundo se colocaron en US\$ 1 mil millones, alrededor del 10% del total exportado en ese año. De ese monto, China captó US\$ 817 millones, es decir que alrededor del 80% de las exportaciones sojeras del Uruguay tuvieron como destino el país asiático.

Para el 2020, Uruguay colocó sus productos en el mercado mundial por un valor de US\$ 8,9 mil millones, comprendido fundamentalmente por las importaciones desde China (US\$ 2,3 mil millones); Brasil (US\$ 1,1 mil millones); Estados Unidos (US\$ 586 millones); Países Bajos (US\$ 407 millones); y Argentina (US\$ 374 millones). En ese sentido, el 26% de las exportaciones uruguayas tuvieron como destino el país asiático. El mismo año, Uruguay colocó soja en el mercado mundial por un valor de US\$ 905 millones, alrededor del 10% del valor total exportado. De ese valor, China respondió por US\$ 677 millones, es decir que el país asiático adquirió el 74% de la soja producida en Uruguay (ITC, 2022).

Por último, en el gráfico 7 representamos la participación porcentual de China en las exportaciones sojeras uruguayas para nuestro período de estudio. De ella se desprende que aproximadamente el 70% de la soja producida en Uruguay en todo el período de estudio tuvo como destino al país asiático (ITC, 2022).

Gráfico 7 – Uruguay: Participación de los principales mercados importadores de soja



Fuente: Elaboración propia con base en ITC, 2022.

Este gráfico da la pauta de la expresiva participación de China como destino de las exportaciones sojeras uruguayas, y si bien, como adelantábamos en la introducción de este trabajo, no entendemos aquí a China como variable de causalidad suficiente en la explicación de los cambios cualitativos de la configuración del agronegocio sojero uruguayo, y que es la compleja dinámica de acumulación de capital en el marco del sistema capitalista global que habilita condiciones concretas para la reproducción del capital financiero en el agro uruguayo; la dimensión que ha cobrado China en la economía global, regional y puntualmente en la economía uruguaya instala la necesidad de un examen crítico del tipo de inserción internacional que caracteriza la relación entre ambos países y de sus principales implicaciones.

URUGUAY: EVOLUCIÓN DEL AGRONEGOCIO SOJERO EN EL SIGLO XXI

La “sojización” en Uruguay

Si bien desde hace más de 50 años la soja se expande aceleradamente en el terreno productivo a nivel global (Oyhantçabal y Narbono, 2008), a partir de la década de 1980 puede observarse una expansión de la participación en las operaciones sojeras de los países de la región como Brasil, Argentina, Paraguay, y Uruguay, expresándose en mayor medida a partir de la década del 2000 (ITC, 2022).

En el caso de Uruguay, aunque los orígenes de la producción sojera se remontan a la década de 1960, ésta nunca había ocupado un lugar preponderante en su canasta exportadora hasta entrado el año 2005, pasando de ser un cultivo marginal al principal cultivo en menos de 10 años (REDES, 2012). Así, la magnitud adquirida por el exponencial crecimiento chino se expresó también a través del estímulo exacerbado de ciertas actividades agropecuarias que pasaron a tomar una dimensión sobresaliente, como es el caso de la soja.

A partir de ese momento, la soja pasó a ser el grano con mayor tasa de crecimiento en el comercio mundial, alcanzando más del 100% de crecimiento durante la primera década del siglo XXI, por encima del trigo y el arroz que lo hicieron en términos del 12% y el 22% respectivamente (Oyhantçabal y Narbono, 2008). Así, la participación de los países latinoamericanos en las cadenas de valor global se ha expandido a tal punto que Brasil ha superado a los Estados Unidos como el principal exportador de soja a partir del año 2017 (ITC, 2022).

Es así que para América Latina, la expansión de la producción sojera se ha manifestado en términos históricos, siendo que en la primera década del siglo XXI el área sembrada en Brasil creció un 20%, 50% en Argentina, 80% en Paraguay, y el 1000% en Uruguay (Oyhantçabal y Narbono, 2008).

Para el año 2020, el 84% de la producción de soja a nivel mundial se explica por la dinamización de la producción de dicho cultivo en Brasil y los Estados Unidos (ITC, 2022). No obstante, tanto la producción como el comercio se presentan en términos desiguales en ambos países, siendo que para el caso de los países latinoamericanos, sus estructuras productivas pasan a insertarse en el sistema

internacional bajo una lógica de subordinación y dependencia frente a los países desarrollados (Oyhantçabal y Narbondo, 2008).

En ese sentido, en el caso de Uruguay, su participación en el complejo agroindustrial tiende a concentrarse en la fase agrícola⁹⁸ y la fase de acopio y exportación, constituyendo una clara expresión de la reprimarización agro-exportadora. Por otra parte, los países desarrollados tienden a destacarse también en la fase pre-agrícola y en la fase industrial. Es decir que las grandes transnacionales que operan el agronegocio sojero en Uruguay y que controlan buena parte del mercado mundial se han expandido verticalmente, abarcando también la producción de insumos, y los procesos industriales de los granos (Oyhantçabal y Narbondo, 2008).

Es así como, en función de la estimulación de actividades primarias específicas, el crecimiento de las economías latinoamericanas asociado al comercio de commodities con China no fue más que un proceso ilusorio, cuya contracara se encontraba en el déficit comercial en razón de la masiva importación de productos industrializados, generando así una regresión de la incipiente industria regional (Laufer, 2020).

En el caso del agronegocio sojero, su devenir se vio estimulado por ciertas condiciones que proyectaron la participación del grano en las canastas exportadoras de los países latinoamericanos, entre ellas: el alza en los precios internacionales de la soja y sus derivados, especialmente a partir del año 2000; la creciente demanda de *commodities*, sobre todo desde China; la permeabilidad jurídica para la operación de capitales financieros especulativos en el sector agrícola; la disponibilidad de avanzados recursos biotecnológicos; y la disponibilidad de “recursos naturales” y mano de obra barata (Oyhantçabal y Narbondo, 2008).

Estos capitales financieros se expresan en el comercio internacional de soja también en buena medida a través de los instrumentos financieros derivados, un ejemplo de ello son los contratos de futuro operados por el CME Group (CME Group,

⁹⁸ Un complejo agroindustrial se compone a grandes rasgos de cuatro fases: la fase pre-agrícola referente a la disponibilidad de insumos; la fase agrícola; la fase industrial; y la fase de acopio y comercio (Oyhantçabal y Narbondo, 2008).

2022). Esto, por un lado, permite al productor definir con anterioridad el precio que obtendrá a cambio de la mercadería, mientras que, por el otro, habilita la compra especulativa de riesgo por parte de los operadores de mercado. Asimismo, una misma partida de soja puede estar operada por varios contratos de futuro, con la participación de varias etapas especulativas (Oyhantçabal y Narbondo, 2008).

Así, el predominio del capital financiero sobre otras fracciones del capital pasa a caracterizar el actual ciclo de acumulación, consolidando grandes conglomerados transnacionales que operan, como veremos, en todas las fases del complejo sojero (Oyhantçabal y Narbondo, 2013). De hecho, el fenómeno del complejo sojero puede postularse como uno de los casos paradigmáticos del control de las transnacionales sobre los procesos productivos (Oyhantçabal y Narbondo, 2008).

Cabe destacar aquí que los procesos de industrialización de la soja llevados adelante en territorio uruguayo son marginales, exportando cerca del 90% de la soja bajo la forma de grano, siendo su principal puerto de salida el de Nueva Palmira⁹⁹ (Colonia), seguido por el de Montevideo con menos del 6%. En 2008, el principal producto industrializado a partir de la soja a nivel nacional fue el aceite, el cual representa el 36% del consumo nacional de aceites, por detrás del aceite de girasol el cual representa el 53%.

De este modo, tanto en China como en la Unión Europea, las harinas producidas a partir de la soja son destinadas mayoritariamente a la producción de carnes, mientras que el aceite se destina al consumo humano, además de los biocombustibles (Oyhantçabal y Narbondo, 2008).

La dinámica del acopio y el comercio también se presenta en los términos de una sensible concentración y transnacionalización, y el destino final es, como hemos constatado, predominantemente la industria sojera china y europea, fundamentalmente para la elaboración de raciones. En ese sentido, en 2020, seis empresas respondieron por el 79% de las exportaciones de soja: Cargill Uruguay,

⁹⁹ Las terminales portuarias Corporación Navíos S.A. y Terminales Graneleras Uruguayas (TGU) son responsables por la exportación de soja, siendo que la primera maneja el mayor volumen.

con 24%; COFCO International Uruguay, con 16%; Barraca Jorge W. Erro, 16%; LDC Uruguay, 12%; CHS Uruguay, 5%; y Garmet, 5% (ITC, 2020).

Territorialización del agronegocio sojero en Uruguay

El alza de los precios internacionales¹⁰⁰, la creciente demanda mundial encabezada por China, así como la incorporación de tecnología -particularmente las variedades genéticas¹⁰¹, agroquímicos, y las modalidades de siembra- comenzaron a tornar cada vez más atractiva la inversión en el agronegocio sojero. Así, el desarrollo de la resistencia genética al glifosato, la adopción generalizada de la siembra directa y la siembra de segunda (MGAP, 2003), acabaron redundando en cambios en las formas de tenencia de la tierra que impactaron desde comienzos de nuestro período de estudio en los esquemas de manejo utilizados por los productores (MGAP, 2006, p. 10).

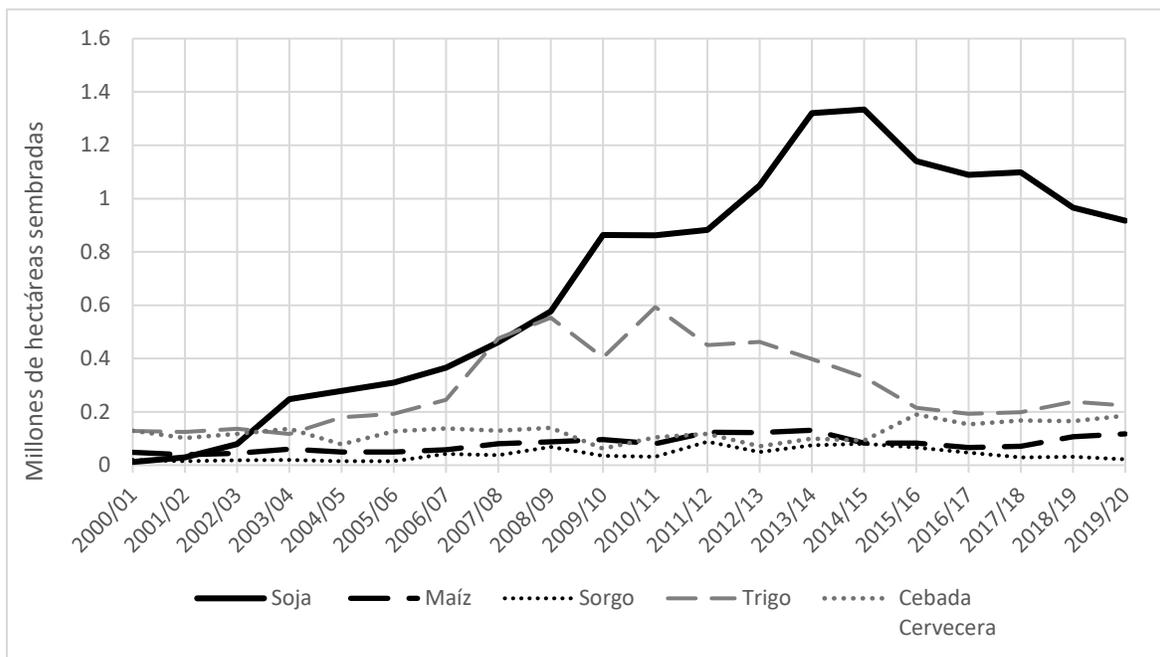
En esa línea, para el año agrícola 2001/02, la soja respondía por el 10,2% de la superficie destinada a los cultivos de verano (MGAP, 2001); para el año agrícola 2004/05 la misma ascendía al 58,4% (MGAP, 2004). Ya en el año agrícola 2011/12, el cultivo de soja acaparaba alrededor del 80% del área de cultivo de verano, mientras que en 2014/15 lo hizo en un 89%, y en 2020/21 por el 83% (MGAP, 2012).

En ese sentido, en el gráfico 8 observamos una comparativa entre la evolución de la extensión en hectáreas de los principales cultivos de verano -soja, maíz, sorgo- y de invierno -trigo y cebada cervecera- entre el año agrícola 2001/02 y el 2019/20.

¹⁰⁰ El precio promedio de la soja exportada por Uruguay aumentó un 65% entre el año 2003 y el 2019, aunque no estuvo ajeno a variaciones a la baja como las experimentadas a partir del año 2012 (URUGUAY XXI, 2020a).

¹⁰¹ Prácticamente toda la soja sembrada desde el comienzo de nuestro período de estudio se trató de soja genéticamente modificada, en diferentes variedades. La cantidad de horas de oscuridad necesarias para florecer también caracterizarán los diversos “Grupos de Madurez” en los cuales se categoriza la soja. De ese modo existen, a grandes rasgos, variedades “precoces” con una maduración con períodos de oscuridad más cortos, y variedades “tardías” que requieren períodos de oscuridad más largos. Así, las variedades precoces poseen una mayor adaptabilidad en siembras de primera mientras que las tardías lo hacen para las siembras de segunda, aunque esto no significa que los productores sigan necesariamente lo anterior, ya que existe una serie de elementos que pueden condicionar lo anterior como la disponibilidad de semillas y de rastrojos de invierno, además del clima, entre otros (MGAP, 2003, pp. 14-15).

Gráfico 8- Uruguay: Extensión (hectáreas) del cultivo de soja, maíz, sorgo, trigo y cebada cervecera entre el año agrícola 2000/01 y el 2019/20



Fuente: Elaboración propia con base en DIEA, MGAP.

Como puede apreciarse en el gráfico anterior, ya a partir del año agrícola 2003/04 se observa como la soja se instala como el principal cultivo estival de secano, acompañada por una reducción relativa de las áreas destinadas al cultivo de maíz y sorgo, modificando el patrón de cultivos no solo por la expansión sojera, sino por el avance del cultivo directo, siendo que ya para la zafra 2001/02 más de la mitad del cultivo sojero se trató de siembra directa (MGAP, 2003), para alcanzar el 90% en el año agrícola 2020/21 (MGAP, 2001).

De esta manera, el gráfico 8 expresa cómo el área sembrada de dos de los principales cultivos de verano como el maíz y el sorgo han experimentado áreas de siembra variables, con períodos de incremento, aunque secundario en contraste con la evolución de la extensión del cultivo sojero, el cual se ha expandido 43 veces entre el año agrícola 2001/02 y el 2015/16, para comenzar un proceso de reversión a partir del año agrícola 2016/17 hasta el final de nuestro período, provocado fundamentalmente por una caída de los precios internacionales del cultivo. Por otra parte, para los cultivos de verano, el trigo se ha destacado con una fuerte expansión

a partir del año agrícola 2005/06, para comenzar a declinar a partir del año agrícola 2012/13. Este descenso lo explica principalmente los bajos precios del cereal así como su afectación por factores climáticos desfavorables (MGAP, 2022).

Así, la producción sojera acaparaba en el año agrícola 2001/2002 una superficie de 28,9 mil hectáreas, alcanzando las 917 mil hectáreas en 2019/20. No obstante, para el año agrícola 2014/15, la superficie de soja sembrada alcanzó su máxima expresión, escalando a 1,3 millones de hectáreas y posicionándose como la principal actividad agrícola del Uruguay para nuestro período de estudio. Asimismo, en el año agrícola 2016/17 la producción de soja alcanzaba su cifra más alta por 3,2 millones de toneladas, consecuencia también del mayor rendimiento en kilogramos por hectárea, por 2,9 mil kg/ha (MGAP, 2022).

