

Javier Gortari :: Aníbal Sena

ECONOMÍA REGIONAL YERBATERA

2002 - 2016

Logros y limitaciones en 15 años de funcionamiento del INYM

EDICIONES ESPECIALES



EDITORIAL UNIVERSITARIA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES

Coronel José Félix Bogado 2160
Posadas - Misiones
Tel-Fax: (0376) 4428601

Colección: Ediciones Especiales
Coordinación de la edición: Claudio O. Zalazar
Diseño: Javier Baltasar Giménez
Ilustración de tapa: "Naturaleza doméstica". Laura Schöller.
Óleo, 2009.

Gortari, Javier
Economía regional yerbatera: logros y limitaciones en 15 años del Instituto Nacional de la Yerba Mate-INYM. -1ª ed.- Posadas: Edunam, Editorial Universitaria de la Universidad Nacional de Misiones, 2018.
408 p.; 21 x 15 cm.
ISBN 978-950-579-478-2
1. Economía Regional. 2. Yerba Mate. I. Título
CDD 338.9

ISBN: 978-950-579-478-2

Impreso en Argentina

©Editorial Universitaria
Universidad Nacional de Misiones
Posadas, 2018.

Todos los derechos reservados para la primera edición.

Javier Gortari :: Aníbal Sena

ECONOMÍA REGIONAL YERBATERA

2002 - 2016

Logros y limitaciones en 15 años de funcionamiento del INYM

EDITORIAL UNIVERSITARIA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES

ÍNDICE

Introducción	9
I) LA PROBLEMÁTICA YERBATERA: contexto y actores económicos	19
II) ESTRUCTURA AGRARIA EN LA ECONOMÍA YERBATERA	91
III) BREVE NOTICIA HISTÓRICA DE LA ACTIVIDAD YERBATERA	153
Comercio	153
Cultivo	176
Proceso productivo.....	199
Mercado.....	209
IV) EL INYM.....	229
El INYM como dispositivo de economía social	229
Impacto del funcionamiento del INYM	244
Los dilemas del INYM.....	260
V) LA VISIÓN ESTRATÉGICA.....	275
Necesidad de una estrategia yerbatera	275
Transformaciones y continuidades	289
Claroscuros de un negocio próspero.....	308
Estrategia y coyuntura	328
CONCLUSIONES	353
BIBLIOGRAFÍA.....	361

INTRODUCCIÓN

Esta publicación presenta los resultados de dos tesis de posgrado¹, que tomaron como objeto de estudio la economía regional yerbatera. Encuadramos la actividad yerbatera como economía regional subordinada a un modelo de acumulación organizado y apropiado desde y por el poder central (hasta su provincialización en 1953, Misiones fue un Territorio Federal gobernado por un delegado del PEN), con una estructuración de actores e intereses y concepciones culturales/ideológicas que facilitaron y justificaron esa forma de extracción de excedentes.

A lo largo de toda su historia la producción de Yerba Mate pasó por épocas de crisis y auge, con etapas de intervención y regulación estatal y otras en las cuales se liberó esa economía regional dejando actuar a las “fuerzas del mercado”; periodos de buenos y de bajos precios de la materia prima, de escasez de hoja verde y de sobreproducción primaria. La desregulación económica (Decreto N° 2284/91 -Menem/Cavallo-), tuvo un fuerte impacto sobre la configuración socioeconómica regional, estructurada alrededor del cultivo, industrialización y comercio de la Yerba Mate. En particular, el deterioro en las condiciones de vida de miles de pequeños productores y obreros rurales y sus familias, bruscamente empobrecidos

1- A. Sena: “El circuito productivo de la Yerba Mate. Transformaciones, cambios y continuidades en el período post convertibilidad (2002-2016)”. Maestría en Desarrollo Rural. Convenio INTA/UNaM. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. Posadas, 2018.

J. Gortari: “Análisis de las políticas públicas en la economía regional yerbatera: desregulación (1991), nueva regulación (2002) y planificación estratégica (2013)”. Doctorado en Ciencias Sociales. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Buenos Aires. CABA, 2016.

por la baja de precios en la materia prima que la desregulación generó.

La protesta social alcanzó su pico en el año 2001, impulsando al Gobierno Provincial y a los legisladores nacionales misioneros a promover la recreación de una nueva instancia reguladora: el Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM). El INYM se convirtió así en el espacio público de la disputa política/económica entre los actores del sector y en la caja de resonancia de aquellas cuestiones que el modelo neoliberal confinó en los diez años previos, al espacio “neutral” del libre juego de la oferta y la demanda. Analizamos en este trabajo ese nuevo escenario, que tiene su anclaje en la cultura regional de tres generaciones de productores y obreros rurales que desarrollaron sus proyectos de vida en el contexto productivo/institucional organizado alrededor de la Comisión Reguladora de la Yerba Mate (1936/91). Y en la que los “pioneros” de esa historia fueron los inmigrantes europeos que durante las primeras décadas del siglo pasado, estuvieron alentados por el Estado a colonizar el entonces Territorio Federal de Misiones, con la obligación de plantar Yerba Mate en las parcelas adjudicadas, convirtiendo a este cultivo en la agricultura de poblamiento provincial².

2- La colonización de Misiones a partir de tierras públicas se dio en el marco de la ley “Avellaneda” (Nº 817, de Inmigración y Colonización, año 1876) y de la posterior ley General de Tierras (Nº 4167, año 1903), y con la limitante de la escasez de tierras públicas luego de la privatización en subasta pública de 2 millones de hectáreas (70% del territorio provincial) entre 29 grandes propietarios que hizo la legislatura correntina, meses antes de que el Gobierno Nacional federalizara el Territorio Nacional de Misiones y terminara con más de 50 años de su anexión por la Provincia de Corrientes (1827/1881). En el año 1926, un decreto del presidente Marcelo T. de Alvear, estableció un marco regulatorio específico para la distribución de tierras del Estado dentro del Territorio Nacional de Misiones, con el objetivo de promover la producción de Yerba Mate: la reglamentación respectiva de la Dirección General de Tierras estableció la obligación de dedicar a este cultivo entre el 25% de la tierra asignada -para superficies de hasta 25 ha- y el 50% -para superficies mayores- (Rodríguez, 2015).

Nos propusimos indagar sobre los resultados en la economía yerbatera de 15 años (2002-2016) de funcionamiento del INYM, en el marco del proceso desregulatorio previo (1991-2002) y en el contexto histórico más amplio de la configuración de esa economía regional a partir de la expansión del cultivo promovida y regulada por el Estado desde la segunda década del siglo XX. En particular, investigar los procesos socioeconómicos que tuvieron lugar en el contexto del accionar regulatorio del INYM y el modo que impactaron sobre el ingreso y su distribución entre los respectivos eslabones de la cadena de valor: mejora en los precios de la materia prima en simultáneo con la profundización del proceso de concentración económica y diferenciación social en la actividad, como así también, identificar fortalezas, problemas y vulnerabilidades sectoriales en términos de sustentabilidad de mediano plazo de la economía yerbatera.

Analizando en qué medida una política pública -para el caso el INYM-, logró contribuir a que la economía yerbatera resultara un factor de desarrollo humano territorial: las limitaciones y logros que tuvo el INYM en ese sentido y el posicionamiento de los actores ante esos resultados. Considerando al INYM como el espacio institucional en el que el Estado y actores sociales con intereses en pugna articulan y disputan la toma de decisiones que reglamentan la actividad, configurando así la dinámica del campo económico estructurado alrededor del mercado de la materia prima, la distribución del ingreso que esa dinámica determina y el impacto en el nivel de vida de alrededor de 15 mil pequeños productores y de otros tantos obreros rurales que el resultado de esa distribución genera³.

En el año 2002 comienza un proceso recuperación y crecimiento económico general del circuito productivo yerbatero, y en particular de la producción primaria, a partir de la crea-

3- Para un análisis exhaustivo sobre la situación de los obreros rurales, ver *Re, Roa y Gortari (2017)*: "Tareferos: vida y trabajo en los yerbales". Editorial Universitaria. UNaM. Posadas

ción del INYM. Sin embargo, esta dinámica productiva expansiva estuvo signada por un proceso de diferenciación social con concentración de la producción en unos pocos actores y empobrecimiento generalizado de la mayoría restante⁴. La apropiación de ganancias extraordinarias por un reducido número de empresas concentradas pone en debate la cuestión de la distribución del ingreso al interior del circuito productivo. Esto supone a la vez la necesidad de formular políticas públicas focalizadas en los distintos actores económicos y sociales, reconociendo que las políticas generales acentúan la diferenciación económica en favor de los eslabones más concentrados (grandes productores yerbateros, empresas integradas y cadenas de hipermercados). En esta dirección se orienta el desafío de conocer las transformaciones, continuidades y cambios operados en todo el circuito productivo yerbatero, poniendo en discusión el impacto producido en los pequeños productores, como así también las políticas públicas desarrolladas tanto por el Estado nacional como por los estados provinciales de Misiones y Corrientes.

En el **Capítulo I** proponemos encuadrar el estudio dentro del marco general de análisis de las economías regionales, caracterizadas por condicionamientos estructurales que dificultan la apropiación de los beneficios/excedentes de políticas públicas sectoriales virtuosas y de la expansión productiva, por parte de los eslabones más desfavorecidos de la cadena de valor. Enmarcando esa situación en los circuitos productivos propios de las unidades de la agricultura familiar, históricamente subordinadas a la lógica de acumulación capitalista de las empresas que oligopolizan el procesamiento industrial, las que a su vez se encuentran en una relación de relativa inferior-

4- Según datos del INYM los productores de hasta 10 Has suman el 75,46% del total, pero solo poco más de un tercio de la superficie plantada, 36,15%, y una participación en la producción de hoja verde menor al 30% (29,77%). El resto de los productores, el 24,54%, que integran el estrato de más de 10 Has, ocupan el 63,85% de la superficie plantada y tienen una participación del 70,23% en la producción de hoja verde.

ridad y dependencia respecto al poder económico de las seis cadenas de hipermercados que concentraron la venta minorista de alimentos en Argentina en los últimos 20 años. Conceptualizando al sector yerbatero como un campo económico en el cual los diferentes actores de la cadena de valor, disputan la distribución del ingreso que la actividad productiva genera, con grados de libertad para la acción transformadora, pero en el cual la evidencia empírica muestra una tendencia sostenida a la concentración económica. Y que resulta condicionado por las manifestaciones de resistencia (protesta social) que esa situación provoca y las lógicas y contradicciones del entramado de políticas públicas que se generan desde el Estado para “regular” el conflicto, teniendo como eje vertebrador las acciones/omisiones del INYM. Considerando, además, a toda la actividad como un campo ideológico, político y económico en disputa, estructurador de esa dinámica social y estructurado a su vez por las prácticas de los actores involucrados.

Y, por último, el consiguiente desafío al sector -en la medida que pretenda una proyección social, económica y ambientalmente sustentable de la actividad yerbatera regional: *El Plan Estratégico*- de plantearse formas alternativas y emancipadoras de organización socio-económica. Esto es, dispositivos de Economía Social acompañados desde el Estado, en un contexto de protagonismo positivo de la agricultura familiar articulada política y económicamente con empresarios agroindustriales locales, recuperando la rica experiencia cooperativa asociada al desarrollo histórico de la economía yerbatera, reflexionando acerca de la factibilidad sociopolítica de una opción de esas características en el contexto de un capitalismo dependiente en el que disputan hegemonía proyectos antagónicos -en su dimensión nacional e internacional- sin lograr imponerse.

En el **Capítulo II** recurrimos a las teorías sobre el funcionamiento del modo de producción capitalista, la producción agraria y las teorías de la renta de la tierra, para la comprensión de la estructura y las dinámicas agrarias de la producción yerbatera. Recuperamos autores clásicos (Marx, Lenin,

Kautsky, Chayanov) y sus debates en relación la conformación de la estructura agraria (el “*camino inglés*”, la “*vía prusiana o Jünker*”, la “*vía Farmer*”) y una revisión de los “*procesos de descampesinización*” a partir del planteo de Azcuy Ameghino. Pondremos especial atención al abordaje de la cuestión agraria a partir de la organización de la unidad económica, desde teorías clásicas hasta las más actuales vinculadas con la condición campesina y procesos de recampesinización (Van Der Ploeg), y los agricultores familiares (Lamarche). Pretendemos dilucidar así las lógicas que explican la persistencia de agricultores produciendo a pérdida y su estrategia más amplia de supervivencia familiar y social. Explicando cómo la subsunción indirecta del trabajo y de las economías domésticas por el capital producen transferencias de valor a partir de intermediaciones comerciales oligopsónicas: agricultores que venden su producción a precios que no cubren la totalidad de los costos de producción (trabajo familiar subvaluado, amortizaciones no contabilizadas y precarización laboral del trabajo asalariado). En un contexto de agricultura familiar en el que subsiste un abanico de productores que van desde los menos capitalizados que se ven obligados a desarrollar otras actividades / empleos para alcanzar un umbral de ingreso básico, hasta productores con mayor poder económico que logran participar de la apropiación de excedentes a partir de la escala y/o rendimientos de producción.

Asimismo, aplicaremos el desarrollo de Rofman sobre Circuitos Productivos, como herramienta para estudiar en profundidad la dinámica de la producción de yerba mate en el ámbito regional. Para ello analizaremos las diferentes estructuras de tenencia de la tierra en Argentina y la región yerbatera (provincias de Misiones y Corrientes), así como la dinámica productiva y de ingresos de los distintos actores de la cadena de valor, poniendo en evidencia la desigual distribución del ingreso resultante.

En el **Capítulo III** haremos un rápido análisis de la historia, el proceso productivo y la geografía comercial de la Yerba

Mate, en tanto contexto dentro del cual se produce la creación del INYM.

El tráfico comercial de Yerba Mate aparece en los albores de la conquista española en el sur de América, a partir de la mestización cultural que produce el asentamiento colonial en Asunción, desde donde el consumo se irradió a todo el Virreinato del Perú, llegando incluso hasta ciudades del virreinato de Nueva España (México) en la costa del Pacífico. En el primer apartado, desarrollaremos un recorrido histórico de esa secuencia comercial.

Hasta las primeras décadas del siglo XX, la actividad de producción se centró en las “minas yerbateras”: las concentraciones de plantas silvestres crecidas en la selva paranaense (hoy territorios de Paraguay, sur de Brasil y noreste de Argentina). A partir de entonces se inicia un rápido crecimiento de la superficie cultivada, en paralelo al proceso de colonización del Territorio Federal de Misiones. Tanto el cultivo como el posterior procesamiento, fueron desde entonces perfeccionándose e incorporando tecnología en la etapa primaria como en los procesos industriales. Ambas actividades se describen en los respectivos apartados de este capítulo: Cultivo y Proceso Productivo. Finalmente, en el apartado Mercado, caracterizaremos el mercado actual, tanto desde el punto de vista de los actores principales como de la comercialización mundial del producto.

En el **Capítulo IV** evaluamos el funcionamiento del INYM y su impacto en la economía regional: mejora en los precios de la materia prima y una mayor democratización en la distribución del ingreso sectorial. También haremos una breve referencia a la dinámica particular que adquirió el mercado de trabajo rural yerbatero en el período, evidenciando una firme tendencia hacia la intermediación de la contratación laboral de la cosecha en la figura del contratista.

Planteamos las dificultades del INYM para hacer cumplir los precios establecidos, lo que derivó en la lucha de los productores por reinstalar un Mercado Consignatario que funcio-

ne como referencia. Analizamos también la funcionalidad “no intencional” de los precios fijados sobre la base de un valor promedio de rendimientos por hectárea, al proceso de concentración que no se ha detenido.