Si bien el gráfico 7 es bien expresivo en cuanto a la participación china en las exportaciones sojeras uruguayas, hemos calculado también el coeficiente de correlación de Pearson¹⁰² para revelar el grado de correlación lineal entre la demanda china (y de los principales importadores de soja) y la evolución de la extensión sojera en hectáreas para todo el período. Cabe resaltar que el coeficiente de Pearson calcula la covarianza entre series de variables cuantitativas, independiente de cantidades brutas o unidades de medida. En nuestro caso, podríamos simplificarlo como el cálculo de en qué medida las variables estudiadas han evolucionado juntas en un período temporal.

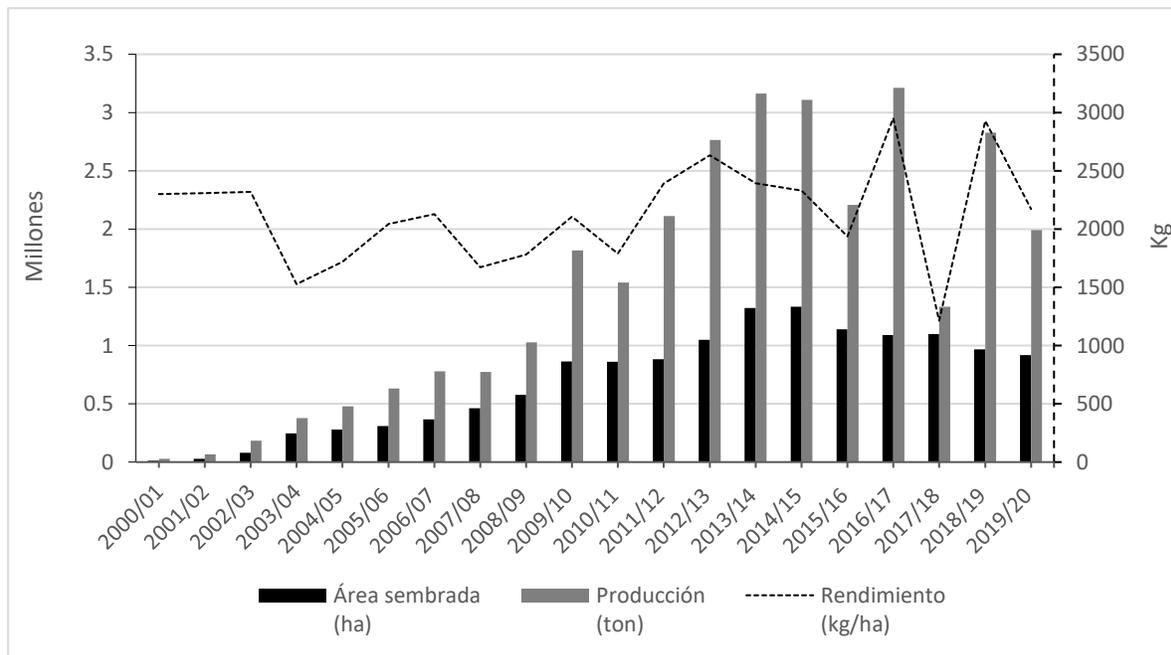
El resultado fue contundente, mostrando un coeficiente de correlación de Pearson de 0.904 para China, próximo de una correlación perfecta ($r=1$). Asimismo, calculamos el coeficiente para los principales importadores de la soja uruguaya para todo el período, con el siguiente resultado: Países Bajos (0.669); Túnez (0,631); Egipto (0,628); Estados Unidos (0,587); Argentina (0,262); Alemania (0,249); Brasil (0,243); y España (0,171). En ese sentido, estamos en condiciones de afirmar que además de haber absorbido 7 de cada 10 toneladas de soja para todo el período,

¹⁰² El coeficiente de correlación de Pearson es un cálculo matemático utilizado para medir el grado de relación entre dos variables aleatorias cuantitativas -independientemente de la unidad de medida- a través del análisis de la covarianza lineal entre estas. Así, entendiendo “r” como el resultado del cálculo, $r=0$ significa ausencia de correlación lineal; mientras que $r=1$ se traduce en una correlación positiva perfecta. En nuestro caso, el cálculo fue realizado utilizando la función “cor.test()” en lenguaje de programación “R”, utilizando el *Integrated Development Environment* (IDE) “R Studio”.

la covarianza lineal entre la superficie sojera cultivada en hectáreas y las exportaciones sojeras en toneladas coloca el comercio sojero con China como la variable con mayor correlación con el devenir de la extensión sojera en Uruguay.

De esa manera, el siguiente gráfico expresa un comparativo combinado entre la evolución del área sembrada de soja -en hectáreas (millones), eje vertical primario-, la producción de soja alcanzada -en toneladas (millones), eje vertical primario-, y el rendimiento de soja -en kilogramos/hectárea, eje vertical secundario-. Cabe reforzar que los valores numéricos del eje vertical primario aplican tanto para la unidad “hectáreas”, referente a la extensión territorial de la siembra sojera -barras oscuras-, como también para la unidad “toneladas”, referentes a la cantidad de soja producida -barras grises-. Por otra parte el eje vertical secundario presenta exclusivamente los valores referentes al rendimiento de soja en kilogramos por hectárea -línea punteada-.

Gráfico 9- Uruguay: Evolución del cultivo sojero (comparativa combinada de área sembrada en millones de hectáreas, de producción en millones de toneladas, y de rendimiento en kilogramos por hectárea) entre el año agrícola 2000/01 y el 2019/20



Fuente: Elaboración propia con base en DIEA, MGAP.

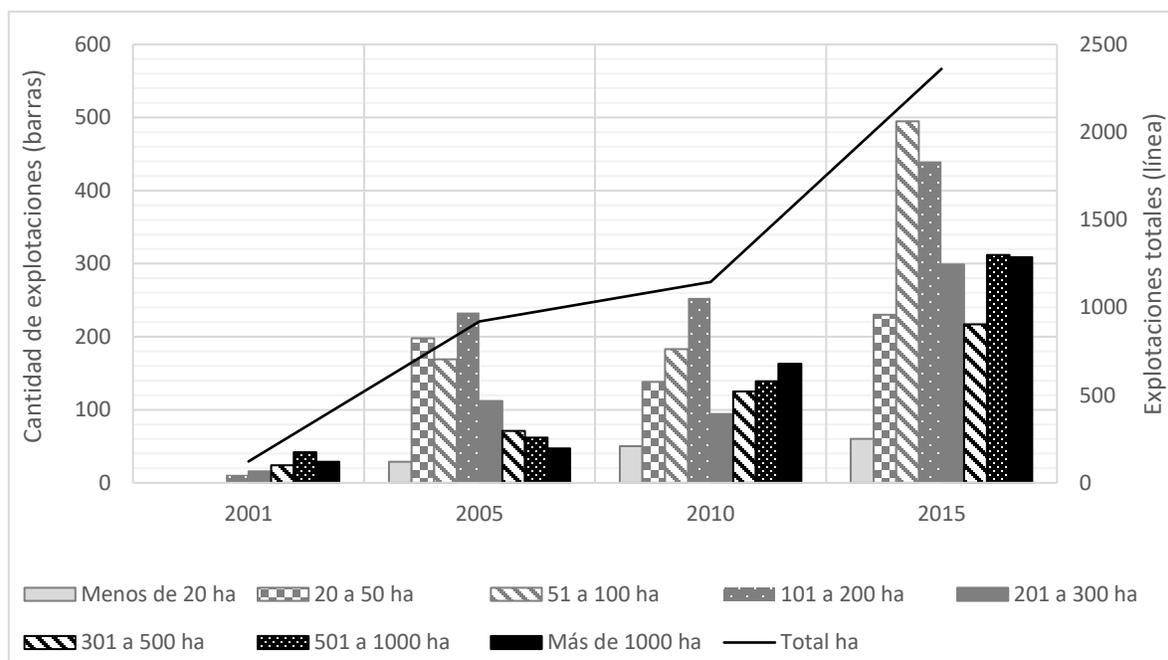
De esa forma, el gráfico anterior condensa tres variables fundamentales para comprender el devenir de la extensión territorial del agronegocio sojero en el

Uruguay. En referencia al mismo, cabe destacar que el rendimiento del cultivo que nos atañe no debe ser considerado en términos monolíticos. De hecho, este elemento aporta un factor importante en la comprensión de las asimetrías en los niveles de productividad para pequeños y grandes productores, siendo que estos últimos poseen acceso a paquetes tecnológicos de punta y, generalmente también a las tierras que permiten una mayor renta diferencial de tipo I (MGAP, 2003).

Esta diferencia en los niveles de productividad es caracterizada por la DIEA bajo tres categorías fundamentales: un rango central, en el cual se agrupan los productores que detentan un rendimiento próximo al valor obtenido de la media del rendimiento general; un rango superior, comprendido por los productores con un rendimiento superior a la media; y finalmente un rango inferior, inverso al anterior. De hecho, ya desde la siembra sojera del año agrícola 2003/04, el rango superior, consistente en el 10% de los productores totales, obtuvo un rendimiento 32% superior a la media. Asimismo, los productores englobados en el rango medio y superior en términos de rendimiento acapararon, en promedio, el 90% de la producción (MGAP, 2003).

De ese modo, ya desde comienzos de nuestro período de estudio, año agrícola 2001/02, el cultivo sojero se encontraba ante un proceso de reinserción en el litoral oeste del Uruguay, presentando una fuerte concentración de su producción en pocos productores con extensas áreas territoriales (MGAP, 2001). En ese sentido, el siguiente gráfico basado en los censos de los correspondientes años representa la evolución de la cantidad de explotaciones de soja discriminadas en subgrupos determinados en función de la cantidad de hectáreas de chacra. El eje vertical primario debe utilizarse como referencia para los subgrupos específicos discriminados por tamaño -las barras-, y el eje vertical secundario para las explotaciones sojeras totales -línea-.

Gráfico 10- Uruguay: Evolución de la cantidad de explotaciones sojeras entre el año 2001 y el 2015



Fuente: Elaboración propia con base en DIEA, MGAP.

Como se aprecia en el gráfico 10, para el año 2001, de un total de 122 productores (explotaciones) de soja, 29 (23,8%) poseían chacra con más de 1000 hectáreas y acumulaban el 57,7% de la producción; 42 (34,4%) poseían chacra de entre 501 y 1000 hectáreas y acumulaban el 24,5% de la producción; 24 (19,7%) poseían chacra entre 301 y 500 hectáreas, acumulando el 10,7% de la producción; 16 (13,1%) contaban con chacra de entre 201 y 300 hectáreas, representando el 4,6% de la producción; y 11 productores sembraron en chacras de entre 101 y 200 hectáreas, para producir un 2,5% del total para ese año agrícola (MGAP, 2001).

En el año 2005, la cantidad de explotaciones de soja ascendía a 921, de los cuales 47 (5%) poseían chacra con más de 1000 hectáreas, acumulando una producción de 207 mil toneladas, es decir, el 43% de la producción total; 62 (6,7%) poseían chacra de entre 501 y 1000 hectáreas, alcanzando las 73 mil toneladas, representando el 15,3% del total producido; 71 poseían chacra de entre 300 y 500 hectáreas, acumulando una producción de 50 mil toneladas, representando el 10,4% del total (MGAP, 2005). La dimensión del avance sojero era advertida a partir

de ese año por la Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA) como un modificador radical de la dinámica de la actividad agrícola en el país (MGAP, 2006).

Para el 2010, la cantidad de explotaciones de soja se situaba en 1.145, de las cuales 163 (14%) poseían chacra con más de 1000 hectáreas, alcanzando una producción de 1,3 millones de toneladas, representando el 71% del total producido; 139 (12%) poseían chacra de entre 501 y 1000 hectáreas, con una producción de 226 mil toneladas, un 12% del total para ese año; 125 productores (11%) poseían chacra de entre 301 y 500 hectáreas, alcanzando una producción de 226 mil toneladas, un 12,4% del total producido (MGAP, 2010).

Ya en 2015 se contabilizaban 2.361 explotaciones sojeras, de las cuales 309 contaban con más de 1000 hectáreas y producían el 67% del total. No obstante, entre las explotaciones anteriores podemos destacar 150 explotaciones con más de 2000 ha, que produjeron el 52,6% del total; 312 explotaciones contaron con extensiones de entre 500 y 1000 hectáreas, con una producción de 433 mil toneladas, un 13,9% del total producido (MGAP, 2015).

En cuanto a la distribución departamental del cultivo sojero en la zafra 2020/21, se destacaron los siguientes departamentos: Soriano, el cual respondió por el 25,1% de la superficie sembrada, con cerca de 227 mil hectáreas; siguiéndole Colonia, con el 17,2% de la superficie sembrada (155 mil hectáreas); Río Negro, con el 15,2% (137 mil hectáreas); Paysandú, con el 9,7% (87 mil hectáreas); Flores, con el 7,3% (65 mil hectáreas); San José, con el 6% (54 mil hectáreas); Durazno, con el 4,6% (41 mil hectáreas); Florida, con el 4,1% (37 mil hectáreas); Rocha, con el 3,4% (30 mil hectáreas); Treinta y Tres, con el 2,6% (23 mil hectáreas); y finalmente Cerro Largo (18 mil hectáreas) (MGAP, 2020).

Por otro lado, la agregación de la soja sembrada en Tacuarembó, Lavalleja, Salto, Canelones, Artigas, y Rivera, representó el 2,8% de la superficie total sembrada, por 24,9 mil hectáreas (MGAP, 2020). Es decir que si bien el cultivo sojero se ha expandido hacia casi todo el territorio uruguayo, se concentra fundamentalmente en el litoral oeste del país (MGAP, 2020a).

Así, la dinámica capitalista global, expresada en el agronegocio sojero uruguayo en buena medida por la dinamización China, ha dado lugar a una

reconfiguración de las actividades productivas del Uruguay, siendo el sector sojero testigo de la mayor expansión territorial registrada en la historia productiva del país, multiplicando su extensión exponencialmente e impactando sobre la concentración de la producción y el capital, sobre las condiciones del campesinado y la agricultura familiar, así como sobre el medio ambiente y los ecosistemas. Además, tras importantes períodos de bonanza económica, lejos de superar el patrón primario-exportador, el carácter de la inserción internacional de Uruguay continuó matizado por estructuras de atraso y dependencia.

Insumos

La importancia de analizar los insumos utilizados en el cultivo sojero radica en que la inmensa mayoría de la producción agropecuaria en Uruguay es viabilizada por la creciente importación de los mismos, como fertilizantes, biocidas, combustibles, maquinaria, y semillas, las cuales al mismo tiempo también son importadas por unas pocas empresas que concentran los excedentes producto del incremento en la demanda de insumos. Asimismo, algunas de estas empresas proveedoras de insumos también poseen participación en el proceso productivo, ya sea a través de asociaciones o de financiamiento (Oyhantçabal y Narbondo, 2008).

Este hecho revela que lejos de instalarse un proceso de transferencia tecnológica que habilite avances en investigación, y procesos de industrialización nacional, se somete el aparato productivo uruguayo a la dinámica de los intereses del capital financiero, que además de colocar al país como un “eslabón fácilmente intercambiable” (Romero, 2016), es irreconciliable con la seguridad alimentaria de la población local (Grupo ETC, 2017).

Agroquímicos

Dentro de nuestro período de estudio, la utilización de agroquímicos ha experimentado un crecimiento significativo en la historia reciente, directamente relacionado con la expansión del agronegocio. Las consecuencias sociales y medioambientales se expresan, por ejemplo, a través del deterioro de la calidad del

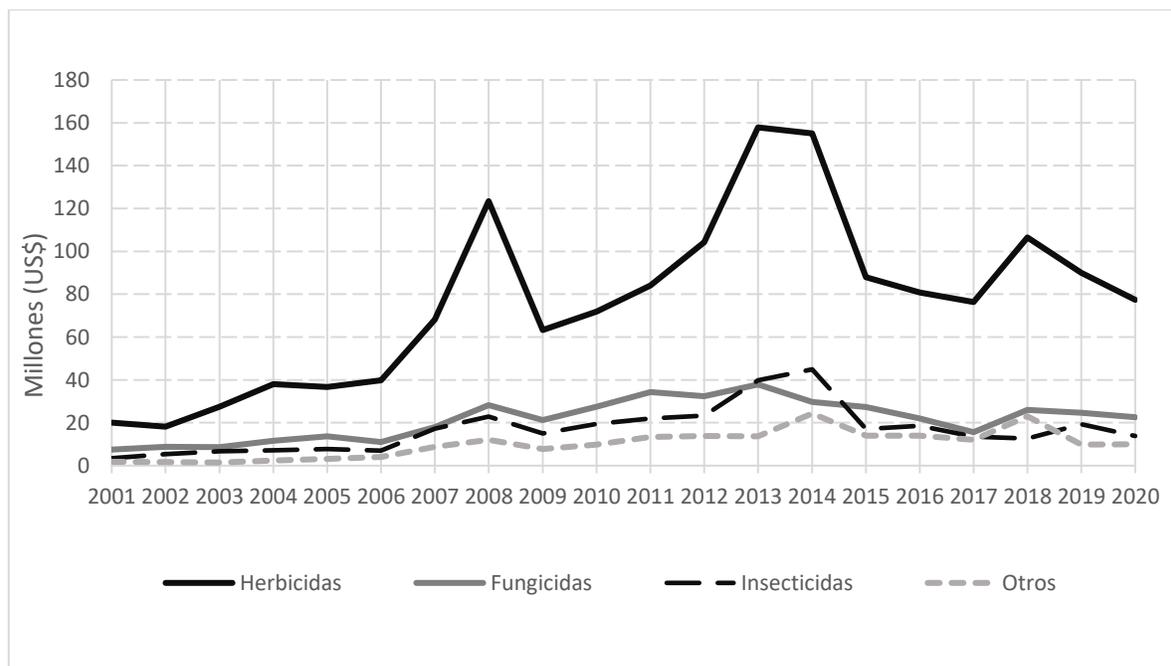
agua o los efectos de dichos agroquímicos sobre la salud de los trabajadores expuestos directamente a estos productos.

Tanto la frecuencia como la dosis de aplicación de los insumos agrícolas dependerán, entre otros factores, del tipo de sistema de sembrado implementado, sea de laboreo convencional o de siembra directa; además del tipo de siembra realizado, de primera -temprana- o de segunda -tardía- (Oyhantçabal y Narbondo, 2008).

Es importante destacar que la residualidad de los agroquímicos utilizados ha sido constatada tanto dentro del perímetro de aplicación como fuera del mismo, como por ejemplo la presencia de herbicidas en reservas de agua potable o la detección de insecticidas en peces (Ríos, 2014).

En la siguiente figura presentamos la evolución del valor en dólares de las importaciones uruguayas de biocidas entre el año 2001 y el 2020, diferenciando entre herbicidas, fungicidas, e insecticidas, además de “otros” como bactericidas, acaricidas, y demás.

Gráfico 11- Uruguay: Importaciones de herbicidas, fungicidas, insecticidas, y otros, en millones de dólares (2001-2020)



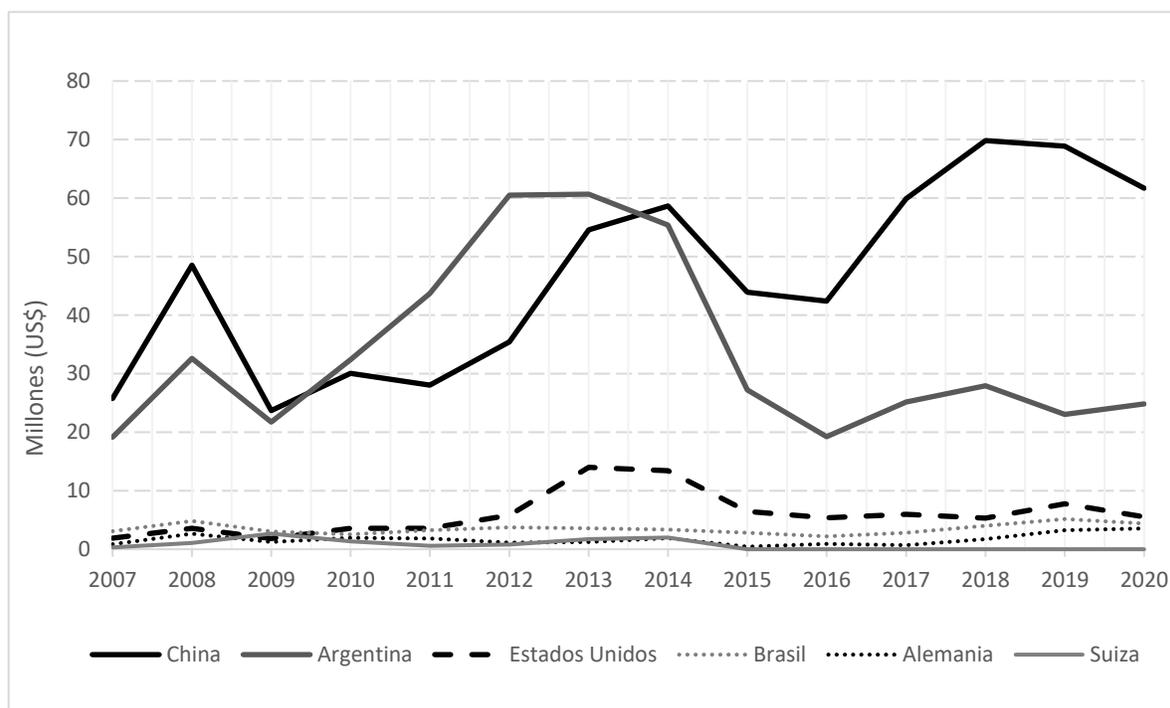
Fuente: Elaboración propia con base en MGAP

Herbicidas

De este modo, traducido a toneladas de principio activo, las importaciones de herbicidas entre el año 2001 y el 2020 se proyectaron de 2,9 mil toneladas a 10 mil toneladas, alcanzando su máxima expresión en el año 2013 por un total de 19 mil toneladas aproximadamente (MGAP, 2022a). Así, las importaciones de Uruguay para la categoría herbicidas e inhibidores de germinación representaron en 2020 el 0,8% de las importaciones de este producto a nivel global (ITC, 2022).

Cabe destacar que cerca de la mitad de las importaciones uruguayas de herbicidas entre el año 2007 y el 2020 respondió a las importaciones desde China, acumulando un valor de US\$ 651 millones para ese período, seguido por Argentina y Estados Unidos por US\$ 473 millones y US\$ 84 millones respectivamente (ITC, 2022).

Gráfico 12- Uruguay: Principales mercados proveedores de herbicidas (2007-2020).



Fuente: Elaboración propia em base a datos de ITC, 2022.

Asimismo, ordenadas en función de la variedad de productos importados, las empresas con participación en importaciones de herbicidas en Uruguay son: Enzur S.A, Dapama Uruguay S.A., Bayer S.A., Proquimur Ltda., Agro Servicios Pampeanos Uruguay S.A., La Forja S.A., Maisor S.A., Calister S.A., Gimley S.A., Ldc Uruguay S.A., Agroterra S.A., Fenasol S.A., Exportagro Ltd., Ferudel S.A., Agrofuturo S.A., Acedin S.A., Galdines S.A., Pialor S.A., Mundo Surcos S.A., Agrosan S.A., Acresy S.A., Growing S.R.L., Biorend Uruguay SRL, Aguas Del Bosque S.A, y Nube Serena S.A. (ITC, 2022).

Algunas de estas empresas se han destacado entre las cien principales importadoras del Uruguay. En ese sentido, para el año 2020, Proquimur S.A. importó por aproximadamente US\$ 28 millones, participando con el 0,27% del valor de las importaciones uruguayas totales para ese año; Bayer S.A. por un valor de US\$ 20 millones, con el 0,20%; y Dapama Uruguay S.A. por US\$ 17 millones, con el 0,16% (DATASUR, 2020).

Asimismo, los principales herbicidas importados por Uruguay fueron el glifosato¹⁰³ en sus variantes de sal dimetilamina, amónica, potásica, e isopropilamina, representando aproximadamente el 60% del valor total importado de herbicidas para todo el período; el 2,4D sal dimetilamina¹⁰⁴; clethodim¹⁰⁵; flumetsulam¹⁰⁶; s-metolaclor¹⁰⁷; paraquat¹⁰⁸; y el acetoclor¹⁰⁹, entre otros (MGAP, 2019a). En el siguiente gráfico se presenta una comparativa combinada de la

¹⁰³ El glifosato es un herbicida no selectivo que actúa a través de la inhibición de aminoácidos esenciales para controlar el crecimiento de hierbas en cultivos de soja, maíz, trigo, y arroz (Lorensi; Jesse; Rodrigues, 2017).

¹⁰⁴ El 2,4D sal dimetilamina es un herbicida sistémico hormonal, auxínico, usado en el control de malezas de hoja ancha (MGAP, 2022), principalmente en cultivos de soja maíz, caña de azúcar, y arroz (ADAPAR, 2022).

¹⁰⁵ El clethodim es un herbicida sistémico, perteneciente al grupo químico de las oximas de ciclohexanodiona, utilizado fundamentalmente para controlar malezas de hoja ancha (MGAP, 2022).

¹⁰⁶ Se trata de un herbicida para el control de malezas de hoja ancha, muy utilizado en pre-siembra del cultivo de soja (MGAP, 2022).

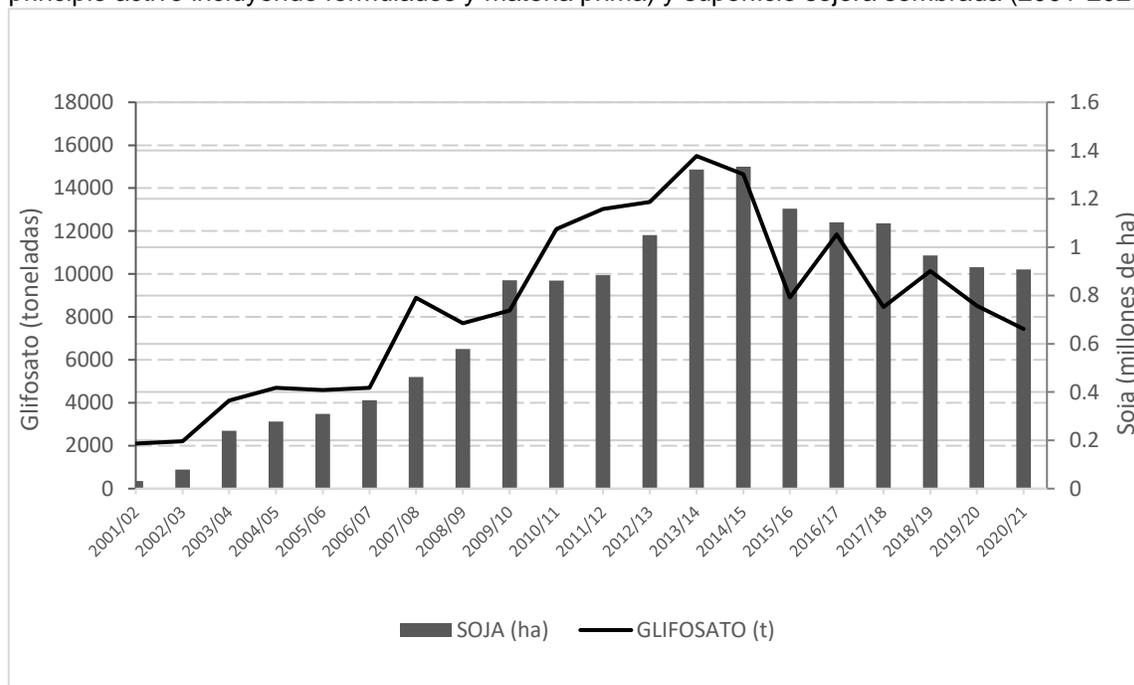
¹⁰⁷ Se trata de un herbicida pre-emergente de acción sistémica utilizado para controlar malezas en los cultivos de maíz, girasol, soja, sorgo granífero, maní, poroto, algodón, tabaco y remolacha, entre otras hortícolas (AGROFINA, 2022).

¹⁰⁸ El paraquat es un herbicida de contacto no selectivo, el cual actúa aumentando los radicales libres agotando los sistemas antioxidantes de los organismos, causando alteraciones fisiológicas que cumplen el fin herbicida (Martins, 2013).

¹⁰⁹ El acetoclor es un herbicida no iónico utilizado para el control de plantas dicotiledóneas y gramíneas en cultivos como la soja, el maíz o la caña de azúcar (Vicente et al., 2003).

evolución de las importaciones de glifosato entre el año 2001 y el 2020, y la superficie de soja sembrada.

Gráfico 13- Uruguay: Comparativa combinada de importaciones de glifosato (en toneladas de principio activo incluyendo formulados y materia prima) y superficie sojera sembrada (2001-2020)



Fuente: Elaboración propia con base en MGAP, 2022.

Como se aprecia en el gráfico anterior, entre el año 2001 y el 2020 Uruguay pasó de importar 2 mil toneladas de glifosato¹¹⁰ a 7.445 toneladas, alcanzando las 15 mil toneladas en 2013 (MGAP, 2020). Este herbicida se utiliza fundamentalmente en la producción de soja transgénica¹¹¹, cuya extensión territorial representaba una superficie de 28,9 mil hectáreas en el año agrícola 2001/02, alcanzando las 908 mil hectáreas en 2020/21, y con una siembra de 1,3 millones de hectáreas en el año agrícola 2014/15, posicionándose como la principal actividad agrícola del país latinoamericano para nuestro período de estudio (MGAP, 2022a; BCU, 2022).

¹¹⁰ Estos datos involucran las variantes de glifosato sal isopropilamina, sal potásica, sal amónica, y sal dimetilamina, incluyendo tanto el principio activo formulado como también bajo la forma de materia prima.

¹¹¹ La soja transgénica, desarrollada por Monsanto, fue liberada en Uruguay en el año 1996 por la Dirección de Servicios de Protección Agrícola del MGAP sin ningún tipo de estudio de impacto ambiental previo (Oyhantçabal y Narbondo, 2008). La soja transgénica representa actualmente casi la totalidad de la soja producida en el Uruguay.