En el **Capítulo V**, abordamos una visión más estratégica para el sector, en tanto necesidad de reflexionar acerca de los problemas que sigue planteando la perspectiva de hacer de la producción de Yerba Mate un factor de desarrollo regional. Analizamos las transformaciones y continuidades que supone el INYM en la dinámica de la actividad yerbatera, considerando la diferenciación social que produce hacia adentro de la producción primaria, el acceso o no a tecnologías de punta (mayor densidad de plantación, incorporación de agroquímicos, nuevas formas de cosecha, etc.). En ese contexto evaluamos la propuesta de un Plan Estratégico para la Yerba Mate (PEYM), en tanto hito sectorial que evidencia un cierre de ciclo tras 15 años de funcionamiento del INYM, a partir del cual los diferentes actores de la cadena productiva expresan los problemas no resueltos, así como las opciones de política sectorial para superarlos.

El capítulo incluye, además, un apartado sobre la coyuntura sectorial que nos permite visualizar una situación problema de difícil solución en los contextos actuales.

Por último, en las **Conclusiones** intentamos reflexionar sobre algunos puntos que resultan relevantes del análisis realizado, al tiempo que permiten proyectar líneas para futuras investigaciones sobre el sector. Observamos que la buena performance lograda en el contexto del INYM para el conjunto de la actividad, resultó también funcional al proceso de concentración económica que se profundizó en simultáneo. Reconociendo al mercado como la forma hegemónica, pero no la única opción de institucionalización de lo económico, y la potencialidad de generar otras opciones promovidas desde el Estado y vinculadas a prácticas y organización alrededor de propuestas de Economía Social (básicamente el movimiento cooperativo y la integración vertical/horizontal que posibi-

lita) y de Agricultura Familiar. Entendemos que tales alternativas, aun en el estado embrionario en que se encuentran, resultan una posibilidad de organización socioeconómica contrahegemónica, a identificar y fortalecer desde la agenda pública y de la sociedad civil. Y el desafío a la política pública, para impulsar alianzas y asociación de intereses entre los actores locales, de modo de poder enfrentar la extracción de excedentes por parte de empresas extrarregionales, poniendo en debate la noción misma de desarrollo, en un contexto nacional/internacional caracterizado por un capitalismo dependiente, que replica hacia el interior nacional la relación de dominación centro-periferia, realidad que nos interpela acerca de las oportunidades emergentes de un desarrollo nacional federal, equilibrado y sustentable, a partir de las iniciativas de integración regional latinoamericana y del surgimiento de nuevos actores mundiales que protagonizan una nueva multipolaridad hegemónica internacional.

Javier Gortari y Aníbal Sena

I) LA PROBLEMÁTICA YERBATERA: CONTEXTO Y ACTORES ECONÓMICOS

(Gortari, J.)

1. Concentración económica y política pública regional: cuando lo familiar hace la diferencia

Esta investigación se enmarca en los análisis y debates realizados en los Encuentros Nacionales de la Red de Economías Regionales del Plan Fénix (CEUR-CONICET) y las Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales, que desde hace una década nos venimos reuniendo en el ámbito de diferentes Universidades Nacionales.

Hicimos hincapié en los trabajos de Rofman, quien resalta el profundo impacto regresivo que tuvo la estrategia capitalista neoliberal en Argentina, sobre los circuitos productivos articulados en torno al mercado interno. El origen de esa estrategia se remonta a la política económica de la última dictadura militar y se basó en la valorización financiera del capital relegando a la economía real en general y en particular a los productores rurales subordinados y a los pequeños y medianos establecimientos industriales.

En ese contexto, el Estado abandonó su histórico rol regulador posibilitando un creciente proceso de empobrecimiento de los sectores más débiles de las cadenas productivas y el consiguiente incremento del desempleo, la situación de privación social de amplias capas de la población y el debilitamiento de la capacidad de fijar una política económica autónoma de los intereses del capital financiero internacional (Rofman, 2012).

Aspiazu sostiene al respecto que para el pensamiento neoconservador hegemónico durante los años noventa, las principales “fallas de mercado” radicaban en el excesivo intervencionismo estatal que impedía el libre juego de las “fuerzas del mercado” y la consiguiente asignación óptima de los recur-

sos. Sosteniendo que la remoción de esas regulaciones permitiría recrear las condiciones para que las fuerzas intrínsecas de la “competencia” se manifiesten y, con ello, maximizar el bienestar general. Sin embargo, donde existían efectivamente marcadas imperfecciones del mercado -ajenas a la intervención estatal-, la no compensación de las mismas redundó en una profundización de tales “fallas” en especial de las fuerzas de coacción que emanan del propio poder de mercado. Y refiere por caso, a lo ocurrido en la producción lechera, en la vitivinicultura y en la actividad yerbatera:

Un ejemplo por demás ilustrativo, en la Argentina de los años noventa, lo brinda el impacto de la “desregulación” sobre diversos mercados vinculados con la industrialización de bienes primarios, donde la relación entre las empresas agroindustriales oligopsónicas -y también, en la generalidad de los casos, oligopólicas- con los productores de insumos básicos -atomizados y con escaso poder de mercado- derivó, como podía preverse, en una creciente imperfección de los mercados o, más precisamente, en una transferencia del poder regulatorio sobre los mismos, hacia aquellos oligopsonios que ya detentaban una posición dominante (Aspiazu, 2004).

La implosión de este modelo especulativo financiero en el año 2001 y la nueva estrategia económica seguida a partir de los años 2002/2003, mediante la recuperación del papel del Estado en la gestión macroeconómica, orientándolo a promover el trabajo y la producción nacionales, renegociando la deuda externa y revirtiendo la política cambiaria, en simultáneo con una redistribución progresiva del ingreso (crecimiento del empleo, del salario real y de las transferencias sociales), fortalecieron el mercado interno y posibilitaron una expansión económica sin precedentes en la historia argentina más reciente.

Sin embargo, sostiene Rofman, los efectos positivos de esta reconstrucción de la trama socio-productiva a nivel macroeconómico, no se difundieron en forma generalizada hacia todos los actores de las cadenas productivas de las regiones no pampeanas de la Argentina. Al contrario, dadas las condiciones estructurales de las formas organizativas de la producción

y de la organización social en esas regiones, el simple funcionamiento de los mercados de bienes y servicios resultó claramente insuficiente para que se produjera el efecto “derrame” del crecimiento hacia amplios segmentos sociales subordinados de las economías regionales. Entendiendo la región como una construcción social e histórica formada por y a partir de relaciones de poder:

(...) en donde el accionar de los diversos actores se encuentra condicionado por la localización, la distancia, los movimientos y la identidad regional. Esas relaciones de poder remiten a un proyecto político y a un modelo económico, a una perspectiva cultural que se impone a otras posibles y en la que la región incide procesando las intervenciones de los diversos actores (Rofman y García, 2014).

Estas relaciones de poder incluyen el control sobre recursos materiales y simbólicos, se instituyen en normas y condicionan así las prácticas sociales de individuos y organizaciones en un determinado ámbito espacial geográfico, estructurando un determinado “régimen de verdad” funcional a la reproducción de esas relaciones de poder. Y estas relaciones asumen una forma espacial, dado que es en un territorio determinado el ámbito donde se materializan. Y lo hacen en tres dimensiones: dominio económico (apropiación/distribución del excedente), dominio político (cooptación de espacios de gobierno, partidos políticos, cámaras empresariales) y dominio social (instituciones, educación formal, medios de comunicación, identidad cultural). De donde concluyen los autores que no puede haber un recetario uniforme para abordar la cuestión regional, sino que resulta imprescindible un minucioso análisis histórico y territorial de la dinámica socio-productiva para poder desplegar políticas públicas con impacto previsible en los sujetos sociales involucrados.

En nuestro estudio de la economía regional yerbatera, identificamos como sujetos pasibles de una política pública tendiente a compensar las relaciones asimétricas de poder existentes, a aquellos más desfavorecidos en el devenir del

proceso económico: los pequeños productores y los peones rurales. Y consideramos que tanto la pequeña producción como el entramado socioeconómico generado con la mano de obra contratada en forma temporal, se pueden encuadrar en la categoría de agricultura familiar en la caracterización recuperada por Tsakoumagkos⁵.

Las EAP's familiares representan en el país las 3/4 partes del número total de EAP's, generan 1/4 del Valor Bruto de Producción y ocupan 1/6 de la superficie agropecuaria. En términos de superficie ocupada, participan con más de la mitad en los cultivos de Yerba Mate, Té, Tabaco y Algodón, y también representan más de la mitad de las existencias ganaderas en caprinos, porcinos y pollos parrilleros. El crecimiento organizativo se dio con la creación del Foro Nacional de la Agricultura Familiar (FONAF, 2006), organización pública-privada en la que participan organizaciones de productores y la Secretaría de Agricultura Familiar de la Nación. El registro que se inició en 2007 (RENAF) tenía ingresados en su base de datos a marzo de 2014, más de 90.000 núcleos de agricultura familiar (Tsakoumagkos y Soverna, 2014).

Y si bien las EAP's no familiares superan ampliamente a las familiares en términos de superficie media de las explotaciones y en valor bruto de la producción por EAP, la proporción se invierte al considerar el valor bruto de producción y la prestación de servicios de maquinaria por hectárea. Lo que se explica por la mayor intensidad trabajo/tierra y maquinaria/tierra de las explotaciones familiares.

5- Toma la definición de EAP familiar utilizada por el estudio IICA-PROINDER del año 2009: *las explotaciones familiares son aquellas en las que el productor trabaja directamente en ellas, no contrata trabajo asalariado permanente y si lo hace no supera los 2 trabajadores, no es una sociedad anónima (S.A.) ni sociedad comandita por acciones (S.C.A.), y no sobrepasa ciertos límites máximos de tierra y capital según la región.*

Algunos parámetros comparativos entre EAP familiares y no familiares.
(Argentina 2002)

	EAP's familiares	EAP's No familiares
Superficie media (ha)	142	593
VBP/EAP (\$ miles 2004)	70	585
VBP/ha (\$ miles 2004)	570	326
Servicios de maquinaria (%/ha)	54	46

Fuente: Tsakoumagkos con datos de IICA-PROINDER "Las EAP familiares en la R.A."

Sin embargo, también existen fuertes diferenciaciones al interior de las EAP's familiares: el 33% no contrata asalariados ni servicios de maquinaria, un 25% contrata asalariados transitorios y/o servicios de maquinaria, y menos del 10% contratan hasta 2 asalariados permanentes. El norte argentino concentra la mayor cantidad de explotaciones familiares, representando el 44% del total, y también las más pobres, ya que aportan solamente el 18% del Valor Bruto de Producción agropecuario familiar. En cambio la región Pampeana que concentra el 36% del total de EAP's familiares, representa el 67% del VBP del sector, marcando las diferencias entre estratos al interior del segmento de la producción agropecuaria familiar. De lo que puede inferirse que en el contexto del desarrollo capitalista agropecuario de Argentina, las unidades y los sujetos familiares se conducen y actúan por una pluralidad de lógicas, en función del nivel de ingreso/trabajo familiar en diferentes contextos de condiciones objetivas (tierra, capital), de las diversas estrategias familiares en su vinculación con la EAP, de las variadas formas de agremiación o asociación y/o afiliación en general a entidades colectivas y de la distinta identificación histórica con matrices simbólicas y culturales (Tsakoumagkos, 2013).

Y ensaya una síntesis de las políticas públicas para el sector:
... los programas de desarrollo rural fueron parte de una política que, con instrumentos e inversión muy limitados (menos de 400 millones de pesos totales entre 2000 y 2011), lograron alcanzar una parte significativa del estrato más vulnerable de los agricultores familiares (casi 50.000 familias), permitieron hacer visible a este grupo social, contribuyeron a su organización y los pusieron en escena para reclamar sus derechos. De ahora en más

queda planteada para las nuevas instituciones la necesidad de desarrollar una política que potencie la capacidad de producir y colocar su producción, en el marco de una política sectorial que los incluya, remueva los problemas de tierra, agua, arraigo, y asegure los derechos de los agricultores familiares para su efectivo desarrollo (Tsakoumagkos y Soverna, ob. cit).

Un autor brasileño refiere a la agricultura familiar como nuevo paradigma sobre la cuestión agraria, que tiene como principal referencia el papel central del Estado como gestor de proyectos para la “integración” de los campesinos en el mercado:

La cuestión agraria es un elemento estructural del capitalismo. (...) En la década de los ochenta, (...) continuaba siendo fuerte la posición de los que defendían que el campesinado desaparecería, que no tenía futuro. La proletarización era un proceso inminente. Estaban también los que defendían su existencia en el proceso desigual y contradictorio del modo de producción capitalista. (...) desde el inicio de la década de los noventa, surgió otra lectura (...) que comprende la diferenciación y las desigualdades, pero, evidentemente, no discute la perspectiva de luchar con el capital, entendiendo el desarrollo del agricultor familiar en la lógica capitalista. En esta tesis, el Estado tiene un papel determinante en la elaboración de las políticas que garanticen la disminución de las desigualdades provocadas por el proceso de diferenciación. (...) (Fernandes, 2002).

Proceso que, sostiene H.Giberti, resulta contradictorio, complejo y conflictivo:

El sector agropecuario, a diferencia del resto de la economía, acusó fuerte aumento de producción en los últimos años, pero como el resto de los sectores, experimentó un proceso de concentración que castigó severamente a los estratos medios y bajos, mientras que los de mayor poder económico desempeñaron un papel protagónico. Ello, desde luego, no conduce al ideal de crecimiento con equidad y explica la aparente paradoja de un agro en expansión y generalizadas protestas sectoriales. (...) (citado en Tort, 2014).

Por su parte Tort sostiene que las supuestas ventajas de la gran empresa respecto a la eficiencia económica pueden

...contrarrestarse mediante un adecuado asociativismo de las medianas y pequeñas, en el marco de un activo papel de los organismos oficiales pertinentes.

Al analizar las diversas estrategias “adaptativas” de la agricultura familiar en el contexto de “profundización capitalista” del agro pampeano, la investigadora C.Craviotti destaca:

- la *reconversión y/o modernización* con progresivo vuelco hacia el modelo productivo que aparece como exitoso - que supone inversiones importantes o fue encarada vía la tercerización de tareas a través de la figura del contratista o el arrendamiento de la explotación-;
- la *diversificación productiva* para disminuir riesgos, generar canales de venta más manejables y reducir la estacionalidad de los ingresos;
- la *potenciación de los recursos propios* disponibles (trabajo familiar, autosustento, ahorro de gastos monetarios); y
- la *pluriactividad* (ocupaciones extraprediales, comercialización directa de productos, incorporación de procesos artesanales o semindustriales a la producción).

En la mayoría de los casos se trató de estrategias individuales, con baja pertenencia a organizaciones (gremiales o económicas), de donde concluye que el *asociativismo* es un factor a problematizar en los programas dirigidos al sector. Y rescata en ese sentido una reflexión sobre la agricultura familiar referida a Brasil:

El futuro de la producción familiar depende menos de su competitividad -definida dentro de los estrechos límites tecnológicos y organizacionales existentes- que del surgimiento de una coalición de actores comprometidos con la redefinición de las prioridades, a partir del potencial de los recursos contenidos dentro del sistema de producción familiar (Wilkinson, 1998, citado en Craviotti, 2014).