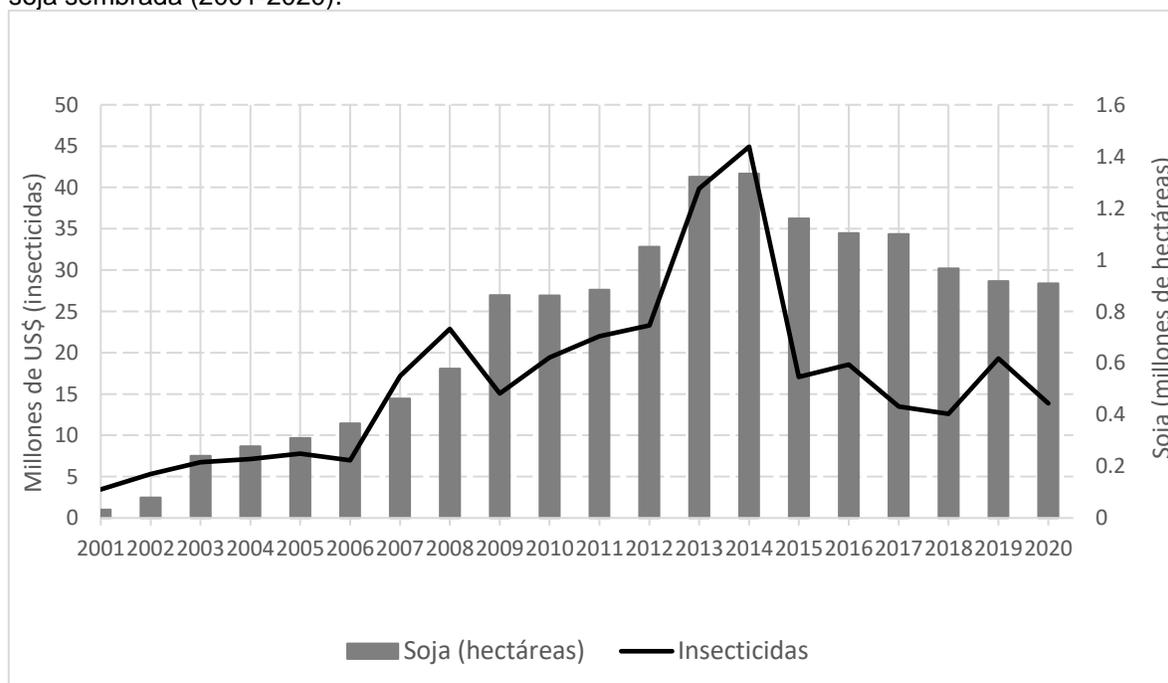
Entre los principales efectos del glifosato, según Ríos (2014), se destaca la presencia de glifosato en aguas superficiales y subterráneas; el impacto del compuesto sobre algas, invertebrados, peces, anfibios, reptiles, y su afección sobre cadenas tróficas; cambios en la población fúngica del suelo, entre otras afecciones (Ríos, 2014).

Es decir que la utilización del glifosato, insumo fundamental para la concreción del sistema de producción intensivo de soja, se traduce en una pérdida de la biodiversidad, principalmente en las praderas naturales, además de poseer efectos teratogénicos en embriones de vertebrados, implicando residuos en el agua y alimentos así como posibles efectos secundarios también en humanos (REDES, 2012).

Insecticidas

El siguiente gráfico representa la evolución del valor de las importaciones uruguayas de insecticidas entre el año 2001 y el 2020.

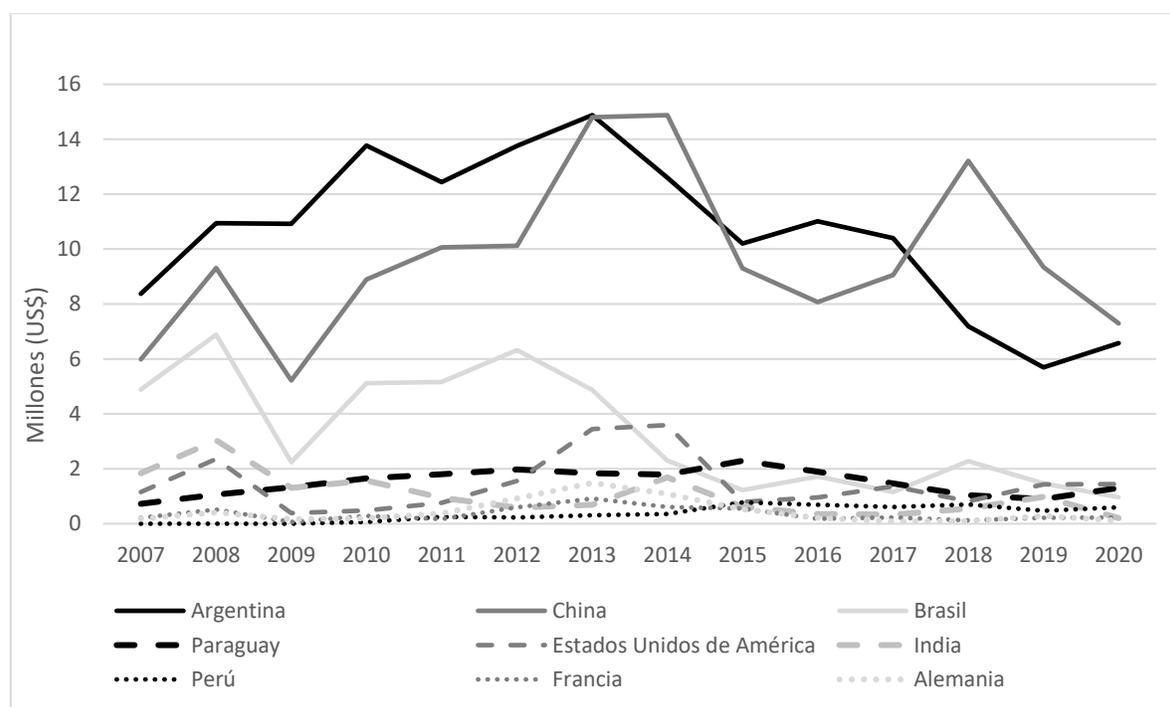
Gráfico 14 – Uruguay: Comparativa combinada de importaciones de insecticidas y superficie de soja sembrada (2001-2020).



Fuente: Elaboración propia con base en MGAP, 2022.

Por otra parte, el siguiente gráfico expresa los principales mercados proveedores para las importaciones uruguayas de insecticidas entre el año 2007 y el 2020. Como puede apreciarse, los principales países exportadores (2007-2020) fueron Argentina, con un valor acumulado de US\$ 148 millones; China, con US\$ 135 millones; Brasil, con US\$ 46 millones; Paraguay, con US\$ 21 millones; Estados Unidos, con US\$ 20 millones; India, con US\$ 14 millones; Alemania, con US\$ 6 millones; Perú, con US\$ 5 millones; y Francia, con US\$ 5 millones (ITC, 2022).

Gráfico 15 – Uruguay - principales mercados proveedores de insecticidas (2001-2020)



Fuente: Elaboración propia con base en ITC, 2022.

La variabilidad de las presentaciones de principios activos de insecticidas a lo largo de nuestro periodo de estudio dificulta una representación gráfica homogénea, no obstante, analizaremos los principales insecticidas utilizados en el último lustro de nuestro período de estudio, selección hecha en función de los datos disponibles. Así, para el año 2014, los principales insecticidas importados en términos de valor fueron: Emamectin Benzoato (US\$ 2,2 millones); Thiamethoxam Tecnico (US\$ 2,1 millones); Clorantraniliprole (US\$ 1,7 millones); Triflumuron (US\$

1,7 millones); Deltametrina (US\$ 852 mil); Clorpirifos Técnico (US\$ 684 mil); Lambda Cialotrina Técnico (US\$ 484 mil) (MGAP, 2014).

En 2015, los insecticidas con mayor importancia en la canasta importadora fueron el Emamectin Benzoate continuaba en primer lugar en las importaciones de insecticidas, por US\$ 3,3 millones, seguido del Clorantraniliprole (US\$ 2,5 millones); el Triflumuron (US\$ 939 mil); Imidacloprid Técnico (US\$ 283 mil); Alfacipermetrina Técnico (US\$ 100 mil), entre otros (MGAP, 2015).

Para el 2016, las importaciones de insecticidas estuvieron representadas fundamentalmente por el Emamectin Benzoato (US\$ 4 millones); Clorpirifos (US\$ 1,5 millones); Triflumuron (US\$ 1,3 millones); Beta Ciflutrina y Imidacloprid (US\$ 838 mil); Lambdacialotrina y Tiametoxam (US\$ 724 mil); Bifentrin y Tiametoxam (US\$ 576 mil) (MGAP, 2016b).

En 2017, predominó la importación de Lambdacialotrina Tiametoxam (US\$ 1,6 millones); Clorpirifos (US\$ 1,5 millones); Emamectin Benzoato (US\$ 1,3 millones); Triflumuron (US\$ 1 millones); Clorantraniliprole (US\$ 684 mil); y Bifentrin Tiametoxam (US\$ 658 mil) (MGAP, 2017). Ese año, seis empresas controlaban el 75% del comercio global de plaguicidas (Grupo ETC, 2017).

Para el 2018, la Clorantraniliprole se situó como el principal insecticida importado por US\$ 1,8 millones, siguiéndole el Clorpirifos (US\$ 1,6 millones); Bifentrin (US\$ 1,5 millones); Emamectin Benzoato (US\$ 1,3 millones); Lambdacialotrina (US\$ 1,2 millones); Beta Ciflutrina (US\$ 667 mil); y Triflumuron (US\$ 556 mil) (MGAP, 2018).

En 2019, las importaciones de Emamectin Benzoato alcanzaron los US\$ 1,9 millones, seguidas por la Lambdacialotrina Tiametoxam (US\$ 1,1 millones); Bifentrin Tiametoxam (US\$ 1 millón); Clorantraniliprole (US\$ 875 mil); Clorpirifos (US\$ 874 mil); Dinotefuran (US\$ 742 mil); Metoxifenocid Spinetoram (US\$ 543 mil); y Triflumuron (US\$ 437 mil) (MGAP, 2019).

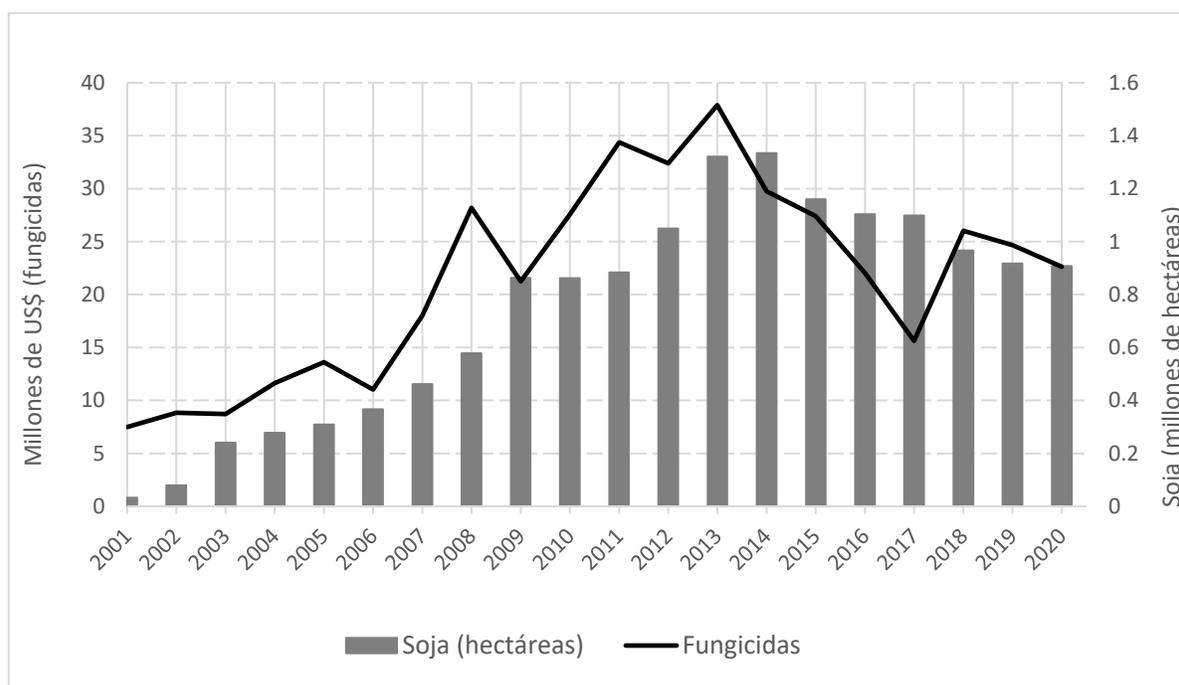
Finalmente, en 2020, primó la importación de Clorantraniliprole (US\$ 2,5 millones); Triflumuron (US\$ 1,2 millones); Bifentrin (US\$ 892 mil); Emamectin Benzoato (US\$ 747 mil); Clorpirifos (US\$ 697); y Lambdacialotrina (US\$ 439 mil) (MGAP, 2020b).

Este uso intensivo de biocidas ha tenido impactos como la resistencia en plagas (Oyhantçabal y Narbondo, 2008), la cual se produce una vez que la población plaga desarrolla la capacidad genética de tolerancia a un principio activo originalmente letal para su tipo. Este cambio en el metabolismo varía desde una mayor resistencia, hasta la total insensibilidad ante el agente químico.

Fungicidas

En el siguiente gráfico se observa la evolución del valor de las importaciones uruguayas de fungicidas entre el año 2001 y el 2020.

Gráfico 16- Uruguay: Comparativa combinada de importaciones de fungicidas y superficie de soja sembrada (2001-2020)

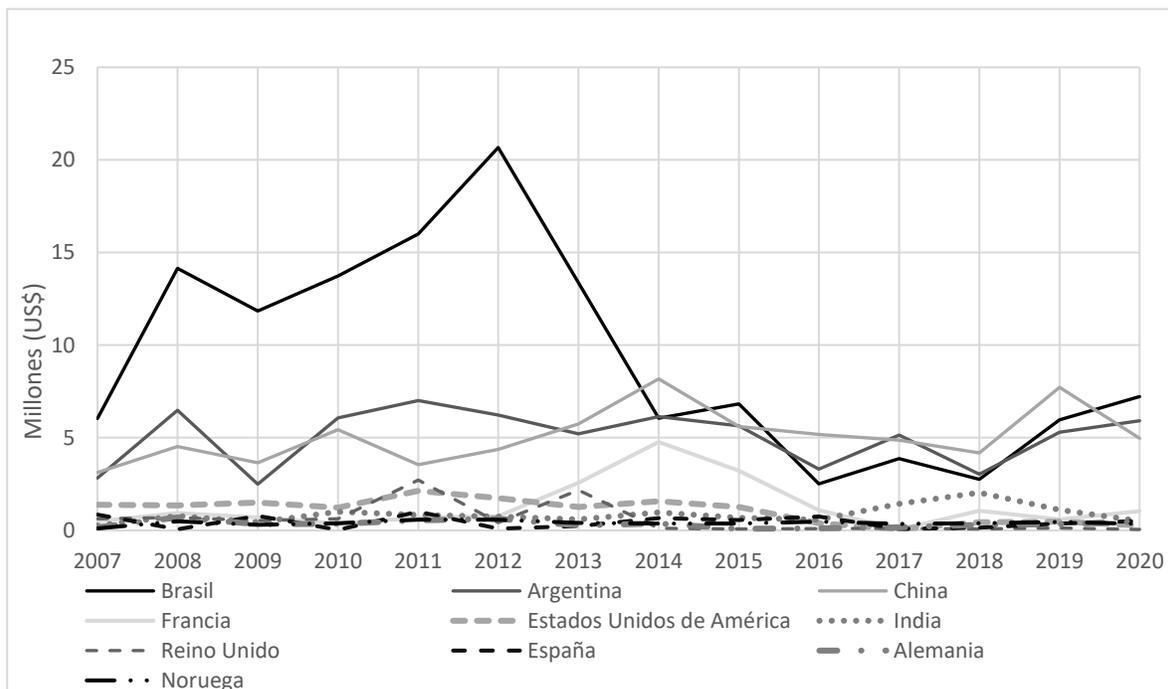


Fuente: Elaboración propia con base en MGAP, 2022.

Por otra parte, el siguiente gráfico expresa los principales mercados proveedores para las importaciones uruguayas de fungicidas entre el año 2007 y el 2020. Como puede apreciarse, los principales países exportadores fueron: Brasil, por un valor de US\$ 131 millones; China, por US\$ 71 millones; Argentina, por US\$ 70 millones; Francia, por US\$ 18 millones; Estados Unidos, por US\$ 15 millones;

India, por US\$ 12 millones; Reino Unido, por US\$ 8 millones; España, por US\$ 6 millones; Noruega, por US\$ 5,6 millones; y Alemania, por US\$ 4,8 millones (ITC, 2022).

Gráfico 17- Uruguay – Mercados proveedores de fungicidas en dólares (2001-2020)



Fuente: Elaboración propia con base en ITC, 2022.

Así como en el caso de los insecticidas, la variabilidad de las presentaciones del uso de los principios activos de fungicidas a lo largo de los últimos años dificulta una representación gráfica discriminada de los mismos. No obstante, analizaremos las principales combinaciones de principios activos utilizados para el último lustro, en función de los datos disponibles.

Así, a partir del año 2014, el principal fungicida importado fue el Azoxystrobin, por un valor de US\$ 3,96 millones, siguiéndole: Cyproconazole, por US\$ 3,9 millones; Tebuconazol, por US\$ 762 mil; Clorotalonil, por US\$ 573 mil; y el Carbendazim, por un valor de US\$ 547 mil (MGAP, 2014).

Para el 2015, encabezaron las importaciones de fungicidas, el Ciproconazole, por un valor de US\$ 2,4 millones; Azoxistrobin, por US\$ 2,3 millones; el Triciclazole, por US\$ 669 mil; y el Tebuconazole US\$ 633 mil (MGAP, 2015).

En 2016, los principales fungicidas importados fueron: Epoxiconazol y Piraclostrobin, por un valor de US\$ 3,1 millones; Azoxistrobin y Ciproconazol, por US\$ 2,2 millones; Azoxistrobin, Ciproconazol y Protioconazole, por US\$ 1,7 millones; Oxido Cuproso US\$ 898 mil; Protioconazole y Trifloxistrobin, por US\$ 843 mil; y Mancozeb, por US\$ 698 mil (MGAP, 2016).

Para el año 2017, las importaciones de Protioconazole Trifloxistrobin alcanzaron los US\$ 1,4 millones, seguido del Azoxistrobin Ciproconazol por US\$ 1,3 millones; el Epoxiconazol Piraclostrobin Fluxapyroxad por US\$ 1 millón; Mancozeb US\$ 695 mil; y el Oxido Cuproso por US\$ 678 mil (MGAP, 2017).

En 2018 el Azoxistrobin se posicionó como el principal principio activo en términos de valor, por US\$ 6,5 millones, siguiéndole el Epoxiconazol, por US\$ 1,9 millones; el Ciproconazol, por US\$ 1,2 millones; el Mancozeb, por US\$ 1,1 millones; y el Protioconazole, por US\$ 1 millón (MGAP, 2018).

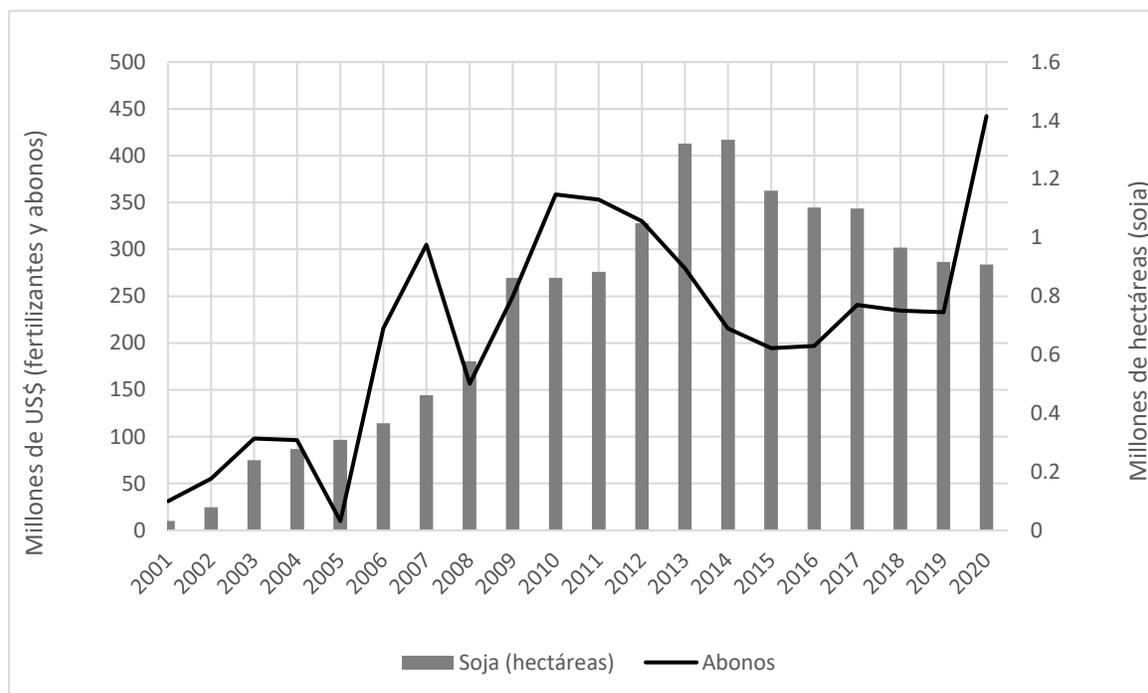
Para el año 2019, las sustancias activas Azoxistrobin Ciproconazol Protioconazole representaron un valor de US\$ 3 millones; el Protioconazole Trifloxistrobin US\$ 2,1 millones; Epoxiconazol Piraclostrobin Fluxapyroxad US\$ 1,3 millones; Azoxistrobin Ciproconazol US\$ 1,3 millones; y el Mancozeb por US\$ 1 millón (MGAP, 2019).

Finalmente, el año 2020, los principales fungicidas importados fueron el Azoxistrobin, por un valor de US\$ 5,4 millones; el Epoxiconazol por US\$ 2,6 millones; el Protioconazole, por US\$ 2 millones; el Ciproconazol, por un valor de US\$ 1,8 millones; y el Oxido Cuproso, por US\$ 686 mil.

Fertilizantes y abonos

En el siguiente gráfico se aprecian las importaciones de fertilizantes y abonos para nuestro período de estudio, en comparación con la evolución del cultivo sojero en hectáreas.

Gráfico 18 – Uruguay: Comparativa combinada de importaciones de abonos y fertilizantes, y el cultivo de soja en hectáreas (2001-2020)



Fuente: Elaboración propia con base en ITC y MGAP.

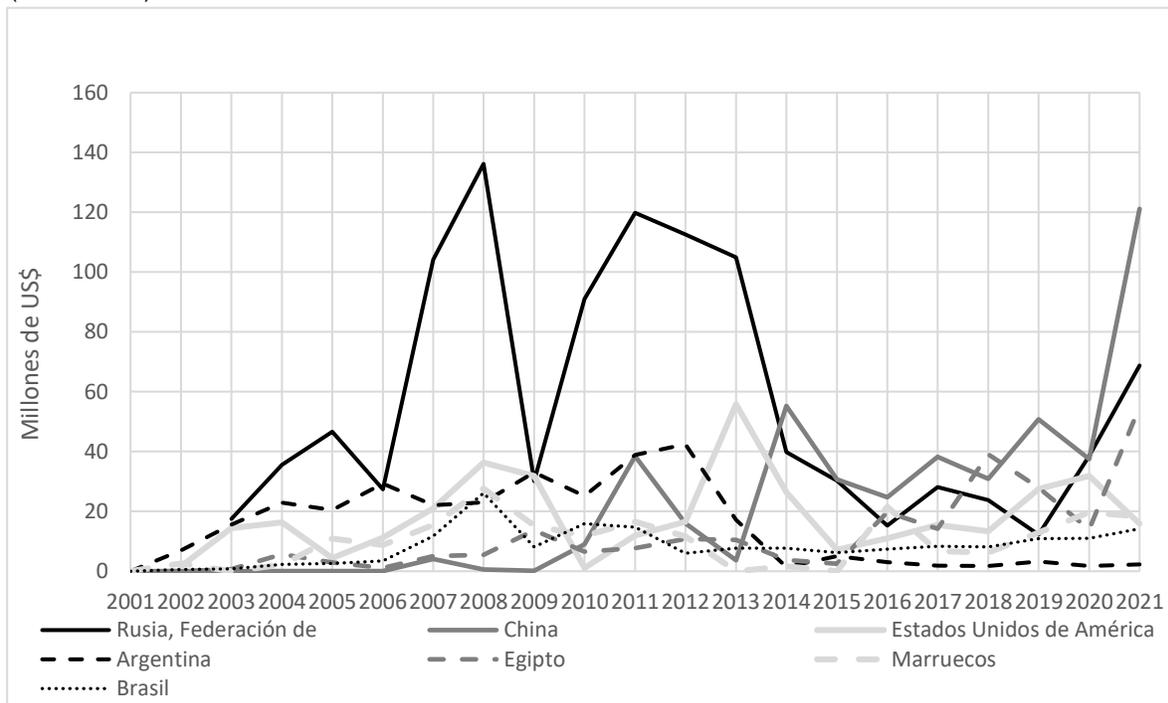
Los fertilizantes inorgánicos sintéticos son fabricados a partir de nitrógeno, fosfato y potasa. Es así que, dada la naturaleza de los principios utilizados para su fabricación¹¹² la industria de fertilizantes se ha organizado en función de cárteles operantes fundamentalmente en Canadá, China, Estados Unidos, India, y Rusia, los cuales controlan alrededor de la mitad de la producción mundial. En el año 2014, el mercado de fertilizantes dinamizaba US\$ 183 mil millones, y 8 empresas respondían por el 29,9% de la participación en el mercado global (Grupo ETC, 2017, p. 13).

Así, dado el carácter intensivo del capital en la industria de fertilizantes, la concentración juega un papel fundamental en su reproducción, y de esa manera su despliegue en una economía de escala se muestra necesaria en el sentido lógico del término (Grupo ETC, 2017).

Por otra parte, el siguiente gráfico muestra los principales mercados proveedores de fertilizantes y abonos para el Uruguay.

¹¹² Usualmente estas materias primas se encuentran bajo control estatal, como el caso de los minerales y gases naturales (Grupo ETC, 2017).

Gráfico 19 – Uruguay: Principales mercados proveedores de fertilizantes y abonos para el Uruguay (2001-2020).



Fuente: Elaboración propia en base a ITC, 2022.

En el año 2008 el precio de los fertilizantes sufrió un fuerte incremento, acelerando la concentración tanto a través de fusiones como de adquisiciones, asimismo, la sobreproducción generada devino en una caída de los precios en 2010, así como posteriormente entre 2014 y 2016, desacelerando concomitantemente el proceso de grandes fusiones (Grupo ETC, 2017).

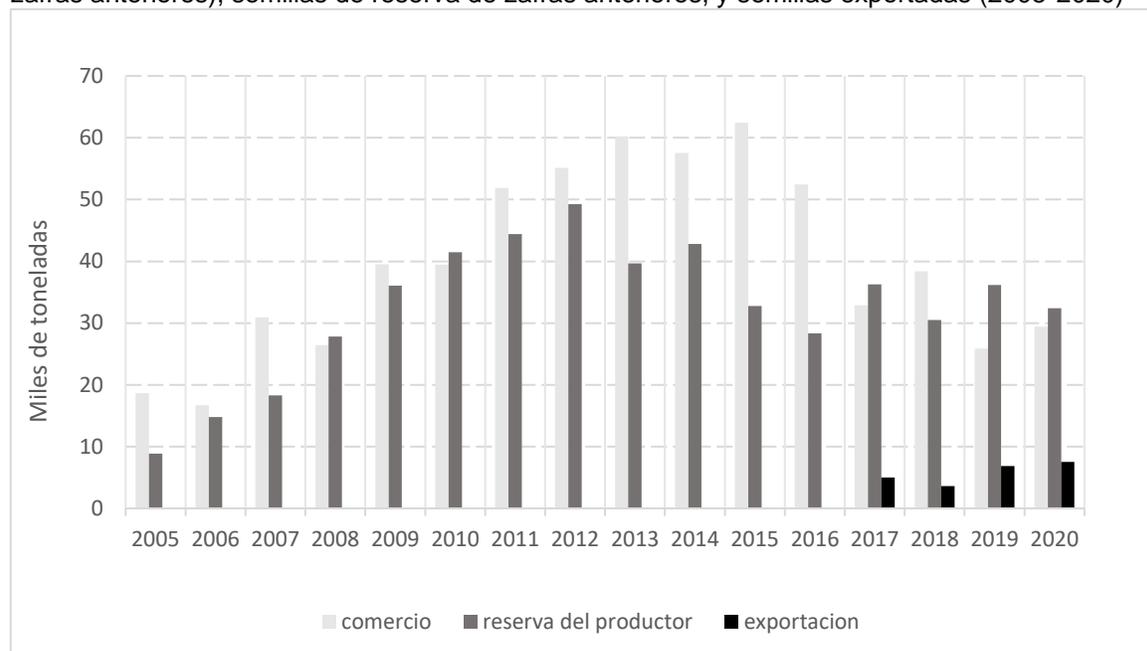
Los acontecimientos recientes en el marco de la disputa entre la OTAN y Rusia, y su expresión particular en el precio de los fertilizantes, expresan nuevamente las consecuencias de un modelo primario exportador fuertemente asociado y condicionado por procesos tecnológicos cuyo precio es, naturalmente, ajeno a la esfera de los países dependientes.

Semillas

Las semillas transgénicas importadas y comercializadas en Uruguay para el cultivo de soja provienen mayoritariamente de Argentina. En el año 2008, las empresas Nidera Uruguay, Crop Uruguay (Cargill), y Barraca Erro, concentraban más del 75% del mercado importador de semillas (Oyhantçabal y Narbondo, 2008).

A nivel global, en el año 2017, seis empresas respondían por el 60% del comercio global de semillas y el 75% de plaguicidas, siendo la industria de semillas el sector que ha alcanzado la tasa más acelerada de concentración, sobreponiéndose a las formas tradicionales de resguardo, mejoramiento, e intercambio de semillas (Grupo ETC,2022).