Los testimonios de dos productores familiares van en esa dirección:

Los pequeños son el sustento. Cuando defendemos a los productores chicos, defendemos principios claros de justicia y solidaridad, pero además defen-

demos una concepción política, social y económica que involucra el cooperativismo y a otras instituciones de avanzada. Queremos ser bien claros en esto: si pretendemos un cooperativismo fuerte y auténtico, defendamos la existencia de los productores chicos asentados en las explotaciones de carácter familiar... (Volando,1987, citado en Castellano,2014).

...la chacra es un todo integral: une la vivienda, la producción para el consumo y el mercado de granos y carnes, la sustitución de muchas cosas que se ahorran de comprar. Tiene menores costos operativos y de vida, produce más y mejor que la agricultura concentrada, cualquiera sea su forma jurídica. Se une lo cultural, lo productivo y lo ambiental, el arraigo y el empleo. (...) Es la más eficiente, sin duda, para garantizar producción, empleo y abastecimiento, con seguridad y soberanía alimentarias (Peretti, 2014).

Reflexionando sobre los pobres resultados de la política pública en relación a la agricultura familiar, A.García analiza lo ocurrido en la economía regional vitivinícola El pequeño viñatero⁶ enfrenta diversos dilemas: dispone de una tecnología obsoleta para incrementar su productividad y carece de capital propio para reconvertirse ante las nuevas demandas de las bodegas, tales como la sustitución del viñedo con uvas de mayor calidad enológica. A partir del trabajo y la renta agraria de los viñateros, las bodegas reproducen y acumulan capital mediante el acopio y la industrialización de la materia prima, y el almacenamiento y la comercialización del vino. En este contexto y en el marco de la implementación del Plan Estratégico Argentina Vitivinícola (PEVI), se impulsó la reconversión de miles de productores, a cargo de la COVIAR⁷, con el objetivo de reorientar la producción y adecuarla al mercado, “modernizando” los procesos de trabajo y elevando la calidad

6- A nivel nacional existen 15.586 viñedos cuya superficie es inferior a las 5 ha, representan el 63% del universo de viticultores que poseen el 17% de la superficie cultivada con vid, sobre un total de unas 210 mil ha (PEVI 2004).

7- Corporación Vitivinícola Argentina, persona jurídica de derecho público no estatal, creada por ley 25.849 del 2003, encargada de ejecutar el PEVI. Está integrada por cámaras empresarias, federación de cooperativas, universidades, INTA e INV.

del producto. Pero en un esquema contractual que garantiza al sector agroindustrial la materia prima en tiempo y forma, sin asumir riesgos y accediendo a recursos financieros que refuerzan su poder de mercado, institucionalizando la subordinación de los agricultores familiares a las agroindustrias.

Por lo expuesto (...) entendemos que en el mejor de los casos, las políticas públicas analizadas expresan un desconocimiento/ocultamiento parcial de los conflictos inherentes a las diferentes actividades en las que operan o una subestimación de cómo operan las relaciones de subordinación en el interior de las diversas actividades productivas. Puede observarse una apreciable distancia entre la formulación de la política pública y su implementación, con lo cual los beneficios inicialmente destinados a la agricultura familiar pueden ser apropiados y resignificados por los principales actores de las diversas producciones (García, 2014)⁸.

Al analizar el desempeño sectorial de la producción vitícola y de yerba mate durante la post-convertibilidad, otra investigadora arribó a conclusiones similares:

(...) los indicadores macroeconómicos de los complejos aquí analizados -yerba mate y vid-, permiten inferir que ha habido una mejora sustancial en las dinámicas de las economías regionales, durante la última década. Sin embargo, el análisis detallado de las dinámicas económicas y la organización de la producción de estos complejos agroalimentarios, evidencian que una trayectoria productiva y/o exportadora exitosa puede combinarse con indicadores de crecimiento económico, sin que ello se traduzca en dinámicas virtuosas, en términos de su anclaje territorial, o transferencia hacia todos los actores de la cadena. Los indicadores macroeconómicos (producción, exportación, precio, entre otros) fueron acompañados por una profundización en la reconversión tecnológica y organizativa de la producción, que solo permitió trayectorias “exitosas” en un porcentaje muy concentrado de los actores involucrados. (...) Las agroindustrias, son quienes finalmente deciden por el productor, acerca de qué debe producir, cómo hacerlo, a quién

8- Resulta interesante rescatar esta reflexión sobre el PEVI en tanto política pública sectorial/regional, porque fue la matriz “inspiradora” para la elaboración del Plan Estratégico de la Yerba Mate -PEYM-, cuyas discusiones y propuestas son fundamento de esta investigación.

venderle y bajo qué condiciones de precios y pago. Por lo tanto, los pequeños y medianos productores, son integrados a las lógicas del modelo productivo aunque participan marginalmente de las ganancias (Vidosa, 2014).

Del mismo modo, un estudio reciente de la economía tealera -que comparte con la yerba mate el mismo territorio regional (Misiones y norte de Corrientes)- nos muestra un proceso de concentración y diferenciación social al interior de los productores de materia prima, con la aparición del contratista como un operador capitalizado y protagonista de la producción en los últimos años, y la concentración del negocio en 4 grandes industrias vinculadas al mercado externo:

A partir de la década de 1950, la expansión de la producción primaria de hojas de Té estuvo motorizada por cerca de 10.000 pequeños productores que en pocos años plantaron 25.000 has (con 2 a 5 ha de té por explotación). (...). En las últimas dos décadas, se vienen acelerando las transformaciones en la producción y en la elaboración, en un contexto económico de procesos de concentración (...) Aunque haya aumentado la superficie en producción (20%), y sobre todo los volúmenes producidos, ha descendido el número de productores a casi la mitad (-Nota del autor: El Censo Tealero 2015 registró poco más de 3.000 productores, el 80% con menos de 10 hectáreas-). Estos cambios se explican en parte por la innovación tecnológica que permitió importantes incrementos en la productividad, tanto en la producción primaria (Té clonal, mecanización de las labores de cosecha y de traslado), como en la elaboración del Té. Pero que también significaron la concentración en la oferta (mayores superficies plantadas con Té) y en la demanda (menos establecimientos elaboradores y pocos exportadores).(...) Como en otras producciones agropecuarias atomizadas de Argentina, en los '90 aparecen nuevos intermediarios en la cadena tealera: los contratistas -ya sea con la modalidad de servicios de mantenimiento, para levantar la cosecha o alquilar los teales-, más subordinados a los intereses de organización productiva de la gran industria exportadora, que a las expectativas de los productores (Rosenfeld, 2014).

Del mismo tenor son las conclusiones de otra investigación acerca de los “dilemas estructurales de tres complejos

agroindustriales del norte argentino” (yerba mate, tabaco y algodón):

- 1) persistencia de pequeñas/medianas explotaciones bajo condiciones de subordinación que se profundizaron por renovados mecanismos contractuales (precio, calidad y condiciones técnicas de producción);
- 2) procesos de movilidad ascendente en segmentos de pequeños y medianos productores familiares capitalizados con acceso a tecnología que incorporan trabajo asalariado y modalidades de gestión empresarial; y
- 3) desplazamiento de los pequeños productores a partir de los diferentes ciclos de reconversión y modernización productiva (algodón-soja; yerba-forestación; nuevas variedades de tabaco), convertidos en rentistas y/o fuerza de trabajo de asentamiento urbano⁹.

Por lo demás, los tres complejos productivos evidenciaron un débil impacto multiplicador dentro de las respectivas cadenas de valor, y en los casos de tabaco y yerba, niveles de concentración más altos en las etapas de transformación de la materia prima: la indivisibilidad de las actividades de acondicionamiento, almacenamiento y transporte de las producciones para su llegada a mercados internacionales o nacionales, refuerzan el carácter oligópico de los agentes económicos que intervienen en estas fases.

Concluye el estudio que esas tendencias se reforzaron con las políticas públicas aplicadas:

(...) diversos proyectos de inversión con financiamiento público e internacional para crear y/o fortalecer las conexiones viales, terrestres y marítimas; el financiamiento y los programas de promoción productiva que, en los últimos años, han contribuido para afianzar las estructuras productivas regionales afincadas en las ventajas comparativas naturales y, a su vez, a los produc-

9- Destacan los autores, siguiendo la tipología IICA-PROINDER -2006- que mientras para el conjunto del país la proporción de EAP's Pobres era del 34% en el total de explotaciones, para el NEA% y el NOA resultaban el 51% y 58% respectivamente, y para Misiones se elevaba a 65%.

tores y/o empresas más sólidos debido a las ostensibles dificultades para usufructuar los instrumentos disponibles por parte de los pequeños productores y pequeñas empresas más relegadas; y las políticas agrícolas que, en su orientación general “pro-competitividad”, tienden a reforzar las lógicas concentradoras de las distintas cadenas productivas (Gorenstein, Schorr y Soler, 2011).

La expansión se dio en el marco de un cambio tecnológico en el que la mecanización, los insumos químicos y la escala determinan el rendimiento y la rentabilidad de las explotaciones. A partir de lo cual infieren que si bien los complejos productivos analizados generan un parte sustancial de la renta en las provincias donde operan y muestran crecimientos significativos de la producción en los últimos años, ese mejor desempeño no derivó en un aumento del ingreso proporcional en los ingresos de los actores locales. Por lo que aún persisten escenarios estructurales duales con unidades económicas adaptadas a las estrategias de competitividad del mercado, y otras con capacidades productivas y tecnológicas menores y escaso o nulo ritmo de acumulación.

Desde un diagnóstico similar, e insistiendo en la consecuente necesidad de segmentar las políticas públicas destinadas específicamente a los actores de la agricultura familiar, el presidente del Instituto de Fomento Agropecuario e Industrial (IFAI) y representante del gobierno de Misiones ante el INYM, afirmaba:

*(...) en el tema yerbatero siempre aparece la discusión por el precio. El precio es de interés para los pequeños productores que representan el 30% del volumen de la hoja verde que se vende. El 70% del volumen de la yerba no se comercializa como hoja verde, porque los productores grandes y medianos están integrados a la industria. (...) Entonces, debemos trabajar una política diferenciada para hacer un trabajo de intervención en lo productivo de este conjunto de **pequeños productores, que son agricultores familiares que tienen yerba** (destacado nuestro). Tenemos que trabajar la cadena de la yerba mate pero segmentándola. Nos interesa trabajar, dentro de un esquema de producción de Agricultura Familiar, con el piso de 13.000 productores que manejan ese 30% del volumen. (...) El 85% de los productores tienen*

menos de 13 ha y un rendimiento de 4.500 kg por ha. Además, son los productores que sobrevivieron a los noventa donde se decía que la yerba no valía. Son los que mantuvieron la actividad yerbatera en el contexto del ‘desprecio de la yerba’, siendo que el negocio yerbatero nunca dejó de ser un negocio. Un producto entra en crisis cuando no se vende. La yerba nunca se dejó de vender. Lo que siempre existió es un serio problema en la distribución de las ganancias generadas a partir de esa venta (Maciel citado en Sena, 2014).

Lo que nos induce a pensar la agricultura familiar yerbatera en el contexto más macro de la evolución socio-económica de la región NEA y en su dinámica económica caracterizada por las relaciones centro-periferia. Esto es, la situación específica del ámbito territorial regional con su entramado particular histórico de actores sociales, y su relación con el poder central en el contexto de los distintos ciclos del desarrollo nacional (Slutzky, 2014). La primer etapa correspondió al momento de apropiación y distribución de la tierra, lo que sentó las bases de la estructura socio económica territorial, desde fines del siglo XIX hasta las primeras dos décadas del siglo XX. A partir de entonces y hasta entrados los años sesenta, se produjo la integración de la región a la economía nacional y la consecuente conformación de una estructura social de base principalmente agraria, con una amplia y fuerte presencia de la pequeña y mediana explotación rural, vinculada productivamente al crecimiento del mercado interno y amparada política y económicamente en el activo papel regulador del Estado.

Comenzó luego una etapa que se extiende hasta nuestros días:

(...) asistimos a una radical transformación de la estructura regional con la significativa reducción de aquel sector social agrario que caracterizó el ciclo anterior, el profundo deterioro de las condiciones sociales del conjunto de la población evidenciado por los altos niveles de desocupación, población con necesidades básicas insatisfechas, migraciones hacia sus principales centros urbanos y fuera de la región, incapacidad del conjunto del sistema económico de revertir el círculo perverso del subdesarrollo por uno virtuoso de crecimiento con desarrollo, todo lo cual ha conducido a ampliar la brecha que separa a la región de las zonas más desarrolladas del país (Slutzky, ob. cit.).

Este proceso, concluye el autor, es producto de un modelo de crecimiento concentrador y excluyente, sustentado en un número reducido de grandes empresas agropecuarias y agroindustriales, con fuerte incorporación de tecnología e importantes aumentos en la producción y la productividad, pero con clara tendencia a reducir la ocupación de mano de obra y escasos eslabonamientos con el tejido económico y social local.

Y condujo a la siguiente estructuración de la producción rural en Misiones (*Simonetti, 2015*):

- *la pequeña producción familiar de subsistencia (tipo campesino)*
- *la producción familiar capitalizada (tipo colono o farmer), y*
- *la producción empresarial.*

La primer categoría concentra a las 2/3 partes del total de productores de la provincia. Se distinguen por el tamaño reducido de sus predios (la superficie cultivada no supera las 10 ha), utilizan casi exclusivamente mano de obra familiar, y carecen de equipamiento tecnológico y capacidad de acumulación que les permita aumentar su dotación de tierra y capital. Estos productores son pobres estructurales que se dedican fundamentalmente a las actividades propias de la agricultura regional: tabaco, té, yerba mate, caña de azúcar, mandioca, maíz, etc. Completan el ingreso predial vendiendo su fuerza de trabajo fuera de la chacra o a través de programas de protección social.

Por otro lado, las EAP's familiares capitalizadas se diferencian de las anteriores fundamentalmente en la presencia regular de mano de obra asalariada para completar la fuerza de trabajo familiar y la existencia de capital suficiente como para tener una capacidad de acumulación significativa.

Este sector está constituido principalmente por aquellos productores reconocidos como "colonos" en Misiones y representaban aproximadamente el 27% del total provincial. (...) Las superficies cultivadas son considerablemente mayores que en las unidades de subsistencia (entre 13 y 25 ha), así como el nivel tecnológico y la capitalización, cuyo elemento representativo

es el tractor y el equipamiento correspondiente. En general predominan las plantaciones perennes (básicamente yerba mate) (...) (Simonetti, ob. cit.).

La producción empresarial se desarrolla en EAP's de grandes dimensiones: en este caso la superficie explotada está por encima de las 100 ha. Representan alrededor del 2% de las EAP's provinciales. La rentabilidad es positiva, lo que está asociado a la alta participación de la actividad yerbatera y la ganadería. El trabajo contratado supera ampliamente al trabajo familiar.

Consolidando como patrón de producción hegemónico un *paquete tecnológico exitoso*: mecanización, aplicación intensiva de herbicidas y fertilizantes, plantaciones de alta densidad en la yerba, variedades de té clonal de alto rendimiento, genética animal, etc. Con el impacto consiguiente en la reducción del empleo rural, la creciente dependencia del sector respecto a los insumos industriales y servicios extraprediales, y la priorización de las producciones con destino al mercado en detrimento de aquellas destinadas a la subsistencia (disminución del autoconsumo).

Según el Censo Nacional Agropecuario 2002, la provincia de Misiones tenía 27.072 explotaciones agropecuarias (EAPs) que ocupaban una extensión algo mayor a las 2.000.000 ha. Más de la mitad de EAPs, el 54,5%, tenía superficies *menores o hasta 25 has* y contaban con apenas el 11% de la tierra. En el otro extremo, 300 EAPs con *más de 500 has* -el 1,1% de las explotaciones-, concentraban el 50% de la superficie agropecuaria. El estrato medio ocupaba el 39% de la tierra, distribuido entre el 44,4% de las EAPs: unas 12.000 explotaciones (Oviedo, 2016).

Provincia de Misiones: Explotaciones agropecuarias productivas por rangos de superficie. Año 2002.

Rango superficie	EAPs	% de las EAPs	Hectáreas	% de la tierra
Hasta 25 has	14.745	54,5	240.381	11
26 a 100 has	10.388	38,4	491.403	24
101 a 500 has	1.629	6,0	312.783	15
501 a 1.000 has	149	0,5	106.309	5
1000 y más has	161	0,6	916.926	45
Total	27.072	100,0	2.067.802	100

Fuente: Oviedo en base a Censo Agropecuario Nacional 2002.

Haciendo el análisis desde la agricultura familiar en base a los datos del CNA de 2002, Misiones registraba 25.000 EAPs familiares¹⁰, que representaban más del 90% de las explotaciones agropecuarias censadas en la provincia, ocupando el 43% de la tierra y aportando el 51% del valor bruto de la producción (*Obschatko, 2009*):

Explotaciones Familiares en el CNA 2002: Número de EAPs y superficie

	EAPs Totales		EAPs Familiares	
	nº	superficie	nº	superficie
Argentina	333.504	174.808.048	251.116	30.921.077
Misiones	27.955	2.067.805	25.359	883.794

% Explotaciones Familiares y de superficie sobre el total y superficie media comparada

	EAPs Familiares		Superficie media (Has)	
	% EAPs	% Superficie	EAPs	EAPs familiares
Argentina	75%	18%	593	142
Misiones	91%	43%	77	36

Fuente: Obschatko, ob. cit.

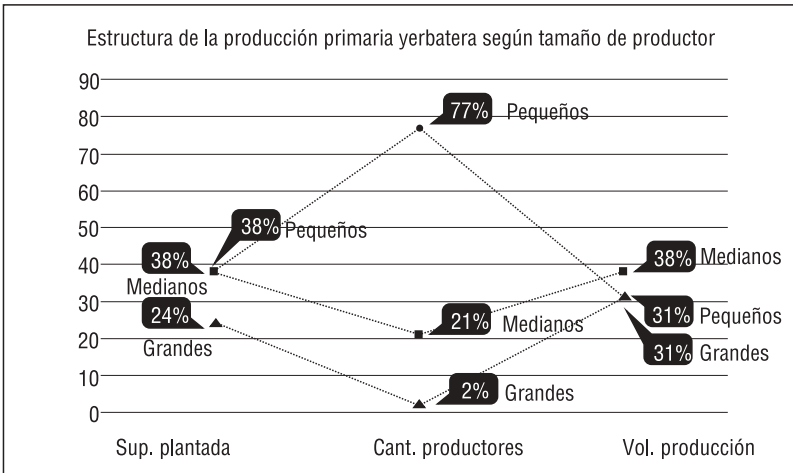
Para el caso específico de la producción primaria yerbatera observamos:

10- El concepto de EAP familiar es el mismo a que refiere Tsakoumaggos (ver nota al pie nº 2).

Producción de Yerba Mate. Total país. Año 2007

Tamaño del yerbal	Cantidad de productores	Superficie total con yerba (ha)	Promedio yerbal (ha)	Rendimiento kg/ha	Producción potencial(kg)
Hasta 10 ha	13.273	75.080	6	4.380	329.000.000
10,1- 50 ha	3.520	73.100	21	5.250	384.000.000
Más de 50 ha	335	47.740	145	6.560	313.000.000
TOTAL	17.128	195.920	11	5.240	1.026.000.000

Tamaño del yerbal	% total de productores	% total de < superficie	% total de producción
Hasta 10 ha	77	38	31
10,1 -50 ha	21	38	38
Más de 50 ha	2	24	31
TOTAL	100	100	100



Fuente: Elaboración propia en base a datos de R. Montechiesi, INYM, 2008.

El estrato de hasta 10 hectáreas (5,7 has y 4.400 kilos por ha promedio), suma casi el 80% de los productores de yerba mate, cerca del 40% de la superficie plantada y algo más del 30% de la producción. En el otro extremo, el estrato de más de 50 ha (142 ha y 6.500 kilos por ha promedio), involucra al 2%

del total de productores y representa el 24% de la superficie de yerbales y el 31% de la producción. Esta diferente realidad dentro del sector productivo, dificulta una acción coordinada en la toma de decisiones dentro del INYM (Gortari, 2009).

2. El “homo economicus” yerbatero: economía política de la agricultura familiar¹¹

En el análisis de la problemática yerbatera confrontan dos paradigmas sobre el “deber ser” económico a seguir. Por un lado, aquellos que propugnan el libre mercado como la mejor fórmula organizativa para que se desarrolle la actividad de la manera más eficiente: incorporando tecnología, mejorando productividad, reduciendo costos unitarios de producción y expulsando a aquellos que no pueden afrontar la competencia. Esta filosofía darwinista de sobrevivencia del más apto se funda en la “racionalidad social” que significa producir la misma cantidad de yerba ocupando menos tierra y menos trabajo, con lo que estos factores productivos “ahorrados” podrán ser reaprovechados en otras actividades, y la sociedad como un todo se beneficiará del resultado final. Los principales sostenedores de esta postura son las grandes industrias -marcas de primera línea- que concentran el 90% del mercado y que financian fundaciones erigidas en importantes usinas intelectuales desde donde se propagan sus puntos de vista y se defienden sus intereses -estudios de consultoría, análisis de coyuntura, programas periodísticos, etc.-: Fundación Mediterránea/IEERAL, FIEL, etc. (algo así como los *intelectuales orgánicos* del poder económico yerbatero). Cuentan además con gestores políticos de peso en las esferas gubernamentales ejecutivas, legislativas y judiciales nacionales y provinciales.

11- Los conceptos de este apartado corresponden al trabajo final presentado por el autor en el Seminario de Doctorado, “Antropología Económica”, a cargo del Dr. Leopoldo Bartolomé. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales, UNaM. Posadas, 2009.

Disputan con quienes sostienen una mirada menos ortodoxa del sector y lo encuadran como una cuestión social-regional, haciendo hincapié en que el mercado requiere de la acción reguladora del Estado y de la articulación entre todos los involucrados en la actividad, para hacer del cultivo e industrialización de la Yerba Mate un factor de desarrollo regional sostenible en el tiempo, tanto desde el punto de vista económico como social y ambiental.

Estas dos posturas son correlativas con dos sentidos diferentes de lo económico. Por económico o economía solemos entender al menos dos cosas diferentes. Por una parte, las actividades, indicadores o procesos que tienen que ver con la creación, distribución o consumo de bienes y servicios, es decir, un sector de la cultura; por otra, las acciones motivadas por el cálculo racional que busca maximizar el beneficio u optimizar los medios en relación a los fines (“economizar”), esto es, una modalidad de conducta (Molina y Valenzuela, 2006).

Sostiene F.Schuster que el objeto de la economía política ortodoxa es el análisis de las relaciones entre el hombre y los bienes sobre la base de la maximización; se crea así el concepto de *homo economicus*: en su actividad para ganarse la vida los hombres se conducen sobre la base de su propio interés y tienden a adquirir la mayor riqueza al menor costo posible. Con lo que a partir de 1870 la economía se convirtió en la ciencia que estudia las relaciones entre fines ilimitados y medios escasos que poseen usos opcionales. La teoría clásica del desarrollo económico fue sustituida por el concepto del equilibrio general dentro de un marco esencialmente estático. Se constituyó así en la justificación del orden social existente, considerándolo como el que permite el uso más racional de los recursos disponibles (Schuster,1982).

La población más primitiva del mundo tenía escasas posesiones, pero no era pobre. La pobreza no es una determinada y pequeña cantidad de cosas, ni es sólo una relación entre medios y fines; es ante todo una relación entre personas. Cuando la cultura se aproximó a la cima de sus logros materiales, erigió un altar a lo Inalcanzable: Las Necesidades Infinitas (Sahlins, 1983).

En el mismo sentido afirma Coraggio que en nuestras sociedades convive una sensación de escasez permanente con una oferta infinita de bienes. Tanto la supuesta escasez, como las necesidades que la explican, son construcciones sociales en un tiempo y sociedad determinados. Sin embargo, la visión hegemónica de la economía pretende situarla en un campo regido por leyes prácticamente naturales, similares a las que rigen la física o la astronomía. Sosteniendo que la economía tiene sus propias leyes, ecuaciones, equilibrios, de los que se derivan ciertas reglas de acción y toda intención de torcer o forzar su curso está destinado al fracaso (Coraggio, 2010). Y este sentido común de la ideología neoliberal es compartido por dominantes y dominados, de ahí su poder.

Al respecto Godelier expresa:

...el marginalismo parte del comportamiento de los individuos, impone ante todo una definición formal de lo económico y elimina el problema del análisis científico de las necesidades sociales, conformándose con un conocimiento estadístico de las preferencias individuales sumadas. (...) y sobre todo, el marginalismo con la teoría del “ingreso de los factores”, fracasa ante el problema central de la racionalidad económica capitalista: el problema del origen y de la esencia de la utilidad capitalista y del valor de las mercancías. Puesto que fracasa sobre estos puntos esenciales, el marginalismo no es la teoría científica general del sistema capitalista que pretende ser, sino que constituye una amplia construcción ideológica coherente, construida sobre la teoría del ingreso marginal de los factores de la producción y coronada por la teoría del equilibrio de la competencia perfecta (Godelier, 1979)¹².

Abonando esa postura y en ocasión de referirse a la crisis mundial que dio por tierra con el paradigma del equilibrio ge-

12- A pesar de ello, señala este autor, el marginalismo resolvió con éxito un cierto número de problemas reales. Por ejemplo la formación de los precios a partir de la oferta y la demanda, como también, utilizando los conceptos de ganancia, precio y salario tomados en su significación práctica usual -y sin pretender ninguna explicación científica de esos conceptos-, establecer normas de comportamiento racional del empresario capitalista para la administración óptima de su capital.

neral al que supuestamente tendía el sistema económico de la “mano invisible” del mercado, Robinson sostenía:

La ortodoxia hace del “crecimiento del ingreso nacional” el fin político y el criterio del éxito, sin prestar atención a la distribución del consumo entre las familias ni a cómo se compone ese producto. Esta composición está determinada por lo que resulta lucrativo vender para las empresas y esto se presenta como el mayor mérito del sistema: las ganancias dependen de la satisfacción de la demanda y la demanda expresa la libre elección del consumidor acerca de lo que quiere hacer con su poder adquisitivo - a sabiendas de que este poder adquisitivo está muy lejos de distribuirse según las necesidades-. El Estado benefactor ha suavizado considerablemente la aspereza del capitalismo crudo y ha desempeñado un gran papel en preservarlo. Keynes, no sólo salvó al sistema capitalista convenciendo a los gobiernos de que debían intervenir si pretendían llevar el desempleo a niveles socialmente tolerables, también salvó a la ciencia de la economía. Sin embargo, ésta se sigue enseñando como si se tratara de un mercado perfectamente competitivo que asegura la asignación óptima de limitados recursos entre fines alternativos (Robinson, 1970).

En el mismo sentido advierte Bourdieu:

(...) la economía es cada vez más una ciencia de Estado, que por esa razón está recorrida por el pensamiento estatal: constantemente habitada por las preocupaciones normativas de una ciencia aplicada, se consagra a responder políticamente a demandas políticas, a la vez que se defiende de cualquier implicación política mediante la altura ostentosa de sus construcciones formales, de preferencia matemáticas.(...) Modelo que se apoya en dos postulados -que sus defensores tienen por proposiciones demostradas-: la economía es un dominio separado gobernado por leyes naturales y universales que los gobiernos no deben contrariar con intervenciones intempestivas; el mercado es el medio óptimo de organizar la producción y los intercambios de manera eficaz y equitativa en las sociedades democráticas (Bourdieu, 2001).

Se trata de universalizar una política orientada a la abstención del Estado en materia económica, a la conversión de los bienes públicos en bienes comerciales y de los usuarios en clientes del sector privado.

La economía neoliberal, cuya lógica tiende hoy a imponerse en todo el mundo por conducto de instancias internacionales como el Banco Mundial o el FMI y los gobiernos a los cuales éstos dictan, directa o indirectamente, sus principios de “gubernancia”, debe unas cuantas de sus características presuntamente universales, al hecho de estar inmersa, “embedded”, en una sociedad particular, es decir, arraigada en un sistema de creencias y valores, un ethos y una visión moral del mundo, en síntesis, un sentido común económico ligado, como tal, a las estructuras sociales y cognitivas de un orden social particular (Bourdieu, ob. cit.).

De ahí que entre la teoría económica en su forma más pura (formalizada) y las políticas que se ponen en práctica en su nombre o se legitiman por su intermedio, están los agentes/instituciones impregnados de los presupuestos originados en una historia social singular, adquiridos por la inmersión en un mundo económico particular:

Todo lo que la ciencia económica postula como un dato, vale decir, el conjunto de las disposiciones del agente económico que fundan la ilusión de la universalidad ahistórica de las categorías y conceptos utilizados por esta ciencia, es en efecto, el producto paradójico de una larga historia colectiva reproducida sin cesar en las historias individuales, de la que sólo puede dar razón el análisis histórico: por haberlas inscripto paralelamente en estructuras sociales y estructuras cognitivas, en esquemas prácticos de pensamiento, percepción y acción, la historia confirió a las instituciones cuya teoría ahistórica pretende hacer la economía, su aspecto de evidencia natural y universal; y lo hizo en especial por la amnesia de la génesis que propicia, tanto en ese ámbito como en otros, el acuerdo inmediato entre lo “subjetivo” y lo “objetivo”, entre las disposiciones y las posiciones, entre las previsiones (o las esperanzas) y las posibilidades.(...). (Bourdieu, ob. cit.).

A partir de lo cual y en relación a la cuestión yerbatera que nos ocupa, podemos concluir que el “recetario” económico convencional de dejar actuar al “libre juego” de la oferta y la demanda para que la “mano invisible” del mercado ponga todas las cosas en su justo sitio, no es más que un acervo ideológico al servicio de los capitales dominantes. Y propugna una definición implícita: la continuidad del proceso de explotación.

Desafía también a los hacedores de política pública a imaginar acciones desde otro lugar y otra conceptualización, que promuevan la participación, organización y empoderamiento de los sectores sometidos: pequeña producción y obreros rurales.

La pequeña y mediana producción: entre la subsistencia y la diferenciación social

El desafío se complejiza cuando incorporamos la noción de articulación histórica que se produce en un sistema económico concreto entre el modo de producción vigente y las otras relaciones de producción subsistentes del pasado (Narotzky, 2005). En este sentido Claude Meillassoux sostiene que el modo doméstico de producción y la familia han desempeñado un papel importantísimo en el funcionamiento de todos los modos de producción históricos que se han sucedido a partir de la economía doméstica. Y esa perdurabilidad se explica porque el capitalismo extrae plusvalía de la economía doméstica, a través de la provisión de fuerza de trabajo muy barata (Meillassoux, 1977), ya que esta se organiza económicamente en función de la subsistencia. De ahí la “regla” observada por Chayanov: la intensidad del trabajo en un sistema de producción doméstico, varía inversamente a la capacidad de trabajo de la unidad de producción. O lo que es lo mismo, a mayor cantidad de consumidores por trabajador en la unidad doméstica, mayor es la intensidad laboral por trabajador.