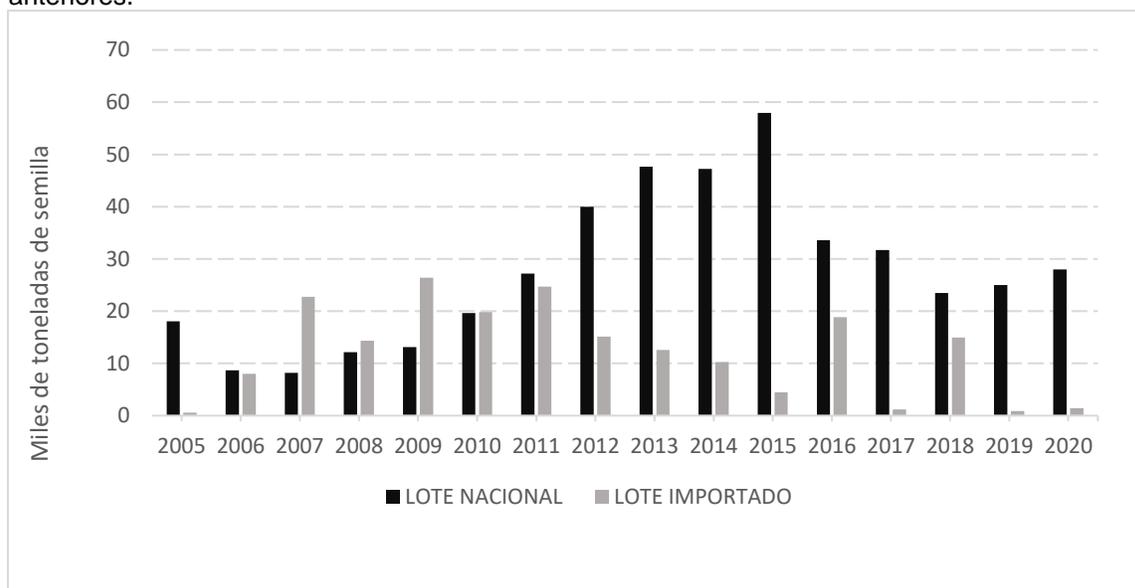
Gráfico 20- Semillas de soja: comparativo de semillas comercializadas (tanto importadas como de zafras anteriores), semillas de reserva de zafras anteriores, y semillas exportadas (2005-2020)



Fuente: Elaboración propia con base en INASE, 2022.

Por otra parte, como puede apreciarse en el siguiente gráfico, las semillas comercializadas localmente se componen de lotes de origen nacional e importado. De hecho, en el año 2019 Uruguay exportó 4,5 mil toneladas de semillas de soja para siembra hacia los Estados Unidos, ya que el proceso productivo y la comercialización de las semillas se producen en contra-estación (URUGUAY XXI, 2020a).

Gráfico 21- Semillas de soja: comparativo de comercio de semillas importadas, y de zafras anteriores.



Fuente: Elaboración propia con base en INASE, 2022.

Inversión extranjera directa (IED)

Si bien China ha cobrado gran relevancia como emisor de IED a nivel regional, el país asiático no ha ocupado durante nuestro período de estudio un lugar relevante entre los principales orígenes de IED para el Uruguay.

Como corolario de lo anterior, los países responsables por el 92% de la entrada neta de IED en Uruguay en 2020 fueron: España, representando el 18% de la IED recibida, seguido por: Argentina, 15%; Finlandia, 10%; Brasil, 9%; Suiza, 7%; Estados Unidos, 7%; Chile, 6%; Holanda, 5%; “otros países de Sudamérica”, 4%; Singapur, 3%; Islas Vírgenes, 3%; Canadá, 2%; Alemania, 2%; y Bélgica, con el 1% de la IED recibida (Uruguay XXI, 2020).

En cuanto a la participación China, la adquisición de la comercializadora de granos Evera S.A.C. (localizada en el Departamento de Montevideo) por parte del grupo Noble en 2006 se tradujo en una inversión de US\$ 11 millones. Ese año la empresa exportó por un valor de US\$ 1,1 millones, mientras que dos años más tarde – en 2008– lo hizo por US\$ 9,4 millones y en 2017 por US\$ 62,8 millones. Al efectivizar las ya mencionadas adquisiciones del 51% de NIDERA y de Noble en

2014, la compañía estatal china COFCO pasó a tener participación en el comercio de granos, semillas y oleaginosas del Uruguay a través de NIDERA Uruguay, dedicada a la producción, almacenamiento, distribución y exportación de productos agrícolas. En el año 2013 –un año antes de la adquisición–, NIDERA Uruguay había exportado por US\$ 53,2 millones. En 2014, una vez adquirido el 51% por parte de COFCO, las exportaciones escalaron a US\$ 73,9 millones. Tras la adquisición de la totalidad del paquete accionario de NIDERA por parte de COFCO en 2016, NIDERA exportó por US\$ 48,3 millones; al año siguiente –2017– por US\$ 99,4 millones, y en 2018 y 2019 por US\$ 77,2 millones y US\$ 169,4 millones respectivamente (Romero y Senra, 2022).

Además, en mayo de 2017 se completó el proceso a través del cual ChemChina adquirió Syngenta que, por su parte, formalizó la adquisición de NIDERA semillas en febrero del año 2018, la cual era propiedad de COFCO. La adquisición de NIDERA Uruguay recolocó a COFCO en su órbita inicial del trading de granos en Uruguay y colocó a Syngenta al frente del mercado de semillas (Romero y Senra, 2022).

Como hemos destacado, el incremento del precio internacional de los commodities ha favorecido el ingreso de Inversión Extranjera Directa (IED) al sector agropecuario y agroindustrial uruguayo, siendo el agrícola el que más ha recibido inversiones, y mayoritariamente en la producción de granos, específicamente soja. De esa manera, la IED respondió en mayor medida a empresas argentinas, además de grandes empresas como ADM, Bunge, Cargill, Louis Dreyfus Company, COFCO, entre otras.

Por su parte, la norteamericana Cargill, dedicada a la compra, venta, procesamiento y distribución de granos, entre otros productos agrícolas, y una de las principales exportadoras sojeras, ha reportado exportaciones totales para nuestro período de estudio (2001-2020) de alrededor de los US\$ 3 mil millones (Uruguay XXI, 2020).

A la anterior le siguió, considerando todo el período de estudio (2001-2020), la Louis Dreyfus Company, la cual exportó por un valor de US\$ 2 mil millones, seguida por COFCO, que registró exportaciones totales por US\$ 988 millones; ADM,

por un valor de US\$ 667 millones; Fadisol, por US\$ 323 millones; Chs Uruguay, por US\$ 322 millones; Agronegocios del Plata, por US\$ 77 millones; Bunge, US\$ 64 millones; Dos Ceibos, por US\$ 23 millones, entre otras (Uruguay XXI, 2020).

Impactos del agronegocio sojero sobre el medio ambiente

El análisis integral de los resultados de la expansión del agronegocio sojero requiere trascender los guarismos económicos para evaluar una de sus contrapartidas más problemáticas, el impacto sobre el medio ambiente. Es así que los altos volúmenes de renta generados por la actividad agrícola que nos atañe coexisten con un “costo ambiental”, si es que puede colocarse en dichos términos en función de la dificultad que implica cuantificar el valor de los ecosistemas originales.

La expansión del agronegocio, en detrimento de áreas silvestres, ha sido estimulada por los gobiernos uruguayos durante todo el período de estudio, con el objetivo de incrementar la producción y las exportaciones. Sin embargo, esta vocación primario-exportadora expresada en el agronegocio a gran escala entra en contradicción directa con el “desarrollo sustentable”, caracterizado por el mantenimiento y la creación de áreas protegidas, con foco en el cuidado del medio ambiente.

La expansión sojera en territorio uruguayo representa una radical sustitución de los ecosistemas originales, derivando en la pérdida de hábitats locales e impactando sobre las especies vivas. Este fenómeno se da a través de la erosión de los suelos y las aguas, producto del uso de agroquímicos; así como por la proyección del cultivo extensivo de soja hacia la mayoría de las eco-regiones¹¹³ del Uruguay, sustituyendo cultivos tradicionales e impactando de ese modo sobre la biodiversidad local (Brazeiro, 2015) (Ríos, 2014).

¹¹³ Las eco-regiones son unidades territoriales (tierra y/o agua) cuyas características naturales específicas se diferencian de las de otras unidades territoriales, y cuya cohesión en términos de especies y condiciones ambientales le aportan la “homogeneidad” necesaria para la constitución efectiva de una eco-región (Brazeiro, 2015).

Una de las facetas de lo anterior es la sustitución de las rotaciones cultivo-pastura¹¹⁴ por los sistemas de cultivo continuo; y si bien la tecnología de siembra directa¹¹⁵ apunta beneficios en relación al laboreo tradicional¹¹⁶ a través de la devolución de biomasa por parte del barbecho, esta solo sería sustentable caso aportase un volumen de biomasa suficiente, lo que no acontece con el cultivo continuo de soja, ni en sucesiones con trigo, resultando en la pérdida de fertilidad del suelo a mediano y largo plazo (REDES, 2012). Dicho de otro modo, “el rastreo de soja deja el suelo con menor cantidad de material vegetal luego de la cosecha, lo que hace necesario proteger el suelo con cultivos de cobertura (...)” (MGAP, 2016, p. 8).

Esta disminución de la materia orgánica se acompaña por cambios en el pH del suelo así como la pérdida de su estructura. Además, la conductividad hidráulica también se ve afectada, impactando en los procesos de infiltración y redistribución del agua (Oyhantçabal y Narbondo, 2008).

Además, como hemos visto, la residualidad de los distintos agroquímicos utilizados en la producción sojera se proyecta también hacia fuera del perímetro de aplicación, como por ejemplo la presencia de herbicidas en reservas de agua potable o la detección de insecticidas en peces. En ese sentido, los herbicidas como el glifosato son detectados en aguas superficiales y subterráneas, impactando sobre

¹¹⁴ La creciente erosión de los suelos derivó en la implementación -reglamentada estatalmente-, en 1970, de los sistemas de rotación cultivo-pasturas.

¹¹⁵ En la siembra directa no se realiza una labranza del suelo sino un surco en el rastreo del cultivo anterior sobre el cual se aplica la siembra, sus principales ventajas consisten en la disminución de costos operativos, bajo riesgo de compactación de la tierra, y resistencia a la evaporación por parte del rastreo; por otro lado, dentro de las desventajas se encuentra la necesidad de una inversión inicial en sembradoras para labranza directa, la posibilidad de la diseminación de plagas por el rastreo, posibles déficit de nitrógeno o potasio en el terreno, una mayor dificultad en el control de hierbas requiriendo mayor cantidad de herbicidas, y finalmente un menor rendimiento que con la siembra de laboreo tradicional (Lázaro, 2004). De ese modo, la siembra directa es “uno de los pilares fundamentales del cambio técnico registrado en la agricultura” (MGAP, 2003, p. 15).

¹¹⁶ En la siembra tradicional, la eliminación de rastreos y de malezas a través del laboreo acarrea ventajas fitosanitarias así como también en el control de plagas, además de mejorar la capilaridad en el invierno para una mejor evaporación y de calentar más rápidamente el suelo en verano. Este sistema presenta una menor inversión en maquinaria en comparación con la siembra directa, sin embargo, el sistema tradicional implica mayores costos de producción fundamentalmente en combustibles y mano de obra, así como una mayor erosión del suelo. El laboreo del suelo reduce la fertilidad y contribuye para la pérdida de estructura del mismo, que si bien se recupera parcialmente con la rotación de cultivos -en este caso gramíneas y leguminosas-, los ciclos de pérdida y ganancia evolucionan con una tendencia hacia la pérdida, fundamentalmente a partir de la erosión hídrica y la oxidación de la materia orgánica (Ernst y Siri-Prieto, 2008).

las algas, invertebrados, peces, anfibios, reptiles, y afectando así las cadenas tróficas, además de provocar cambios en la población fúngica del suelo, entre otras afecciones (Ríos, 2014).

Es decir que la utilización del glifosato, insumo crítico para la concreción del sistema de producción intensivo de soja, implica una pérdida de la biodiversidad, principalmente en las praderas naturales, además de poseer efectos teratogénicos en embriones de vertebrados, presentarse bajo la forma de residuo en el agua y alimentos, así como posibles efectos secundarios también en humanos (REDES, 2012).

De esta manera, Brazeiro (2015) nos aproxima a una ecuación usualmente omitida, consistente en el serio impacto sobre bienes comunes como el agua, expresándose en palabras del autor en una contradicción entre el “Uruguay productivo” y el “Uruguay natural”, ante lo cual propone una planificación eco-regional como marco teórico y metodológico para reducir dicha contradicción (Brazeiro, 2015).

Por nuestra parte, entendemos aquí que esta contradicción es, en última instancia, irresoluble, pues responde a una contradicción estructural consistente en la imposibilidad de conciliación entre el carácter social de la producción y la apropiación privada de su producto, deviniendo ésta una contradicción antagónica e irreconciliable (Marx, 1867), materializándose, en parte, en la cronicidad del problema del hambre en el medio rural, así como la destrucción medioambiental (Brazeiro, 2015; Ríos, 2014).

Impacto sobre la clase trabajadora y la producción familiar rural

Similar a lo que acontece con el impacto medioambiental, las lecturas optimistas sobre el agronegocio sojero tienden a subestimar el impacto social del mismo. De esa manera, cabe destacar el “costo social” de las operaciones del capital financiero en la estructura agraria.

Así, la dinamización del avance del complejo sojero en Uruguay ha sido impulsado por flujos de IED -mayoritariamente proveniente de Argentina¹¹⁷-, materializada en empresas que pasan a operar en la fase agrícola, industrial, y de comercio. De ese modo, entre el año 2000 y el 2007, estas empresas pasaron a responder por el 54% de los cultivos agrícolas en el Uruguay, configurando un nuevo impulso hacia la concentración de la producción, pasando a instalarse en Uruguay una creciente brecha entre los agricultores familiares y la agricultura empresarial (Oyhantçabal y Narbono, 2008) (Carámbula y Fernández, 2012).

Esto denota un proceso en el cual unas pocas empresas de capitales extranjeros pasan a controlar la producción a través de la instalación de complejos agroindustriales que acaban por expulsar a los pequeños y medianos productores (y su conversión en rentistas, trabajadores asalariados¹¹⁸, o desempleados), reconfigurando el control sobre la tierra, y modificando la estructura agraria (Piñeiro, 2001). De esta forma, se presenta una tendencia estructural en Uruguay consistente en la propensión al incremento de la participación de las explotaciones de mayor tamaño, y la desaparición de explotaciones agrícolas de menor tamaño, consistentes en los agricultores familiares o campesinos.

Por un lado, la transformación del pequeño productor en obrero asalariado presupone su pérdida de los medios de producción, como tierra e instrumentos de trabajo, avanzando en el proceso que ya Lenin (1899) llamaba de “la ruina de los pequeños productores” (Lenin, 1899, p. 31).

En cuanto a este fenómeno del asalariamiento, Carámbula y Oyhantçabal (2019) entienden la proletarización agraria como “un cambio de composición dentro de los trabajadores agropecuarios que consolida relaciones de asalariamiento que progresivamente diluyen las diferencias entre los obreros agrarios y no agrarios” (Carámbula y Oyhantçabal, 2019).

En el caso de los rentistas, esta fracción de clase se beneficia del avance del capital financiero sobre el aparato productivo en un proceso de subordinación de

¹¹⁷ Los flujos de IED provenientes de Argentina han sido en la historia reciente los más expresivos, seguido por Brasil. En 2019 España se posicionó como principal origen de IED con una participación del 24% (URUGUAY XXI, 2020).

¹¹⁸

una burguesía local o regional agraria acoplada al capital transnacional (Oyhantçabal y Narbono, 2013). De hecho, uno de los fenómenos más destacables es la proyección de la proporción de chacras que pasan a tomarse en régimen de arrendamiento, siendo que en el comienzo de nuestro período de estudio, el promedio de arrendamiento pasa de un 26%, alcanzando el 36% en el año 2005, y para el año 2020 se sembrarían 585 mil hectáreas en campos arrendados, es decir el 49% de la superficie total de chacra para ese año (MGAP, 2021).

De esta forma, la concentración de la producción a partir de la implementación del agronegocio a gran escala ha estimulado la asimetría en el medio rural, dificultando el sostenimiento de los pequeños y medianos productores, y contribuyendo de ese modo para el vaciamiento¹¹⁹ del medio rural. Es decir que el creciente impacto del agronegocio sobre los índices macroeconómicos acaba por limitarse al beneficio de empresas transnacionales y reducidas fracciones de clase locales y regionales que se someten funcionalmente ante el avance de este modelo.