En la economía capitalista, este impulso a la intensificación productiva en la unidad doméstica de producción lo genera el mercado. En el caso de la yerba mate -pero se verifica en otras producciones regionales atomizadas en pequeños agricultores- la baja de los precios de la materia prima debido a la concentración de la demanda por parte de un oligosopnio de industrias, obliga al pequeño productor a explotar al máximo el trabajo familiar. Dejando al descubierto que la contradicción de fondo sobre la que se asienta el conflicto está en la na-

turaliza capitalista del proceso productivo: la puja del capital concentrado por extraer los máximos excedentes económicos posibles del sector productor de materia prima (pequeños y medianos productores, trabajadores rurales) a fin de sostener y fortalecer su posición dominante en la actividad.

Siguiendo a Gordillo, podemos decir que la dinámica de acumulación del capitalismo tardío se sustenta no sólo en formas directas de subordinación del trabajo a través de la destrucción y proletarianización de los sectores domésticos, sino también en formas de subsunción indirecta de las economías de subsistencia rurales y urbanas, basadas en el mantenimiento de la propiedad del productor directo sobre sus medios de producción y en el control por medio del mercado de la producción doméstica.

(...) así como el capital reproduce constantemente a estos sectores productivos (a través de la compra de productos, la contratación estacional de fuerza de trabajo, la venta de mercancías y el otorgamiento de créditos), al mismo tiempo tiende a sobreexplotarlos y degradarlos. Ello responde a su propia dinámica de reproducción ampliada, que lo lleva a buscar el control directo de la tierra productiva, a superexplotar la fuerza de trabajo estacional hasta límites intolerables, a pagar por los productos domésticos precios incluso menores al costo de producción, a cobrar precios exorbitantes por las mercancías que el sector doméstico necesita y a otorgar créditos usurarios. (...). Por ello la reproducción social de los sistemas domésticos de producción, debe también buscarse en factores políticos: en la propia resistencia del sector a la explotación y en el accionar del Estado. (...) En este sentido el Estado, presionado por la movilización política del sector doméstico, contribuye a su reproducción a través de subsidios y programas de desarrollo rural. Podemos decir que el Estado goza de una cierta autonomía que le permite priorizar los intereses de largo plazo del capitalismo frente a la voracidad cortoplacista de los capitalistas de carne y hueso (Gordillo, 1992a).

De lo que inferimos que la existencia actual de sectores domésticos -como la pequeña producción rural-, no constituyen un anacronismo histórico sino por el contrario una manifestación de la particular dinámica que adquiere la acumulación capitalista en la periferia. No se trata de un remanente del pa-

sado sino de un producto de la lógica capitalista cuando ésta opera sobre la base de un proceso discontinuo y estacional como lo es el agrícola (Bartra, 1982).

Trincherero analiza esta situación en el Chaco, en relación a la producción mercantil simple de ganaderos criollos (asimilable al pequeño productor yerbatero) que transfiere valor por la vía de la intermediación comercial oligopsónica y también respecto a las poblaciones aborígenes que transfieren valor a partir de la apropiación del trabajo no pago contenido en su fuerza de trabajo empleada por el capital (asimilable a los tareferos ocupados de manera estacional en la cosecha de la yerba mate). En el primer caso analiza cómo el avance de la producción de tipo capitalista tiende a poner en crisis por ineficiente la viabilidad reproductiva de la unidad doméstica del pequeño productor. En el segundo caso, los trabajadores estacionales son contratados en función de su relativa capacidad de reproducción de su fuerza de trabajo en tanto economía doméstica, aunque a riesgo de poner en crisis dichas capacidades (el caso de los tareferos “urbanizados” que perdieron en buena medida su capacidad de producción para el autoconsumo al salirse del medio rural, dependiendo de los subsidios estatales durante el período interzafra).

El movimiento de reproducción del capital es pues un movimiento contradictorio que produce y reproduce a su vez dispositivos de dominación específicos y sujetos sociales tendientes a ser funcionales al mismo, sin conseguirlo más que recreando formas de coerción arcaicas propias de su historia particular en tanto capital y mediante mecanismos que tienden a poner en crisis las condiciones de reproducción del orden social. Proceso que tiende a configurar nuevas formas de diferenciación social, étnica, política y cultural y conforman el “mapa” etnográfico actual de la dominación (Trincherero, 2007).

Sobre esta cuestión, un trabajo referido a la provincia de Misiones analiza:

Los estudios sobre campesinado han señalado las ventajas que representa para el capitalismo la continuidad de la explotación doméstica; autoexplotándose la familia campesina entrega al mercado productos baratos, ya que el gasto en mano de obra no forma parte de sus costos de producción. Sin

embargo, en Argentina -y en Misiones- distintos autores han conceptualizado un nuevo tipo social agrario: los “colonos”, productores familiares que logran acumular capital sin convertirse en pequeños empresarios agrícolas (explotaciones capitalizadas no capitalistas). Mientras que los campesinos constituyen un grupo explotado y subordinado por el capital, los “colonos” participan, mínimamente, de las ganancias del sistema. (...) En el contexto de la economía provincial, una fracción de productores familiares logra trayectorias sociales ascendentes, convirtiéndose en “colonos”, mientras otra fracción permanece en condiciones de reproducción simple, próxima al tipo campesino (Schiaivoni, 1998).

Balbi nos señala al respecto que una de las características que acompañan el proceso de subordinación de las economías domésticas al capitalismo, es la transformación técnica de sus procesos de trabajo, fundamentalmente cuando se practica una agricultura orientada fuertemente al mercado. En esos casos y con variantes según cada contexto regional, el productor debe adquirir nuevos medios de trabajo -maquinaria específica- y recurrir al uso de agroquímicos -fertilizantes y plaguicidas- y material genético clasificado, con lo que se acrecienta su dependencia del mercado (*Balbi, 1989*).

El interrogante entonces es cómo se da la articulación entre un capitalismo que se fortalece a costa de la destrucción de otros modos de producción, al tiempo que permite su recreación. Y si esto es una contradicción o forma parte de la lógica de reproducción del mismo. En ese sentido Scalerandi nos propone

...empezar a mirar la supervivencia campesina no sólo en relación al sistema dominante, sino en sus propios términos, el de las adaptaciones peculiares de los campesinos a las condiciones de su propio medio y las exigencias del mismo. Se trata, en definitiva, de establecer cuáles son las ventajas intrínsecas que ofrecen las formas campesinas de producción (Scalerandi, 2010).

Y analiza a continuación las tres formas de articulación de los pequeños productores con el modo de producción capitalista. En primer lugar la venta de materia prima (p.ej. hoja verde de yerba mate) producida bajo lógica campesina -traba-

jo familiar y otros costos invisibilizados- y la utilización de lo producido por esa venta para comprar otras mercancías pero estas sí producidas con lógica capitalista (insumos, maquinaria, agroquímicos). Generando así una doble transferencia de excedente en su articulación con la agroindustria: al capital mercantil a través de la venta de materia prima por debajo de su costo “real” y al capitalismo industrial al posibilitarle la realización del valor incorporado en las mercancías compradas con el dinero obtenido por la venta de materia prima. El segundo modo de articulación es la venta de mano de obra temporaria (asalarización transitoria), generando plusvalía al capital a través del modo capitalista clásico. Y la tercera modalidad es la producción para el autoconsumo, garantizando así la reproducción de la fuerza de trabajo y el sostenimiento más barato del “ejército trabajador de reserva” (Scalerandi, *ob. cit.*).

El “boom” yerbatero que tuvo lugar en Misiones a partir de la segunda década del siglo XX, marcó un fuerte cambio en la estrategia agrícola de los productores. Del cultivo diversificado orientado hacia a la autosuficiencia del consumo con algún excedente para intercambios circunstanciales, se pasó a una fuerte tendencia a la monoproducción yerbatera orientada al mercado.

Que los colonos de Apóstoles se habían transformado en agricultores comerciales y perdido la mayoría de sus características campesinas, es demostrado por su rápida respuesta a los cambios en el mercado agrícola. El precio era ahora un factor determinante en la regulación de la producción (Bartolomé, 2000).

No obstante esta funcionalidad a la dinámica de acumulación del capital, el hecho de que los productores posean cierto control sobre medios de producción propios, les proporciona una relativa autonomía que, en condiciones favorables, puede llevar a acciones y movilizaciones de resistencia a la explotación y desafío político a la dominación (Gordillo, 1992 b).

Para el análisis estructural puede resultar ilustrativo -con todas las reservas propias de contextos y realidades diferentes-, el estudio de Boulding sobre la economía de las donacio-

nes y la agricultura de Estados Unidos. Plantea para el caso el concepto de donaciones *implícitas*, que resultan tanto de la acción del Estado sobre el mercado (regulaciones, prohibiciones, precios políticos), como de la utilización del poder de mercado para obtener ventajas económicas (oligopsonio en acopio/compra de materia prima y oligopolio en la comercialización final del producto). Sostiene que el avance técnico y la productividad agrícola creciente, generan una tendencia a la baja de los productos agrícolas y a los ingresos de los agricultores, porque la demanda de alimentos -al igual que lo que ocurre con la yerba mate- tiene una elasticidad precio y una elasticidad ingreso bajas: la limitación fisiológica para ingerir una cierta cantidad de comida (yerba en nuestro caso), hace que al tener un mayor poder adquisitivo, la población la destine principalmente a adquirir otros bienes. Al aumentar la productividad agrícola con un nivel de demanda relativamente estable, produce un desvío de recursos hacia otras ocupaciones fuera de la agricultura. Pero este proceso no es atemporal, sino que la velocidad del cambio de productividad es bastante más acelerado que el desplazamiento de los factores productivos hacia otras actividades. Eso produce una tendencia a que los ingresos de los agricultores estén permanentemente deprimidos y políticamente esto se ha expresado en la demanda de *donaciones estatales* para compensarlo. Al hacerlo a través del mecanismo de precios sostén, genera una diferenciación del subsidio a favor de aquellos de mayor productividad -los más capitalizados- por lo que el sistema termina favoreciendo a éstos y provocando más concentración (*Boulding, 1976*). Ese fenómeno se dió en la actividad yerbatera con los precios “oficiales” establecidos por el INYM. Y esto nos lleva a otro concepto asociado: *la explotación*. Boulding propone el concepto de explotación como una donación explícita o implícita, que es considerada como *ilegítima* al menos por el donante. Esta ilegitimidad, para el caso la derivada del poder de mercado de las empresas agroindustriales, no es otra que la que funda-

menta la protesta social de los pequeños productores yerbateros y su reclamo por la intervención del Estado.

Estos productores yerbateros están representados en varios agrupamientos gremiales y cooperativas: Federación de Cooperativas de Misiones (FEDECOOP), Asociación Rural Yerbatera Argentina (ARYA), Centro Agrario Yerbatero Argentino (CAYA), Asociación de Plantadores del Nordeste Argentino (APNEA), Unión de Agricultores de Misiones (UDAM), Asociación de productores agrarios de la zona sur (APASUR), Asociación de Secaderos de Yerba Mate del Alto Paraná (ASYMAP), Movimiento Agrario de Misiones (MAM), con fuerte arraigo social y territorial e influencia política considerable sobre el gobierno provincial. Reunidas en una Coordinadora de Entidades de la Producción, produjeron en marzo de 1998 un documento crítico sobre la situación del sector primario, solicitando al Gobierno Provincial:

- creación de un Mercado Concentrador
- intervención del Estado para regular la producción
- creación de un Fondo de Promoción de la Yerba Mate
- creación de un Instituto de la Yerba Mate con jurisdicción regional (Misiones y Corrientes), que monitoree el sector en lo referente a información de área sembrada, producción, establecimientos y control de calidad (Coordinadora de Entidades de la Producción, 1998).

La creación y puesta en funcionamiento del INYM en 2002, atendió a algunos de estos reclamos y pospuso otros. Pero no se avanzó desde lo político/gremial en fortalecer un espacio organizativo que aglutine a la mayoría de los productores.

Política pública: funcionarios, habitus y capitales

Históricamente (1936/91), la oferta y demanda de yerba estuvieron reguladas por la política pública. La CRYM establecía cupos de cosecha y de plantación para limitar la oferta. Por el lado de la demanda, operaba el mercado concentrador

que funcionaba en la práctica como un precio sostén. Es decir el Estado otorgaba al sector un subsidio implícito que pagaba el consumidor vía precios. La magnitud del subsidio estaba en relación a dos variables que constituían el centro de la negociación al interior de la CRYM: el costo “conjetural” -así se le llamaba- de producción para establecer el precio de referencia de la materia prima (el cual estaba en relación directa a un rendimiento “promedio” por hectárea) y el porcentaje máximo de palo autorizado en el producto final. Los industriales abogaban por un cálculo de costos bajos y porcentaje de palo alto; los productores lo contrario. El mercado interno cautivo excluía la competencia internacional, tanto por los costos del producto importado (tarifas aduaneras y/o prohibición de importar) como por el “gusto” argentino que dejaba fuera de competencia la yerba elaborada al modo brasileño o paraguayo.

En caso de faltante de yerba por razones climáticas, se compensaba vía precios, vía aumento del porcentaje de palo, vía adulteración o trayendo yerba canchada (sin elaborar) desde Brasil o Paraguay. La política de bienestar diseñada para el sector e identificable con otras producciones regionales (algodón, vid, caña de azúcar, tabaco, frutas de pepita, tambos) era una política corporativista (normas que regían el acceso a y los alcances del subsidio basadas en una suerte de vínculo contractual entre el beneficiario y el Estado a partir de su inserción productiva/laboral), estructurada sobre la base de un acuerdo político (*Esping-Andersen, 1994*). Esta coalición de intereses se dio entre la clase obrera industrial de los centros urbanos del país, las clases medias rurales vinculadas a la producción regional, la clase media urbana asociada -laboralmente y como beneficiaria de los servicios- a la expansión del rol benefactor del Estado y las pequeñas y medianas burguesías del país, todos identificados económicamente con el crecimiento del mercado interno.

A pesar de los límites y la “razonabilidad” del sistema, se advertía claramente una razón superior: el aseguramiento de una fuente de ingreso era tomado como un valor digno de man-

tenerse como objetivo social. Este consenso social se asentó sobre un acuerdo distributivo que tenía como eje la relación de trabajo. Y se fue erosionando por los cambios producidos en la economía mundial (globalización, revolución tecnológica, fin de la guerra fría, bloques económicos) y su repercusión doméstica (déficit fiscal, de balance de pagos, estancamiento, inflación), agravado en el caso latinoamericano por la crisis de la deuda externa. Los elementos constituyentes del anterior consenso social pasaron a constituirse en costos y rigideces que representaron una carga para el “racional” desenvolvimiento de los negocios, el control de la tasa de inflación pasó a ser una preocupación más acuciante que la garantía de empleo y el desmantelamiento de la red de seguridad social pasó a ser considerado un valor positivo. Este *disciplinamiento* económico se construyó alrededor del ajuste fiscal, la fijación del tipo de cambio, la apertura y desregulación económica, y las políticas monetarias pasivas, generando “estabilidad” macroeconómica y de las reglas de juego para el capital físico y financiero, al mismo tiempo que inestabilidad y precarización para el *capital humano* (*Lo Vuolo, 1995*). Esta combinación de liberalismo económico (neoliberalismo) y conservadorismo en lo político (neoconservadorismo) pudo subsistir en tanto fue consensuado por las mayorías, dada la creación de condiciones subjetivas para su aceptación efectuada por las dictaduras militares (*Laredo, 1996*).