¹¹⁹ Este vaciamiento del medio rural responde a la tendencia global de la expansión del capital en la agricultura, donde, dentro de nuestro período de estudio (2001-2020) la población rural en el mundo ha disminuido de un 52,8% al 43,8% (BANCO MUNDIAL, 2022b), y cuya proyección para 2050 es del 32% (ONU, 2018).

CONCLUSIONES

La fundación del Estado uruguayo fue desde sus inicios inducida por fuerzas externas, siendo producto directo de la expansión capitalista mundial, y orientada desde sus inicios como un eslabón servil a la provisión de materias primas a los centros industriales proveedores de manufacturas, bienes, y capital financiero. Así, no hubo inserción en el sistema capitalista mundial, sino que la misma existencia del Estado uruguayo fue producto de la expansión del mismo, y si bien los centros imperialistas alrededor de los cuales Uruguay ha orbitado han cambiado, el tipo de inserción internacional que el país latinoamericano ha presentado se mantuvo en términos de estructuras de atraso y dependencia, basada en las exportaciones agrarias.

De esa forma, a lo largo de la historia del Uruguay, y más allá de especificidades circunstanciales, las características estructurales de su inserción económica internacional se han mantenido intactas, al igual que la estructura agraria. Así, la propiedad privada del suelo y la administración de los flujos de renta agraria fue sostenida de diferentes formas en los distintos períodos históricos, aunque siempre como la decantación política de los requerimientos del estadio específico de desarrollo del sistema capitalista.

En ese sentido, si bien hemos constatado que, en términos cuantitativos, existe una correlación fuerte entre el avance del agronegocio sojero en Uruguay y el devenir de las relaciones económicas entre Uruguay y China, siendo que el país asiático absorbió aproximadamente el 70% de las exportaciones sojeras del país latinoamericano, entendemos que la relación genuina entre ambos factores es la matriz sobre la cual las mismas se erigen, es decir, el avance del capital financiero sobre la producción agraria, ante un Estado uruguayo que se perpetúa como garante de los intereses del capital monopólico internacional.

Así, la penetración del capital financiero habilitó la obtención de mayores beneficios por parte de los conglomerados transnacionales, al tiempo que garantizó la protección de sus inversiones y la obtención de facilidades en los procesos de extracción de recursos. De esa forma, el capital financiero se perpetúa bajo el amparo legal del Estado, que lejos de perder importancia se potencia como garante

de la obtención de lucros por parte de los capitales financieros, cuyas sedes, encarnadas en Estados dotados de poder financiero, presionan tanto a través de sus actividades, como de su influencia en las instituciones supranacionales.

Esto se dio en el marco de un cierto encantamiento de la clase política uruguaya para con una retórica china que pretende instalar resortes simbólicos neutralizantes de su carácter imperialista, sede de grandes oligopolios que proyectan sus intereses a nivel global, acompañados de mecanismos de influencia política y cultural que legitiman su expansión económica. Además, estos mecanismos de influencia ideológicos han sido efectivos en soterrar el hecho de que la abstención militar en el despliegue internacional “pacífico” de China no emerge de una política externa deliberada de “cooperación internacional” sino que es producto del escenario internacional resultante de la correlación de fuerzas actual entre potencias imperialistas.

De esa manera, la expansión económica, política y cultural de la RPCCh se tradujo en una mayor centralidad en la agenda de política externa uruguaya y de los países a nivel global, que pasaron en mayor o menor medida a gravitar también en función del estadio del desarrollo de las fuerzas productivas del país asiático. Así, si bien la profundización del modelo primario-exportador a través del comercio internacional con la potencia asiática permitió verificar en términos cortoplacistas notorios beneficios económicos para las clases dominantes locales y regionales, habilitando a su vez a la clase política local a desplegar programas de transferencia de renta; en términos generales, este proceso condujo a la reprimarización de la estructura productiva uruguaya, al socavamiento de la agricultura familiar y del campesinado, y al comprometimiento de los ecosistemas originales y del medio ambiente.

Por todo lo anterior, el ascenso de la potencia asiática no ofrece elementos que permitan suponer una resistencia a la división internacional del trabajo, ni tampoco indicios de una transferencia tecnológica que habilite un proceso de industrialización local, sino que lo que se observa en el caso uruguayo es la disposición de su estructura productiva como engranaje de la reproducción del capital financiero internacional.

Dicho capital financiero ha avanzado sobre las distintas fases de la producción del complejo sojero, concentrando la misma, erosionando expresiones productivas de dimensiones menores, y desnacionalizando la producción. Así, se constata el acompasamiento del complejo productivo sojero del Uruguay a los intereses económicos y estratégicos de las potencias industriales, representadas a través de empresas transnacionales que se despliegan globalmente, subordinando los países dependientes a la dinámica capitalista de los países centrales.

De esta manera, la expansión del agronegocio sojero uruguayo y sus consecuencias, catalizado en términos primarios e inmediatos por la demanda China, solo puede ser comprendida como una expresión de formaciones características de la etapa monopólica del capitalismo, donde la configuración de relaciones económicas asimétricas entre Estados fuertes y débiles reflejan una forma de dependencia estatal en la cual, si bien existe formalmente independencia política, existe también un sometimiento ante el capital del país imperialista, catalizado por las clases dirigentes de los países periféricos.

Finalmente, si bien no postulamos al país asiático como variable de causalidad suficiente en la explicación de los cambios cualitativos en la configuración del agronegocio sojero uruguayo, y entendemos que es la dinámica capitalista global quien reconfigura los esquemas de dominación y dependencia entre los Estados, China ha sido el principal dinamizador del agronegocio sojero uruguayo y sus implicaciones, instalando la necesidad de un examen crítico del tipo de inserción que define la relación entre ambos países, y de los proyectos que se presentan a futuro, como la firma de un TLC.

BIBLIOGRAFÍA

ADAPAR. Bula de 2,4-D AGROIMPORT. Agência de Defesa Agropecuária do Paraná. 2022.

AGROFINA. S-METOLACOLORO 96. 2022. Disponible en: <https://www.agrofinar.com.ar/producto/s-metolacoloro-96/>

ALFIERI, C. China: La dueña del Futuro. LeMondeDiplomatique, v. III, p. 3, 2013.

ARRIGHI, G. Adam Smith em Pequim. São Paulo, Brasil: Boitempo, 2008.

ASTARITA, R. Globalización y desarrollo capitalista en el agro. 2008.

ASTARITA, R. ¿Qué es el capitalismo? Una introducción a la crítica de la economía política. Buenos Aires: Textos de Rolando Astarita, 2013. Disponible en: <https://rolandoastarita.blog/2013/06/22/presentacion-del-libro-ques-es-el-capitalismo/>.

ASTORI, D. Tendencias recientes de la economía uruguaya. Colección temas nacionales. ed. Montevideo: Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo. Fundación de Cultura Universitaria, 1986.

AZCUY AMEGHINO, E.; ROMERO, F. El imperialismo y el sector agroindustrial argentino: ideas, referencias y debates para reactivar una vieja agenda de investigación. Revista Interdisciplinaria de Estudios Sociales, Bahía Blanca, 2011.

BAKER, D. Si China deja de comprar deuda estadounidense. Le Monde Diplomatique, abril 2010.

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY. Cuadro III : Desagregación de Préstamos Internacionales vigentes al 30/06/2021, 2021. Disponible en: <https://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Calendario%20y%20Préstamos%20desagregados/detprestamos.xls>.

BANCO MUNDIAL. Datos de libre acceso del Banco Mundial, 2022a. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/>.

BANCO MUNDIAL. Población rural (% de la población total). Estimaciones de población del Banco Mundial sobre la base de las Perspectivas de la urbanización mundial de las Naciones Unidas, 2022b. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.RUR.TOTL.ZS>.

BANCO MUNDIAL. Uruguay: panorama general, 2022c. Disponible en: <https://www.bancomundial.org/es/country/uruguay/overview>.

BARRAGÁN, R. Guía para la formulación y ejecución de proyectos de investigación. La Paz: Fundación PIEB, 2008. 85-92 p.

BARRÁN, J.; NAHUM, B. Historia rural del Uruguay moderno 1851 – 1885. Ediciones de la Banda Oriental, 1967.

BBCA GROUP CORP. Sitio web de BBKA GROUP Corp., 2019. Disponible en: <<http://www.bbcagroup.com/e/action/ListInfo/?classid=50>>.

BENVENUTO, L. La evolución económica. De los orígenes a la modernización. Enciclopedia Uruguaya, n. 3, mayo 1968.

BENVENUTO, L. La quiebra del modelo. Enciclopedia Uruguaya, n. 48, setiembre 1969.

BERETTA CURI, A. Del nacimiento de la vitivinicultura a las organizaciones gremiales: la constitución del Centro de Bodegueros del Uruguay., Montevideo, 2008.

BETTELHEIM, C. Posfácio II. In: BETTELHEIM, C. Revolução cultural e organização industrial na China. Rio de Janeiro, 1979.

BOCCO, A. El Empleo Asalariado. In: El Desarrollo Agropecuario Pampeano. Colección Estudios Políticos Sociales. ed. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano, 1991.

BOLINAGA, L. Argentina y China: economía de mercado y relaciones estratégicas. Análisis a tres años de la firma del Memorando de Entendimiento de noviembre de 2004. Revista Relaciones Internacionales , 2007.

BOLINAGA, L.; SLIPAK, A. El Consenso de Beijing y la reprimarización productiva de América Latina: el caso argentino. Revista Problemas del Desarrollo, octubre-diciembre 2015.

BORÓN, A. Império & Imperialismo. Uma leitura crítica de Michael Hardt e Antonio Negri. CLACSO, Buenos Aires, setiembre 2002.

BRAZEIRO, A. Biodiversidad, conservación y desarrollo en Uruguay. In: BRAZEIRO, A. Eco-Regiones de Uruguay: Biodiversidad, Presiones y Conservación. Aportes a la Estrategia Nacional de Biodiversidad. Montevideo: Facultad de Ciencias, CIEDUR, VS-Uruguay, SZU, 2015. p. 10-15.

BREWER, A. Marxist theories of imperialism. A critical survey. 1980.

BRICEÑO RUIZ, J. Las teorías de la integración regional: más allá del eurocentrismo. Bogotá, 2018.

BULARD, M. El giro de Pekín. Explorador: China. La dueña del futuro, Buenos Aires, Capital Intelectual, p. 57-59, 2013.

CARÁMBULA, M.; FERNÁNDEZ, E. Territorios en disputa: la producción familiar en el este uruguayo. Centro Universitario de la Región Este, Departamento de Ciencias

Sociales de la Facultad de Agronomía y Núcleo de Estudios Sociales Agrarios (NESA), Universidad de la República (UDELAR), 2012.

CARÁMBULA, M.; OYHANTÇABAL, G. Proletarización del agro uruguayo a comienzos del siglo XXI: viejas y nuevas imágenes de un proceso histórico. *Revista de Desarrollo Económico Territorial*, n. 16, p. 161-180, diciembre 2019.

CARDENAL, J. P.; ARAÚJO, H. *La silenciosa conquista china*, Buenos Aires, 2012.

CELAC. Informe CELAC-China. Avances hacia el 2021, 2019. Disponible en: <<http://chinayamericalatina.com/informe-celac-china/>>.

CEPAL. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2018. Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44326/141/S1801219_es.pdf>.

CHAPUIS, C.; RODRIGUEZ, H. Análisis de la estructura exportadora del Uruguay. Banco Central del Uruguay, n. 002, 2011.

CHE, Y.; HAN, J.; ZHAO, X. *Empresas chinas en el siglo XXI*. Beijing: Ediciones en Lenguas Extranjeras, 2008.

CHEN, W. 30 años de apertura de China al exterior. Academia de Investigación de China (Hainan) sobre Reforma y Desarrollo, Beijing, China, 2008.

CHINAFILE. *Jumping Into the Sea*. The NYRB China Archive, 1995. Disponible en: <<https://www.chinofile.com/library/nyrb-china-archive/jumping-sea>>.

CIACCAGLIA, C. ¿Muros o puentes? Las potencias convencionales y emergentes en un mundo convulsionado. *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, n. N° 132, 2018.

CNPC. CNPC Worldwide, 2019. Disponible en: <<http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/cnpcworldwide.shtml>>.

CORREA LÓPEZ, G. Inversión extranjera directa y la iniciativa china de La Franja y la Ruta. *Méx.cuenca pac*, v. XIII, n. 22, p. 69-87, 2019. Disponible en: <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-53082019000100069&lng>.

DATASUR. Importaciones empresas 2020, 2020. Disponible en: <<https://www.datasur.com/datamerica/uruguay/importaciones-empresas-2020/>>.

DIAZ, M.; REGALADO, F. China y la integración económica asiática. *Econ. y Desarrollo*, La Habana, v. CLIV, n. 1, Enero-Junio 2015.

DICKSON, B. *Red Capitalists in China*. 2003.

ELLIS, R. *China in Latin America. The wants and wherefores*. 2009.

EMBAJADA DE CHINA. Embajada de China, 2002. Disponible en: <<http://pg.china-embassy.org/eng/xwtd/t48191.htm>>.

EMBAJADA DE CHINA. Embajada de la República Popular China en la República Oriental del Uruguay, 2007. Disponible en: <<http://uy.china-embassy.org/esp/zggxs/t358762.htm>>.

ENGEL, S. El crepúsculo de los dioses sobre el nuevo orden mundial. Buenos Aires: Nuestra América, 2005.

ERNST, O.; SIRI-PRIETO, G. Sistemas de laboreo y rotación de cultivos en Uruguay: Resumen de resultados. Revista de la estación experimental "Dr. Mario A. Cassinoni, Paysandú, n. 30, 2008. Disponible en: <http://www.eemac.edu.uy/cangue/joomdocs/Cangue_30/Numero30.pdf>.

ERRANDONEA, A. M. Las clases sociales en el Uruguay actual. Enciclopedia Uruguaya, n. 36, noviembre 1969.

ESTATUTO DEL RIO URUGUAY. 1975.

FAROPPA, L. Industrialización y dependencia económica. Enciclopedia Uruguaya, agosto 1969.

FINCH, M. H. J. La economía política del Uruguay contemporáneo, 1870-2000. Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 2005.

FMI. Derechos especiales de giro (DEG). Fondo Monetario Internacional, 2021. Disponible en: <<https://www.imf.org/es/About/Factsheets/Sheets/2016/08/01/14/51/Special-Drawing-Right-SDR>>.

FMI. IMF primary commodity prices. Indices and market prices, 2022. Disponible en: <<https://www.imf.org/en/Research/commodity-prices>>.

FORO CHINA-CELAC. Foro China-CELAC, 2019. Disponible en: <<http://www.chinacelacforum.org/esp/>>.

FORTUNE. Fortune, Global 500, 2018. Disponible en: <<http://fortune.com/global500/2018/>>.

GACHÚZ, J. C.; PRADO, J. P. Dimensión geoestratégica y desarrollo militar de China. Guatemala y algunos países del Lejano Oriente. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Editorial Cara Parens, 2016.

GONZÁLEZ DEMURO, W. De historiografías y militancias. Izquierda, artiguismo y cuestión agraria en el Uruguay (1950-1973). Universidad de la República, Montevideo, 2003.

Grupo ETC. Secuestro corporativo de los sistemas alimentarios: Porqué oponerse a la Cumbre sobre los Sistemas Alimentarios, n. 118, setiembre 2021. Disponible en: <<https://www.etcgroup.org/es/content/secuestro-de-los-sistemas-alimentarios>>.