Sin embargo persiste una contradicción inherente a ese modelo: cómo conciliar la desigual distribución de riqueza con la distribución igualitaria de los derechos civiles y políticos; cómo distribuir entre los excluidos una capacidad de intercambio diferente a la que determina el mercado de modo de evitar la crisis de legitimación. El proyecto incluyó así el control de la gente viviendo en condiciones de extrema pobreza, ya sea mediante políticas de asistencia social focalizadas o de represión directa (*Lo Vuolo, 1998*).

En la economía yerbatera esta dualidad se hizo patente entre la marginalidad económica de la pequeña producción

primaria y la acelerada acumulación de los principales grupos elaboradores, que se dio a partir de 1991 cuando quedó desregulada la actividad. Esto produjo un rápido crecimiento de la oferta de materia prima, tanto por el blanqueo de yerbales no declarados como por las plantaciones nuevas de alta densidad que se hicieron bajo el estímulo de los buenos precios de los últimos años de la década de los ochenta. A mediados de los 90 la crisis se dejó sentir con toda su crudeza. Al no poder sostener ya las demandas de todos los que dirimían el conflicto distributivo a través de la negociación con el Estado, los tradicionales beneficiarios de la actividad pública se fragmentaron en dos grupos: los que tuvieron ingresos suficientes presionaron para construir una salida individual o corporativa, mientras el resto quedó marginado sin alternativas (*Lo Vuolo y Barbeito, 1998*).

Esto llevó a la organización de una Coordinadora de Entidades de la Producción Primaria, que presentó al gobierno provincial una propuesta para paliar la crisis de la actividad en marzo de 1998¹³. En concreto se solicitó al Estado provincial la creación de un Mercado Concentrador de Materia Prima (para evitar la atomización de la oferta), de un Fondo de Yerba Mate (para promoción, investigación y desarrollo del sector) y de una entidad mixta reguladora de las plantaciones y/o de la producción. Es decir, trasladar nuevamente la crisis económica al sistema político administrativo, en aras de

13- Es interesante notar que, aun sufriendo los efectos de una crisis cuasi terminal en términos de clase, los productores no eligieron para contextualizar su reclamo una referencia de *La Comunidad Organizada* ni de *El Manifiesto Comunista* ni de la encíclica *Centesimus Annus*, sino que encabezaron el documento con una cita de Michael Camdessus, director del FMI: *Aceptar y promover el rol central del mercado, es aceptar la competencia como dinamismo de progreso, pero sin ignorar su potencial destructivo con relación a los débiles y los marginados. Aceptar esto es también reconocer que el Estado y las Organizaciones Internacionales han tenido una misión esencial de control y de organización para que la competencia permanezca libre, pero se pliegue a las exigencias de la justicia y del respeto por los valores esenciales que no obedecen a la lógica de los precios* (*Coordinadora de Entidades de la Producción Primaria: 1998*).

un objetivo más valioso que el mercado: la integración social (Castel, 1997).

El Estado, más específicamente el gobierno provincial, asumió un papel ambiguo, propio de la contradicción que le propuso el modelo. Por un lado adscribió a la ideología modernizadora del discurso dominante y asumió el ajuste, el ordenamiento fiscal y las privatizaciones de las empresas que fueron pilares en el pasado provincial de las políticas de fomento al desarrollo regional: banca y servicios básicos. En ese marco su rol estuvo dirigido a bajar el “costo misionero”, operando sobre la infraestructura económica y jugando un papel de embajador comercial en la apertura y consolidación de mercados para la producción local. Es decir, asumió explícitamente el rol del Estado asociado a la acumulación privada, comprometido con el éxito empresario, como la única manera consistente de generar bienestar social a largo plazo: empleo y su efecto multiplicador (“derrame”). El problema estuvo en los límites propios del modelo, que aún en el supuesto caso de lograr competitividad y ampliación de mercados, no generó nuevos empleos ni crecimiento de salario (Lo Vuolo, *ob. cit.*).

Con lo que podemos decir con Danani que:

Toda política social es resultado de -y asigna a la vez- el “lugar” que en ella tiene el Estado, el mercado y la familia. Las poblaciones-objeto de política social deben ser reconocidas y construidas como sujetos-agentes sociales, en el sentido de que su condición de destinatarios es una relación resultante de procesos e interacciones sociales y políticos. La definición de las políticas sociales como ciertos arreglos cualitativos Estado-mercado-familia, supone configuraciones específicas desde las cuales los sujetos desarrollan acciones que las crean y recrean, organizan y desorganizan de manera permanente, en una suerte de dialéctica entre estructuras y estrategias. De donde podemos decir que las políticas construyen sujetos pero también éstos construyen las políticas sociales (Danani, 1996).

Los sujetos despliegan su estrategia en función de sus intereses y necesidades, a partir de una cuota de poder disponible dentro del marco de una organización social dada y sus reglas, así como de los recursos y alternativas que les proporciona

la existencia de áreas de incertidumbre. Esta práctica implica conocimiento en tanto recurso clave en la construcción simbólica que forma parte del proceso organizativo y en la identificación de los restantes actores y del contexto (Bartolomé, 1998). Lo que supone

(...) reconocer en los sujetos sociales una capacidad de agencia -un poder de acción- que se manifiesta en la práctica: movilización de recursos disponibles en función del desarrollo de una estrategia. Lo que no se puede conocer a priori es el sentido hacia el cual las prácticas de los sujetos orientarán a las políticas sociales: pueden modificar/cuestionar el curso previsto en su diseño y resignificar su sentido, pero también corroborarlos. Esta última es la tendencia dominante en las sociedades de clases, dado las desiguales posiciones en la disputa por la hegemonía. Pero es precisamente eso, una tendencia y no una certeza estructural, que como tal se dirime en el curso de prácticas sociales que, en mutua determinación y disputa, forman parte de los procesos de reproducción social (Cohen, 1991).

En este sentido se puede hablar de que toda hegemonía es siempre un proceso. Debe ser continuamente renovada, recreada, defendida y modificada. Asimismo es continuamente resistida, limitada, alterada, desafiada. Por tanto cabe agregar al concepto de hegemonía los conceptos de contrahegemonía y de hegemonía alternativa, que son elementos reales y persistentes de la práctica (Williams, 1980). Ahora bien, la conciencia popular no surge espontáneamente, sino que el sujeto popular se constituye como tal en una lucha política e ideológica donde contienen distintas ofertas de identidad y articulación: lo confrontacional versus lo conciliatorio, lo colectivo versus lo individual en su juego de objetividades y subjetivaciones impulsado por partidos, sindicatos, agencias gubernamentales, medios de comunicación, iglesias y organismos no gubernamentales (Vilas, 1996). Podemos concluir entonces que toda intervención social, en tanto práctica social, conlleva la potencialidad de movilizar recursos a favor de los intereses de los actores participantes (empoderamiento). La posibilidad de ejercer o no ese poder de transformación está en estrecha relación con la metodología de trabajo de la inter-

vección: fundamentalmente, la participación efectiva y comprometida de los actores en todo el proceso de la intervención (Coraggio, 1996).

En este sentido resultan ilustrativas las reflexiones de R. Cittadini, cuando da cuenta del comportamiento del productor familiar capitalizado: más que el lucro concebido como una planilla contable mental de costos y beneficios, el productor se plantea garantizar el sustento de su familia y conservar/ampliar su patrimonio, valorizando particularmente la mano de obra familiar disponible y minimizando riesgos. Responde más a un saber práctico que a los postulados neoclásicos de rentabilidad. La lógica subjetiva de la conducta de los productores, se explica más por el concepto de *habitus*: son razonables pero no se ajustan a la idea de la acción racional de la economía neoclásica:

Los habitus son la consolidación automatizada (especies de rutinas) de las respuestas más apropiadas que los sujetos han encontrado para enfrentar determinadas situaciones, de acuerdo con sus posibilidades. En la medida que persisten las condiciones que produjeron dicho habitus, el comportamiento generado por el mismo puede ser muy apropiado para el agente. El habitus es un operador de la racionalidad, pero de una racionalidad práctica que permite comprender la razonabilidad de muchas prácticas y estrategias productivas, a pesar de que las mismas no estén totalmente racionalizadas en términos de medios y fines (Cittadini, 2002).

En el mismo sentido Bourdieu propone analizar la economía como un campo y a cada sector económico particular como un subcampo, en el que los diferentes agentes disponen de un cierto volumen y composición de capitales que constituyen la estructura de ese subcampo. Lo que condiciona a su vez el tipo de estrategia que puede resultar más adecuada para cada agente en función de la posición relativa que ocupa en el mismo.

El agente social, en cuanto está dotado de un habitus, es un individuo colectivo o un colectivo individuado debido a la incorporación de las estructuras objetivas. Lo individual, lo subjetivo, es social, colectivo. El habitus es subjetividad socializada (Bourdieu, ob. cit.).

Desde esta concepción Cittadini propone que, al momento de propugnar cambios en los comportamientos de los agentes, no hay que apuntar sólo a la *concientización del individuo*, sino principalmente a la mejora de las reglas de juego a fin de hacer el campo más virtuoso, logrando que el interés del agente coincida con el máximo beneficio para la sociedad. Y esto nos pone en relación con el Estado, en su doble función de capacidad (poder) para establecer reglas y de ser un campo de disputa de influencias para lograr ventajas (recursos) a través de la manipulación de esa capacidad. Lo que nos instala en la lucha política y en la aspiración de virtuosidad del sistema democrático, que logre imponer el interés del conjunto (bienestar general) por sobre los intereses particulares de un sector.

En esa dirección sostiene Coraggio que la economía es un sistema concreto e históricamente determinado de instituciones, de prácticas y de actores en conflicto. Es la política -en el sentido amplio de construcción social del bienestar general y del modo de definir cuál es ese bienestar general deseable- la que debe regular la economía. Desde ahí la sociedad le pone límites al lucro como principio de organización y de conducta, anticipa lo que no conviene hacer por las consecuencias que traerá, asume determinados valores y entonces no acepta determinadas actividades por más lucrativas y competitivas que puedan ser en términos económicos: trabajo infantil, trata laboral, explotación sexual, narcotráfico, etc. (*Coraggio, ob. cit.*).

Lejos está de nuestro ánimo asimilar a los industriales de la yerba con la ilegalidad delictiva -aunque en sus “raíces genéticas” subyace la trágica historia de capangas y mensúes que con la connivencia del poder político signaron la “acumulación originaria” en el sector-. Pero sí podemos inferir que el empresario librado a su suerte no tiene opciones: o explota a sus congéneres de menor poder relativo y sobrevive a sus competidores, o sencillamente desaparece como capitalista.

Y acá aparece nuevamente el rol del Estado, como expresión política de la sociedad democrática, para concebir y conducir la economía como

(...) el sistema de instituciones y prácticas que se da una sociedad; para definir, movilizar, distribuir y organizar recursos; con el fin de resolver transgeneracionalmente las necesidades y deseos legítimos de todos sus miembros; de la mejor manera posible en cada situación y momento histórico. (...) tal como la define esa misma sociedad deliberando democráticamente (Coraggio, ob. cit.).

Para el caso yerbatero específico, nos plantea el desafío de la construcción, organización y fortalecimiento de esa capacidad de agencia asociada al Estado, incorporada en acciones y organizaciones que puedan visualizar una proyección estratégica sectorial, contrarrestando la expulsión o exclusión de los actores más vulnerables.

Agricultura familiar: recorridos, debates y proyecciones

El concepto de agricultura familiar y sus derivaciones en materia de política económica así como en los debates académicos, es una cuestión que requiere una profundidad de análisis que excede los propósitos de este trabajo. El concepto refiere a una forma de producción, familiar, que reivindica una coherencia propia y políticas públicas específicas: ligada a lo local, diversificada y pluriactiva, orientada hacia mercados de proximidad, portadores de valores de la agroecología, así como de cualidades personales de laboriosidad, ambición de progreso y compromiso con la producción y el territorio.

Se entiende por Agricultura Familiar un tipo de producción donde la unidad doméstica y la unidad productiva están físicamente integradas, la familia aporta la fracción predominante de la fuerza de trabajo utilizada en la explotación y la producción se dirige tanto al autoconsumo como al mercado. Siguiendo la definición del Foro Nacional de Agricultura Familiar (FONAF), la Agricultura Familiar es una forma de vida y una cuestión cultural que tiene como principal objetivo la “reproducción social de la familia en condiciones dignas”. La gestión de la unidad productiva y las inversiones realizadas en ella son hechas por individuos que mantienen entre sí lazos de familia, la mayor parte del trabajo es aportada por los miembros de la familia, la

propiedad de los medios de producción (aunque no siempre la tierra) pertenece a la familia, y es en su interior que se realiza la trasmisión de valores, prácticas y experiencias (Ramilo, 2013).

Resultan ilustrativas las discusiones al respecto que nos propuso en los últimos años Norma Giarraca: desde el pensamiento de Chayanov nos llevó a reflexionar sobre el rol protagónico del *chacarero* en la historia del desarrollo rural argentino -asociado a las cooperativas y a la agroindustria, a los servicios agropecuarios en sentido amplio, así como al desarrollo en general de los pueblos y las cabeceras departamentales de los territorios en los que se desarrolló productivamente- y su posibilidad/dificultad de coexistir con el agronegocio y su lógica tecno intensiva extractivista y depredadora, aplicada a obtener las mayores ganancias en el menor tiempo posible, con escasa o nula inserción en los circuitos socioeconómicos locales (Giarraca, 2014). Discusión y diyuntivas presentes en otros trabajos sobre esta problemática (Carballo 1991, Balsa, 2006; Azcuy Ameghino y Martínez Dougnat, 2011; Chifarelli, 2013).

Mientras las agriculturas campesinas y “chacareras” basan su productividad en los procesos microbiológicos del suelo, con rotación con ganadería y con otros cultivos agrícolas, mantienen alta diversidad productiva, y generan trabajos, el nuevo modelo que denominamos “agronegocio” hace todo lo contrario. En efecto, tiende al monocultivo, a la ocupación de las tierras ganaderas y sobre todo a un uso descomunal de agroquímicos mientras el campo se vacía de agricultores y la población que queda se enferma (Giarraca, 2013).

En esa línea, el concepto de Empresario Familiar Agrícola Territorializado (EFAT) nos ayuda a comprender el nuevo rol de algunos de aquellos *chacareros*, que pueden ser principalmente productores autónomos o contratistas, que incorporaron maquinaria de punta y adoptaron parte del nuevo paquete tecnológico, formando parte o articulando con el mundo de los agronegocios, pero cuya característica distintiva es su compromiso con el territorio y con la sustentabilidad de las

prácticas agrícolas. El EFAT es motor de la vida y la “ruralidad” de las pequeñas y medianas ciudades pampeanas de base agropecuaria, las “agrociudades”, vive e invierte a nivel local (*Chaxel, Cittadini, Gasselin y Albaladejo, 2015*). Sostienen los autores que estos productores podrían llegar a ser un actor central en una alianza con agricultores familiares más pequeños y con los intereses de las “fuerzas vivas” locales, recuperando además al INTA en su rol de motor de la modernización rural, para la instauración de nuevos paradigmas productivos basados en la agroecología y/o en modelos centrados en la ecologización de la agricultura, capaces de sostener altos niveles de producción pero con prácticas sustentables.

Contraponiéndose al esquema de los agronegocios y su modelo tecnológico estandarizado basado en la especialización e intensificación productiva en base a insumos externos, con una gestión remota y desterritorializada, crecientemente cuestionado en Argentina y los países desarrollados por sus consecuencias negativas sobre el medio ambiente y la preservación de los recursos naturales:

...o sea que son socialmente poco aconsejables frente a la mediana empresa que se asienta en un lugar, consume en un lugar, compra en un lugar, vende en un lugar, ocupa mano de obra de ese lugar y permanece en el lugar en las buenas y en las malas (Giberti, -2003- 2009).

Pero diferenciados también del modelo más *campesinista* que encarna hoy el movimiento de la Agricultura Familiar (*Cittadini, 2013*).

Investigando sobre las potencialidades de desarrollo de la “agricultura familiar, otro trabajo analiza la capacidad de los de los agricultores extra-pampeanos para generar nuevas formas asociativas, modos alternativos de explotación de los recursos naturales y vinculaciones de cooperación con instituciones de desarrollo. Poniendo en cuestión el extendido preconcepto que estigmatiza a estas formas de agricultura como de “arcaicas” o refractarias al progreso. Lo que supone considerar a la actividad agropecuaria

...en un sentido amplio de la actividad humana y no solamente como una actividad de producción física y económica, es una actividad de producción de la persona (identidades individuales y proyectos de los individuos), de producción de vida política (discursos, representaciones, asociaciones) y de reproducción de la vida material (de bienes materiales y también de organización y de identidades en el trabajo). (...)

Las innovaciones en agricultura no son únicamente técnicas o productivas, ellas son también sociales, culturales y políticas. Y si bien estas diferentes dimensiones del cambio están en estrecha relación, ellas no van juntas en todos los casos. Es así importante analizar los desacoples entre los procesos de modernización (sobrentendida como técnica productiva) y la emergencia de la modernidad (sobrentendida en las relaciones sociales, las identidades y las representaciones) (Cittadini, Albaladejo y otros, 2014).

Las conclusiones de estos estudios son concordantes con los desarrollos teóricos desarrollados en los últimos años por Jan Douwe van der Ploeg. Estos desarrollos teóricos, fundados en numerosos estudios empíricos realizados en Europa, América Latina y China tienden a mostrar la potencialidad de la agricultura familiar (colonos, campesinos, etc.) para hacer frente a la crisis de la modernidad y la globalización. El autor muestra como en numerosas experiencias, el entorno en principio hostil para este tipo de agricultura, es enfrentado exitosamente mediante cuatro condiciones propias de este tipo de productores: la lucha por la autonomía, la creación y desarrollo de una base de recursos controlada y administrada por el productor, la coproducción del hombre y la naturaleza y la cooperación entre los productores con su entorno inmediato (Van der Ploeg J.D., 2010).

Producción familiar yerbatera

La discusión sobre la caracterización sociológica del agricultor familiar y sus derivaciones teóricas, políticas y económicas en la provincia de Misiones, también han generado profusa literatura e interesantes debates (Schiavoni, 2008; Ba-

ranger, 2008; Oviedo, 2016; Ronsefeld y Sena, 2012; Chifarelli 2010; Simonetti, ob. cit.). Sin embargo, y a los efectos de nuestro trabajo, optamos por encuadrarnos en la propuesta que nos hace G. Schiavoni cuando presenta su propio trabajo de reflexión sobre el tema:

“Repensar la reproducción” intenta un balance y actualización del tratamiento teórico de los campesinos y pequeños productores en los estudios sociales latinoamericanos. A partir de una crítica al enfoque de la articulación-subsunción del campesinado al capitalismo, el trabajo recorre el enfoque de la reproducción de Bourdieu y la teoría de la regulación, examinando luego los aportes de la economía de las convenciones, con el fin de aplicarnos a la comprensión de los procesos de recreación de la pequeña agricultura en el capitalismo actual. La conclusión no es una nueva propuesta teórica sino una invitación a sustituir el afán taxonómico por análisis históricos que den cuenta del papel de la pequeña agricultura en los sistemas económicos nacionales y globales a través del estudio de casos concretos (Schiavoni, ob. cit.).

La Maestría en Desarrollo Rural creada en 2010 como proyecto interinstitucional UNaM-INTA, fue pensada y organizada en esa dirección a partir de la ruralidad particular de Misiones y de las regiones del norte del país:

...se propone abordar la problemática de la agricultura familiar en sus articulaciones con el conjunto de los agentes que componen el territorio (agencias y programas estatales de desarrollo rural, ONG’s, empresas, gobiernos locales, organizaciones de la sociedad civil, entre otros). Un abordaje de esta naturaleza permitirá la construcción de estrategias de intervención y conocimiento que consideren, en forma exhaustiva y crítica, el complejo entramado institucional y productivo de los territorios en los que se materializa el desarrollo (Plan de Estudios MDR, CS UNaM N° 067/2010).

La estructura agraria de Misiones se caracterizó por el predominio de pequeñas y medianas explotaciones, que se reproduce a pesar de los procesos significativos de concentración de la tierra ocurridos en las últimas décadas, derivados de la expansión de la actividad forestal, hegemonizada por empresas y corporaciones transnacionales (Bartolomé y Schiavoni, 2008).

Resulta insoslayable referenciarlos en los “pioneros” trabajos de Bartolomé en los que introduce el concepto de *colono* -diferenciándolo de la clásica dicotomía entre el campesino y el empresario agrícola, y en correspondencia con los análisis de Archetti y Stolen (1975) en el norte de Santa Fé -, asimilándolo al productor que utiliza trabajo familiar, eventualmente contrata mano de obra transitoria y tiene cierta capacidad de generación de excedentes. Sostiene Bartolomé que, con la salvedad de la actividad forestal que presenta características especiales, las explotaciones misioneras pueden ser clasificadas en tres grandes categorías:

- 1) *La Explotación Agrícola Familiar (EAF) y sus distintas variantes (...)*
- 2) *La plantación de orientación esencialmente comercial y especulativa, generalmente en manos de propietarios ausentistas (...)*
- 3) *Empresas familiares y anónimas que integran verticalmente la producción con el procesamiento industrial de los productos y frecuentemente con su comercialización (Bartolomé, 1975).*

Y dentro de las EAF sostiene que la mayoría encaja en los grupos denominados *Colono I* (productores que utilizan casi exclusivamente trabajo familiar, poseen un cierto nivel de tecnificación y equipamiento, y en base a una mayor eficiencia productiva pueden llegar a acumular capital) y *Colono II* (productores que emplean en forma combinada mano de obra familiar y asalariada, técnicamente equipados, con variada potencialidad de generación de excedentes y alternativas de inversión). Este último es el que más se aproxima al tipo farmer clásico; en tanto el primero caería dentro de los límites inferiores de esa categoría. Y el éxito logrado por esta colonización se debió a una política de tierras que facilitaba el acceso a la propiedad con poco capital inicial, impuesto inmobiliario bajo o nulo, y el auge económico de la yerba mate (el *oro verde*). Esta producción es intensiva en mano de obra, por lo que es más rentable cuanto más barato es el factor trabajo. Este hecho, conjugado con la propensión del *colono* al mayor uso posible del trabajo doméstico y la resistencia cultural a tomar

crédito, limitó la expansión de muchas EAF una vez alcanzado un cierto umbral de ingreso familiar satisfactorio. También impulsó a invertir los excedentes agrícolas en la agroindustria, permitiendo a algunos grupos familiares incursionar en el próspero negocio del procesamiento de la materia prima y su posterior comercialización.

A los fines de nuestro análisis rescatamos la idea de productor involucrado personalmente en la gestión de su explotación agropecuaria, con mayor o menor presencia de trabajo físico familiar, pero con un compromiso directo en el resultado productivo/económico y en las cuestiones locales que lo condicionan y complementan (salud, educación, caminos, centros de acopios y elaboración, etc). Es decir, nos interesa destacar que, además de productor con mayor o menor margen de capitalización, es un vecino del municipio o de la comarca con su proyecto de vida personal y familiar estrechamente vinculado al colectivo social del territorio en donde actúa.

En ese sentido cabe destacar que el 98% de los productores de yerba mate se encuentra en el rango que posee hasta 50 hectáreas plantadas. A un promedio de 4.500 kilos de hoja verde por hectárea anual, un productor de 50 hectáreas tendría un ingreso bruto anual (a precios de u\$s 30 centavos el kilo como está en la actualidad), de u\$s 67.500, equivalentes a u\$s 5.600 mensuales. La tercera parte de eso se le va en gastos de cosecha y flete al secadero, por lo que le quedarían netos unos u\$s 3.700. Que no es un mal ingreso para subsistir pero está lejos de posibilitarle una importante acumulación.

Además este productor hipotético de 50 ha es el extremo más capitalizado del rango considerado. Como el estrato de más de 10 ha y hasta 50 ha, posee en promedio 21 ha plantadas, el ingreso neto promedio es de u\$s 1.500 mensuales: una suerte de “clase media” rural que comprende al 21% de los productores yerbateros.

Para el estrato más bajo de hasta 10 ha, donde se ubica el 77% de los productores, con una plantación promedio de 6 ha, el ingreso neto actual por año es del orden de los u\$s 5.300,

equivalentes a u\$s 440 mensuales (un nivel por debajo del salario mínimo “oficial” establecido para 2016). Con productores que, en el marco de plantaciones de mayor tamaño y mejores rendimientos, logran un cierto nivel de capitalización, y en el otro extremo, productores más chicos para los que el cultivo de yerba es una más de una diversidad de producciones/ocupaciones que les permiten, en conjunto, completar el ingreso familiar anual.

En ese contexto productivo, la disputa por “precios justos” para la materia prima ha sido *la historia* de la economía yerbatera. El *enemigo* fueron en principio los molinos importadores de materia prima brasileña y paraguaya, que regulaban con la importación el valor y la capacidad de expansión del producto nacional (CMYMZP, 1950). A medida que se fue afianzando el autoabastecimiento, la disputa fue entre la agroindustria nacional localizada en Buenos Aires, Rosario y Córdoba y los productores de la región. Y cuando se llegó a que la mayor parte de la producción se procesara en la región (establecimientos agremiados en la Cámara de Molineros de la Zona Productora, CMYMZP), la confrontación por el precio de la materia prima se localizó en el territorio. Al analizar los resultados de la política yerbatera argentina en el período 1936/71, un investigador del INTA concluía:

El establecimiento de altos precios sostén conduce a ganancias “supra normales” a las firmas más eficientes (...), y en muchos casos resultan insuficientes para proveer ingresos satisfactorios a las firmas más pequeñas (...). (...) ha conducido a: 1) una creciente marginalización económica de los pequeños productores; 2) una creciente “integración vertical” en el sector de grandes productores, quienes se convirtieron en productores-procesadores con ganancias anormalmente altas (...).

En estos casos los productores grandes proveen a los pequeños recursos financieros para sus cultivos, y a menudo se apropian de una porción sustancial de los beneficios emergentes de la línea de producción correspondiente. Refiriéndonos al problema financiero de los establecimientos agrícolas pequeños, la dificultad que éstos tienen para el acceso a fuentes financieras exógenas (bancos) y para la acumulación de fondos endógenos (ahorro interno), ocasiona que sólo un número reducida pueda “modernizarse” y cre-

cer, persistiendo así las condiciones de minifundios con elevada ocupación de trabajo, pero bajos niveles de capitalización, desarrollo técnico e ingresos familiares (Fiorentino, 1976).

En los 90, con el auge del hipermercado y en el marco del proceso de desregulación de la actividad yerbatera, fueron éstos los que definieron la puja de precios a partir de su poder de mercado¹⁴. Y generaron el traslado hacia atrás de la cadena productiva del sacrificio que ello implica en términos de ingreso. Volviendo más descarnada la disputa por los precios de la materia prima y del trabajo de los obreros rurales, fijados en relación al valor para la yerba elaborada a salida de molino que las agroindustrias logran “negociar” con los hipermercados.

Organización de los productores

La trayectoria de las agremiaciones de productores estuvo signada por esa disputa: las cooperativas pioneras, la Federación de Cooperativas (FEDECOOP), las asociaciones de productores más acomodados (ARYA, CAYA, Asociación de Plantadores del Nordeste), el Partido Agrario Misionero (integrado por grandes productores y dueños de agroindustrias familiares, que en las elecciones de renovación parcial de la legislatura de 1965 logró dos diputados provinciales), Movimiento Agrario de Misiones (que participó -ya dividido y desde la fracción denominada Ligas Agrarias de Misiones- con dirigentes candidatos en las elecciones a gobernador y diputados de 1975, integrando el Partido Auténtico) y la Asociación de Productores Agropecuarios de Misiones (APAM, emergen-

14- La seis cadenas más grandes de hipermercados, cuatro de ellas extranjeras y dos nacionales, concentran el 60% de las ventas de alimentos y bebidas del país. En 2012 este porcentaje de ventas significó un monto aproximado a U\$S 15.000 millones, lo que da cuenta de la magnitud de poder económico del hipermercado (Halliburton, 2015).

te organizativo de la crisis sectorial que produjo la desregulación -Fabio, 2008; Neiman y otros 2006-).

El más significativo en términos de adhesión y capacidad de movilización fue el MAM, desde su fundación en 1971 hasta que fue diezmado por la dictadura militar. Las vicisitudes políticas nacionales de ese tiempo, con su correlato sectorial asentado sobre la diferenciación social del conjunto de productores que el MAM representaba, provocaron la división de la organización¹⁵. El MAM “original”, aunque disminuido en términos de representación por el fraccionamiento mencionado, continuó funcionando “apolíticamente” hasta marzo de 1976: la dictadura encarceló temporalmente a varios de sus dirigentes. Antes de la división, el MAM identificaba en un petitorio al gobierno provincial de 1974, la índole de sus reivindicaciones: *control estatal de la comercialización, expulsión de los monopolios agroindustriales y leyes de seguridad social para los agricultores*. También reclamó infructuosamente un lugar en la CRYM, en la que la representación de los productores estuvo reservada a CAYA, ARYA y Plantadores del Nordeste, organizaciones más proclives a acordar con la industria. Logró sí, a partir del acercamiento con el gobierno provincial de entonces, participar del Instituto Provincial de Industrialización y Comercialización Agropecuaria. La identificación de sus luchas por mejores condiciones de comercialización y precios -diferenciadas de las reivindicaciones más *campesinas* como el acceso a la tierra-, fue lo que llevó a caracterizar al MAM como “populismo agrario” (Bartolomé 1982).

15- Durante 1974 se escindieron de la organización aquellos productores más grandes, con estrechos vínculos con la dirigencia cooperativa y la agroindustria del Alto Paraná, creando Agricultores Misioneros Agremiados (AMA). Un grupo más radicalizado políticamente, que no pudo hacerse con la conducción del MAM remanente en las elecciones de la Comisión Central ese mismo año, se abrió y fundó las Ligas Agrarias de Misiones (LAM): por sus vinculaciones con el Partido Auténtico y la asociación de éste con la organización Montoneros, fue el grupo en el que se concentró la represión de la dictadura (Fernández Long, 2013).

El movimiento cooperativo en la coordinación de la FEDECOOP, tuvo una importante participación durante el primer gobierno provincial democrático pos dictadura, procurando disputar el negocio de la molinería con marca propia: *Ñande Yerba*. La derrota electoral del radicalismo misionero en 1987 frustró ese proyecto, en el marco de una situación de mucho valor de la yerba por faltante de producción, lo que alimentó la ilusión del enriquecimiento fácil individual y allanó el camino para la decisión de desregular la actividad con el consentimiento generalizado del sector unos años más tarde.

El más reciente Partido Agrario y Social, creado en el año 2009, vinculado a la problemática de los pequeños productores tabacaleros, además de participar activamente en la discusión del precio del tabaco, incluyó entre sus reivindicaciones la Reforma Agraria, con la intencionalidad expresa de regularizar la tenencia de la tierra de esos productores (*Urquiza y Martín, 2013*).