Grupo ETC. Demasiado grandes para alimentarnos. Disponible en: <https://www.etcgroup.org/es/content/demasiado-grandes-para-alimentarnos>

GUELAR, D. La invasión silenciosa. El desembarco chino en América del Sur. Buenos Aires, Argentina, 2013.

GUO, C. La imagen de China en América Latina en el siglo XXI, p. 44, 2016. Disponible en: <<https://www.uv.mx/chinaveracruz/files/2017/09/2785-12948-1art.-1.1.pdf>>.

ICBC. Institucional, 2019. Disponible en: <<https://www.icbc.com.ar/institucional>>.

ITC. International Trade Centre. Trade Map, 2022. Disponible en: <<https://www.trademap.org>>.

KLARE, M. Ser o no ser imperialista. Explorador: China. La dueña del futuro, Buenos Aires, p. 51-55, 2013.

LAUFER, R. El proyecto chino “la franja y la ruta” y América Latina: ¿otro norte para el sur?, n. 20, p. 9-52, julio-diciembre 2019.

LÁZARO, L.; ET AL. Efectos de los sistemas de labranza y la inoculación en soja en siembra tardía. Agriscientia XXI, p. 59-66, 2004.

LENIN, V. El desarrollo del capitalismo en Rusia. Obras Completas, tomo III. Akal Editor. 1899.

LENIN, V. El imperialismo, fase superior del capitalismo. 1916.

LENIN, V. El imperialismo, etapa superior del capitalismo. In: LENIN, V. Obras Completas. Buenos Aires: Cartago, v. XXIII, 1970. p. 298-425.

LORENSI, C.; JESSE, C. R.; RODRIGUES, J. Glifosato: uma revisão da toxicidade em peixes. Anais do 9º Salão Internacional de Ensino, Pesquisa e Extensão da UNIPAMPA: Salão de Pesquisa- Oral, v. 9, n. 2, 2017. Disponible en: <<https://periodicos.unipampa.edu.br/index.php/SIEPE/issue/view/323>>.

LUCAS FRANCO, G. ¿Qué es ser descendiente de charrúa en el siglo XXI? Tesis Licenciatura en Sociología. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, 2014.

MARINI, M. Dialéctica de la dependencia. 1973.

MARTINS, T. herbicida Paraquat: conceitos, modo de ação e doenças relacionada. Ciências Biológicas e da Saúde, Londrina, v. 34, n. 2, p. 175-186, julio-diciembre 2013. Disponible en:

<<https://www.fcav.unesp.br/Home/departamentos/tecnologia/luciamariacararetoalves/efeito-paraquat-2013.pdf>>.

MARX, K. Discurso sobre el libre cambio. Bruselas, 1848.

MGAP. Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA). Encuesta Agrícola “Primavera 2001” Serie encuestas N° 207, 2001. Disponible en: <<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/encuesta>>.

MGAP. Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA). Encuesta Agrícola “Primavera 2002”. Serie encuestas N° 212, 2002. Disponible en: <<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/encuesta>>.

MGAP. Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA). Encuesta Agrícola “Primavera 2003”. Serie encuestas N° 217, agosto, 2003. Disponible en: <<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/encuesta>>.

MGAP. Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA). Encuesta Agrícola “Otoño-Invierno 2006”. Serie encuestas N° 237, setiembre, 2006. Disponible en: <<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/encuesta>>.

MGAP. Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA). Encuesta Agrícola “Invierno 2012”. Setiembre, 2012. Disponible en: <<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/encuesta>>.

MGAP. Dirección General de Servicios Agrícolas (DGSA). Materias primas, fitosanitarios, 2014. Disponible en: <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/datos/importaciones-productos-fitosanitarios-0>

MGAP. Dirección General de Servicios Agrícolas (DGSA). Materias primas, fitosanitarios, 2015. Disponible en: <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/datos/importaciones-productos-fitosanitarios-0>

MGAP. Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA). Encuesta Agrícola “Invierno 2016”. Serie encuestas N° 337, 2016. Disponible en: <<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/encuesta>>.

MGAP. Dirección General de Servicios Agrícolas (DGSA). Materias primas, fitosanitarios, 2016b. Disponible en: <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/datos/importaciones-productos-fitosanitarios-0>

MGAP. Dirección General de Servicios Agrícolas (DGSA). Materias primas, fitosanitarios, 2017. Disponible en: <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/datos/importaciones-productos-fitosanitarios-0>

MGAP. Dirección General de Servicios Agrícolas (DGSA). Materias primas, fitosanitarios, 2018. Disponible en: <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/datos/importaciones-productos-fitosanitarios-0>

MGAP. Dirección General de Servicios Agrícolas (DGSA). Materias primas, fitosanitarios, 2019. Disponible en: <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/datos/importaciones-productos-fitosanitarios-0>

MGAP. Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA). Encuesta Agrícola “Primavera 2020”. Serie encuestas N° 365, 2020. Disponible en: <<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/encuesta>>.

MGAP. Dirección General de Servicios Agrícolas (DGSA). Materias primas, fitosanitarios, 2020b. Disponible en: <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/datos/importaciones-productos-fitosanitarios-0>

MGAP. Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA). Encuesta Agrícola “Primavera 2021”. Serie encuestas N° 371, 2021. Disponible en: <<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/encuesta>>.

MGAP. Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA). Encuestas Agrícolas de la DIEA, MGAP. Disponible en: <<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/encuesta>>.

MGAP. Herbicidas Formulados, Importaciones 2019. Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca del Uruguay, Dirección Nacional de Servicios Agrícolas (DGSA), 2019a. Disponible en: <<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/datos/importaciones-productos-fitosanitarios>>.

NAHÚM, B. La estancia alambrada. Enciclopedia Uruguaya. Editores Reunidos y Editorial Arca, diciembre 1968.

NOGUEIRA, J. P.; MESSARI, N. Teoria das Relações Internacionais. Elsevier, 2005.

OLIVEIRA, A. U. Geografia agrária: perspectivas no início do século XXI. In: O campo no século XXI: Território de vida, de luta e de construção da justiça social. 2004.

OMC. Informe sobre el Comercio Mundial 2009. Ginebra: Organización Mundial de Comercio, 2009.

OMC. Informe Anual 2010. Organización Mundial de Comercio, 2010.

OMC. Informe del Comercio Mundial 2011. Organización Mundial de Comercio, 2011.

OMC. Informe anual 2013. Organización Mundial de Comercio, 2013.

OMC. Informe anual 2018. Organización Mundial de Comercio, 2018.

OMC. Informe anual 2019. Organización Mundial de Comercio, 2019.

OMC. La OMC y el Centro de Comercio Internacional (ITC). Organización Mundial de Comercio, 2022.

ONU. Las ciudades seguirán creciendo, sobre todo en los países en desarrollo. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, 2018. Disponible en: <<https://www.un.org/development/desa/es/news/population/2018-world-urbanization-prospects.html>>.

OYHANTÇABAL, G. La acumulación de capital en Uruguay 1973 – 2014: tasa de ganancia, renta del suelo agraria y desvalorización de la fuerza de trabajo. Ciudad de México: Ciudad Universitaria, 2019.

OYHANTÇABAL, G.; NARBONDO, I. Radiografía del agronegocio sojero: descripción de los principales actores y de los impactos socio-económicos en Uruguay. Montevideo: REDES-AT, 2008.

OYHANTÇABAL, G.; NARBONDO, I. El Agronegocio y la Expansión del Capitalismo en el Campo Uruguayo. REBELA, v. 2, n. 3, febrero 2013.

PILÑEIRO, D.; CARDEILLAC, J. El Frente Amplio y la política agraria en el Uruguay. In: KAY, C.; VERGARA-CAMUS La cuestión agraria y los gobiernos de izquierda en América Latina: Campesinos, agronegocio y neodesarrollismo. Buenos Aires: CLACSO, 2018.

PIÑEIRO, D. Los trabajadores rurales en un mundo que cambia: el caso de Uruguay. Agrociencia, v. 5, n. 1, 2001.

PRESIDENCIA ROU. Pobreza en Uruguay bajó de 39,9 % en 2004 a 6,4 % en 2015 y repitió mínimo histórico, 2016. Disponible en: <<https://www.gub.uy/presidencia/comunicacion/noticias/pobreza-uruguay-bajo-399-2004-64-2015-repitio-minimo-historico>>.

RAMA, G. El ascenso de las clases medias. Enciclopedia Uruguaya. Editores Reunidos y Editorial Arca del Uruguay, n. 36, junio 1969.

RAPOZA, K. China Kicks World Bank To The Curb In Latin America. Forbes Media, San Francisco, 2015.

REAL DE AZÚA, C. Herrera: el nacionalismo agrario. Enciclopedia Uruguaya. Editores Reunidos y Editorial Arca del Uruguay, n. 50, setiembre 1969.

REDES; AMIGOS DE LA TIERRA. Impactos del cultivo de soja en Uruguay. Cambios en el manejo de la tierra y en el uso de agroquímicos, 2012.

RÍOS, M. E. A. Ficha: Uso de plaguicidas y fertilizantes. Vida Silvestre, Servicio Central de Extensión y Actividades en el Medio (UDELAR), Asesoramiento ambiental Estratégico, 2014.

RODRÍGUEZ, H. El arraigo de los sindicatos. Enciclopedia Uruguaya. Editores Reunidos y Editorial Arca del Uruguay, n. 51, octubre 1969.

ROMERO WIMER, F (coord.). El acuerdo de asociación estratégica MERCOSUR-Unión Europea: estudios desde América Latina. 1º. ed. Bahía Blanca: Ediciones del CEISO, 2020.

ROMERO WIMER, F. El imperialismo y el agro argentino. Buenos Aires: CICCUS, 2016.

ROMERO WIMER, F.; FERNÁNDEZ, P. LAS RELACIONES ARGENTINO-CHINAS: HISTORIA, ACTUALIDAD Y PROSPECTIVA. Revista Andina de Estudios Políticos, p. 69, 2016.

ROMERO WIMER, F.; SENRA, P. Relaciones diplomáticas entre la República Popular China y la República Oriental Del Uruguay (1988-2020). In: ROMERO WIMER, F. Revista Interdisciplinaria de Estudios Sociales. Bahía Blanca, 2019a. Cap. 20.

ROMERO WIMER, F.; SENRA, P. Uruguay, entre el mar de oportunidades y el ojo del huracán chino. In: ROMERO WIMMER, F. Encrucijadas Latinoamericanas. Movimientos sociales, autoritarismo e imperialismo. II Jornadas interdisciplinarias de estudios sociales latinoamericanos. 2019b.

ROMERO WIMER, F.; SENRA, P. Inversiones chinas en Argentina y Uruguay: evolución y actores durante el siglo XXI. Desenvolvimento em Debate, v.10, n.1, janeiro-abril, 2022.

RUSSELL, R.; TOKATLIAN, J. De la autonomía antagónica a la autonomía relacional: una mirada teórica desde el Cono Sur. Perfiles latinoamericanos, p. 10, 21, 159-194, 2002.

SALA, L.; DE LA TORRE, N.; RODRÍGUEZ, J. Artigas y su Revolución Agraria 1811-1820. Mexico: Siglo XXI, 1978.

SARTORI, G. Concept misinformation in comparative politics. *American Political Science Review*, n. 4, p. 1033-1053, 1970.

SCHENONI, L. Ascenso y hegemonía: pensando a las potencias emergentes desde América del Sur. *Revista Brasileira de Política Internacional*, 2012.

SERÉ, P. El Uruguay en el mundo actual. *Enciclopedia Uruguay*. Editores Reunidos y Editorial Arca del Uruguay, n. 54, noviembre 1969.

SINOPEC. International Operations, 2012. Disponible en: <<http://www.sinopecgroup.com/group/en/business/InternationalTrade2012/>>.

SLIPAK, A. El desafío del desarrollo para la Argentina en un contexto mundial incierto. IV CONGRESO ANUAL. Asociación de economía para el desarrollo de la Argentina, 2012.

SLIPAK, A. Un análisis del ascenso de China y sus vínculos con América latina a la luz de la Teoría de la Dependencia. *Transformaciones*, 2014.

SOFOFA. Sociedad de Fomento Fabril. Historia. *Industria Pionera*, 2022. Disponible en: <<https://www.sofofa.cl/nosotros/que-es-sofofa/historia/>>.

STANDARD AND POOR'S. Standard and Poor's, 2019. Disponible en: <<https://platform.mi.spglobal.com/web/client?auth=inherit#news/article?id=44027195&cdid=A-44027195-11060>>.

STATE GRID. State Grid, 2017. Disponible en: <http://www.sgcc.com.cn/html/sgcc_main_en/col2017112817/column_2017112817_1.shtml>.

STATE GRID. State Grid, 2019. Disponible en: <http://www.sgcc.com.cn/html/sgcc_main_en/col2017112300/column_2017112300_1.shtml>.

TANG, M. China Today, 2018. Disponible en: <http://spanish.chinatoday.com.cn/cul/CLACE/content/2018-01/31/content_752490.htm>.

THE DIALOGUE. The Dialogue. La inversión de China en el desarrollo de infraestructura en ALC, 2018. Disponible en: <<https://www.thedialogue.org/blogs/2018/12/la-inversion-de-china-en-el-desarrollo-de-infraestructura-en-alc-cinco-cosas-que-deberias-saber/>>.

THE DIALOGUE. The Dialogue, 2019. Disponible en: <https://www.thedialogue.org/map_list/>.

TRASPADINI, R. Questão agrária e América Latina: breves aportes para um debate urgente. *Direito & Práxis*, Rio de Janeiro, v. 9, n. 3, p. 1694-1713, 2018.

TRÍAS, V. Reforma agraria en el Uruguay. *El Sol*, Montevideo, 1960.

TURNER, N. B. Is china an imperialist country? Considerations and evidence. Red Path, 2014.

UIA. Unión Industrial Argentina. Institucional, 2022. Disponible en: <<https://www.uia.org.ar/institucional/mision-objetivos/>>.

UNCTAD. Annual Report, 2018. Disponible en: <https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/dom2019_en.pdf>.

UNCTAD. Annual Report, 2018. Disponible en: <https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/dom2019_en.pdf>.

URUGUAY XXI. Oportunidades de inversión, Inversión Extranjera Directa, 2020. Disponible en: <<https://www.uruguayxxi.gub.uy/uploads/informacion/d2bfeb63f0ec64afda208f1e3fa4f9e5dd0da817.pdf>>.

URUGUAY XXI. Informe Sectorial Agronegocios, octubre, 2020a.

VICENTE, M. E. A. Lixiviação do herbicida acetoclor em solo submetido à semeadura direta e ao preparo convencional". Pesticidas: R.Ecoticol. e Meio Ambiente, Curitiba, v. 13, p. 147-156, enero-diciembre 2003. Disponible en: <<https://revistas.ufpr.br/pesticidas/article/view/3174/2547>>.

VIDART, D. Las tierras del sin fin. Enciclopedia Uruguay. Editores Reunidos y Editorial Arca del Uruguay, v. 1, mayo 1968.

WALTER, C.; HOWIE, F. Red Capitalism: The Fragile Financial Foundation of China's Extraordinary Rise. Singapore: John Wiley & Sons Singapore Pte. Ltd., 2012.

WOODS, A. La revolución china de 1949, Londres, octubre 2009. Disponible en: <<https://www.marxist.com/revolucion-china-1949.htm>>.

YAN, X. The age of uneasy peace. Chinese power in a divided world. Foreign Affairs, New York, v. XCVIII, n. 1, p. 40-49, January-February 2019.

YUEZHI, Z. La matrix mediática: la integración de China en el capitalismo mundial. Buenos Aires: Socialist Register 2005: el imperio recargado, 2005.