Luego de la apertura democrática el MAM se reorganizó; celebró sus 20 años con la presencia de H. Volando, marcando un acercamiento con la Federación Agraria que no había tenido en el período previo. En la nueva etapa reorientó sus acciones promoviendo la diversificación productiva y la comercialización directa, alternado cargos “oficiales” en institutos provinciales de gestión (COPRODECO, IFAI). Dirigentes del MAM también se integraron al esquema de gobierno del partido provincial en el poder desde 2003, concentrando sus esfuerzos en el apoyo a las Ferias Francas municipales y al Mercado Concentrador de Posadas, así como al programa de producción de alimentos -horticultura, granja, piscicultura, ganadería, apicultura, lácteos-, en el marco de una política provincial de sustituir con producción propia la histórica “importación” de alimentos desde otras provincias. En términos políticos institucionales se integró a la CTA y al consejo regional del INTA, y desarrolló estrechos vínculos con RENATEA, la Secretaría de Agricultura Familiar y la Dirección Provincial de Ferias Francas. Decidió no participar del INYM ni de la

discusión por precios de los productos industriales (té, yerba mate y tabaco) por considerar que ese esquema de lucha está agotado y no tiene solución en los términos que se plantea: adoptando estrategias similares a las de los productores brasileños, proponen diversificar la producción de la chacra, orientándose hacia aquellos productos en los que se puede participar directa (ferias francas) o indirectamente (cooperativas) de la comercialización. Para el caso de la yerba mate, organizó la cooperativa Río Paraná con un molino en la localidad de Los Helechos, que produce con la marca Titrayju (*tierra, trabajo y justicia*): unos 100.000 kilos anuales de yerba elaborada que se distribuyen a través de las redes de comercio justo. En esta estrategia no es difícil reconocer las cuatro condiciones que plantea Van der Ploeg (*ob. cit.*) para potenciar la capacidad emancipadora de los colonos.

APAM también participó fugazmente en la política provincial. Hugo Sand, uno de sus principales dirigentes fundadores, fue candidato a vicegobernador por el Frente Popular en las elecciones de 2003. Posteriormente APAM se acercó al esquema provincial de gobierno surgido a partir de entonces (el Frente Renovador, fruto de una alianza de sectores radicales y justicialistas escindidos de sus respectivos troncos partidarios tradicionales), logrando ubicar un legislador provincial por ese Frente. Participó del INYM desde sus comienzos, a pesar de ser muy críticos del organismo por su “inoperancia” para hacer respetar los precios. Impulsó y consiguió incorporar en la ley del INYM, al instituto del Mercado Consignatario, sin alcanzar luego el “plafón” político necesario para implementarlo. Participa también de la COPROTE, instancia provincial en la que se discute anualmente el precio del brote del té, impulsando un proyecto de ley para crear un instituto nacional regulador para el té, homólogo al INYM (que hasta la fecha no prosperó).

Los yerbateros más acaudalados y asociados a la agroindustria, agremiados en la CMYMZP, además de su breve incursión en el PAM, tuvieron participación política durante los gobiernos militares (Adolfo Navajas Artaza, dueño de la

empresa Las Marías, fue gobernador de Corrientes de 1969 a 1972 y ministro de Acción Social Nacional del gobierno del Gral. Bignone durante la última dictadura militar). Confrontaron con el gobernador radical de Misiones, Barrios Arrechea, cuando éste respaldó al movimiento cooperativo en su intención de disputar al oligopolio industrial/comercial la porción más rentable del negocio. Desde la CMYMZP apoyaron a un importante productor yerbatero, Ramón Puerta, quien fue electo dos periodos como gobernador de Misiones (1991/95 y 1995/99) durante la desregulación. Navajas Artaza preside la filial NEA de la Fundación Mediterránea y la Unión Industrial de Corrientes.

En tanto grupos económicos, se han diversificado hacia otros rubros: piscicultura (Rosamonte, Romance), ganadería (Las Marías, Rosamonte), arroz (Amanda), forestación y aserradero (Las Marías), té (Las Marías, Rosamonte, Amanda), almidón de mandioca (Coop.Montecarlo), medios gráficos -El Territorio- (Las Marías) y supermercadismo (Rosamonte). Además de incursionar cada vez más intensamente en la diferenciación del producto yerbatero: yerbas compuestas, yerbas saborizadas, yerba orgánica, mate en saquitos, mate soluble instantáneo, etc. y experimentar en la mecanización total de la cosecha.

Entendemos que en el marco de la actividad regulada por la CRYM, los colonos en general y los agricultores familiares capitalizados, asociados a cooperativas exitosas buena parte de ellos (Montecarlo, Santo Pipó, Liebig, Andresito, Jardín América, Ruiz de Montoya, la propia FEDECOOP) y otros proyectándose hacia la industria como empresas familiares y grupos económicos regionales (Navajas Artaza -Las Marías-, Szychowski -La Cachuera, Amanda-, Hreñuk -Rosamonte-, Gerula-Romance-, etc.), resultaron un factor de desarrollo regional, reinvertiendo en la actividad y en otras producciones y rubros económicos locales los excedentes acumulados en la yerba mate. Generando una dinámica “virtuosa” en la que, si bien algunos se enriquecieron a partir de su iniciativa empresaria, posibilitaron que la gran mayoría obtuviera ingresos suficientes para su propia ca-

pitalización familiar y la inversión en la chacra, en las ciudades próximas y en la educación de los hijos.

Esa “alianza” tácita local se rompió con la desregulación y la irrupción del hipermercado. Se generó así un nuevo esquema de dominación/subordinación, que impuso a las principales empresas yerbateras una dinámica de comercialización (precios, espacio y lugar en góndola, condiciones de pago), empeñada en constreñir al máximo posible los costos de abastecimiento, para aumentar la tasa de ganancia en la etapa de la comercialización minorista. Los excedentes así logrados se invierten fuera de la región, generando una dinámica centrifugadora de recursos desde la periferia a los centros de mayor poder económico.

3. Entre la hegemonía unipolar y la multipolaridad emergente: ¿un lugar en el mundo para la economía social?

Oportunidades y desafíos del nuevo escenario mundial

Rofman plantea que la transición de un mundo global unipolar al nuevo escenario multipolar, implica un proceso muy interesante de indudables impactos en el orden futuro inmediato y mediato de la sociedad mundial, de América Latina y por ende, de la Argentina. Sostiene que el análisis de los procesos evolutivos de los sistemas económicos nacionales y su extensión a escala global, debe basarse en un enfoque que dé cuenta de las transformaciones estructurales en el tiempo, de los componentes fundamentales del régimen de acumulación respectivo y de la consiguiente estructura de poder que lo sustenta. Descarta entonces el enfoque neoclásico en tanto modelo de equilibrio general que adopta un principio simplificador de las relaciones sociales, donde el individuo tiene un comportamiento permanentemente racional y aislado de las decisiones de los demás, derivándose de ello que las relaciones económicas son la síntesis de las conductas individuales,

las que por un fenómeno mecanicista conducen al equilibrio general, el que se supone como el estado natural de la sociedad.

Por el contrario, siguiendo la teoría de la regulación del capitalismo, admitimos todas las diversidades y heterogeneidades estructurales vigentes en cada etapa del desarrollo capitalista en una sociedad determinada (...). En este sentido, distinguiremos -para la caracterización adecuada del fenómeno del desarrollo capitalista contemporáneo a escala universal- las principales formas institucionales que componen el modo de producción capitalista: la relación salarial (que desde el fordismo en adelante ha experimentado serias transformaciones), el dinero (que se ha convertido en un factor central en la generación de la tasa de ganancia del capitalismo en la actual fase de predominio del capital financiero) y el Estado -cuestionado y, a la vez, valorizado por el proceso de Globalización en cuanto actor central del fenómeno de la hegemonía del poder económico en un escenario internacional muy ampliado-. Nos referiremos también a la competencia (marcada por la estrecha y creciente vinculación entre mercados dentro y fuera de cada país) y el régimen internacional (que en la actual fase globalizadora ha implicado cambios permanentes de posición de algunas economías sobre las demás) (Rofman, 2014).

La evolución de la globalización capitalista en el marco de la división internacional del trabajo, produjo una desigual distribución de los recursos materiales, dando como resultante un centro desarrollado y dominante -los países desarrollados-, que asumieron el rol de imperios hegemónicos a escala mundial. Y el resto del planeta subordinado a ese modelo de acumulación, con destino de atraso y subdesarrollo. La persistencia en el tiempo de esta relación desigual solo puede garantizarse si el mismo sistema -en sus aspectos económicos, sociales y políticos- establece mecanismos institucionales a tal efecto.

En el mismo sentido Merino analiza la “crisis” mundial actual y la encrucijada que esa situación representa para América Latina. En el marco de un proceso de multipolaridad creciente, las disputas entre los bloques dominantes (EEUU, Europa y Japón) y los emergentes (BRICS) se configuran alrededor del control/apropiación sobre los cinco monopolios que -siguiendo a S. Amín- caracterizan al capitalismo contem-

poráneo: el tecnológico, el del dinero, el de los recursos naturales, el de los medios de comunicación y el de las armas de destrucción masiva. El bloque emergente del llamado grupo BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) concentra el 43% de la población mundial y el 25% del PBI internacional, con acuerdos estratégicos (financieros y de inversión) y un flujo comercial intrabloque creciente. En ese contexto, y con las oportunidades “intersticias” que la disputa global genera, América Latina se debate entre sus esfuerzos de integración política-económica (MERCOSUR, ALBA, UNASUR, CELAC) profundizados durante la primer década del siglo XXI -con un hecho simbólico significativo en el 2005 de rechazo al ALCA en la cumbre de las Américas en la ciudad de Mar del Plata-, y el jaqueo a ese intento que supone la organización de la Alianza Pacífico (México, Perú, Colombia y Chile) a partir de 2012 y al amparo de la estrategia hegemónica de Estados Unidos.

En plena transición entre lo nuevo y lo viejo, en Latinoamérica cruje el debate por los modelos de desarrollo-acumulación en relación a los proyectos políticos estratégicos en pugna. Por parte de los imperialismos y las oligarquías locales que forman parte del negocio exportador, América Latina tiene impuesto un papel histórico en la división internacional del trabajo como región fragmentada de países semi-colonias o dependientes, exportadores de materias primas (energía, alimentos y minerales). Es decir de productos con poco valor agregado, con poco trabajo y, por lo tanto, mucha pobreza. Ni los pueblos ni los Estados Nacionales manejan la gran mayoría de estas riquezas naturales, sino los grandes jugadores del capitalismo global bajo la forma de transnacionales y multinacionales de la energía, la alimentación, la minería, las comercializadoras-exportadoras, que forman parte de los monopolios financieros (Merino, 2014).

Sostiene el autor que se trata de un capitalismo con valor agregado e inclusión social (empleo y subsidios), un modelo industrial que favorece la acumulación ampliada del capital local, redistribución del ingreso y fortalecimiento de lo público-estatal. Sostenido todo por la extracción de una fracción de la renta agraria y de otras rentas “menores” como la petrolera y minera, y parte de la renta financiera que antes era apropiada por el

sistema de AFJP. Y con restricciones muy fuertes en términos de concentración y extranjerización de la economía, debilidad financiera, desintegración industrial, baja complejidad, escaso valor agregado en la producción y pequeña escala nacional.

Eso nos lleva a reflexionar acerca del concepto de desarrollo y la hipótesis de desarrollo nacional posible -lo que involucra los modos de integración de las economías regionales-, en un contexto de capitalismo dependiente, subordinado a la lógica de acumulación de los poderes hegemónicos internacionales. Y los márgenes de acción que esa situación de hegemonía multilateral en disputa genera al interior de nuestros países. Debate retomado en *Más allá del desarrollo*:

Hace más de treinta años, el economista brasileño Celso Furtado advertía que el desarrollo era un mito que se concentraba en “objetivos abstractos como son las inversiones, las exportaciones y el crecimiento”. Esas mismas metas se escuchan hoy en día en América Latina desde las más variadas tiendas políticas, dejando en claro que la cuestión del desarrollo sigue abierta. Furtado agregaba que el desarrollo económico, entendido como la idea que “los pueblos pobres podrán algún día disfrutar de las formas de vida de los actuales pueblos ricos” es “simplemente irrealizable”. Esa idea fue utilizada, continúa Furtado, para “movilizar a los pueblos de la periferia y llevarlos a aceptar enormes sacrificios, para legitimar la destrucción de formas de cultura arcaicas, para explicar y hacer comprender la necesidad de destruir el medio físico, para justificar formas de dependencia que refuerzan el carácter predatorio del sistema productivo”. Esta dimensión de la problemática del desarrollo también persiste a inicios del siglo XXI (Gudynas, 2011).

Simbólicamente, el desarrollo está ligado a una promesa de bienestar, de felicidad, de calidad de vida. (...) Tanto el modelo económico capitalista como la gran propuesta alternativa del siglo XX se afincaron en el desarrollo. Los gobiernos del socialismo real en Europa del Este, así como la mayoría de los actores de las izquierdas latinoamericanas, se enfocaron en la crítica al imperialismo y al capitalismo como tales, pero aceptaron tácitamente el concepto de desarrollo como el rumbo hacia el “progreso” de los pueblos. No lo analizaron como uno de los dispositivos claves para afianzar y expandir el capitalismo y su lógica de producir colonias, que ata el bienestar solamente a la capacidad de consumo de la gente.

(...) un tema central es la llamada “paradoja latinoamericana”, con la que se hace referencia al hecho de que los gobiernos progresistas de América Latina, que buscan proyectarse como gobiernos revolucionarios, avalan y promueven el extractivismo -en particular la minería a gran escala y los hidrocarburos- como modelo base de desarrollo de sus economías. (...) también al agronegocio y los agrocombustibles, que fomentan una lógica extractivista a través de la consolidación de un modelo exportador de bienes naturales, la expansión de las fronteras de explotación y la tendencia al monocultivo (Lang y Mokrani, 2011).

Esto explica el fuerte apoyo de los gobiernos al modelo extractivista, con cuyos excedentes se procuran mitigar las expresiones más crudas de la pobreza estructural. Se trata pues, de un estilo de desarrollo que acepta las condiciones del capitalismo actual, donde el Estado debe reducir o compensar algunas de sus aristas negativas. Se trataría de un capitalismo “benévolo”, de “rostro humano”, que apunta sobre todo a lidiar con la pobreza y la desigualdad mediante rectificaciones y compensaciones. Pero esta posibilidad está empezando a crujiar en varios sitios, al sumarse los impactos sociales y ambientales de esas estrategias y al agotarse la efectividad de las compensaciones económicas.

Coincide con esta visión crítica el análisis de A. Borón, quien sostiene que la ilusión de un capitalismo nacional exitoso en América Latina, se recreó en la primera década del siglo XXI a partir de las elevadas tasas de crecimiento provocadas por el auge de las commodities, basado en la demanda china y en las mega corporaciones trasnacionales productoras y/o intermediarias de ese ascendente tráfico de minerales, combustibles y productos agrícolas. Sin que ello implicara una disminución drástica en la desigualdad de la distribución de riqueza y con impactos medioambientales muy perniciosos (minería, agronegocio y explotación de hidrocarburos).

En la Argentina los legados del neoliberalismo persisten con fuerza en algunas áreas de la economía: grandes empresas privatizadas en sectores básicos sin que exista ningún control efectivo sobre sus actividades (calidad del servicio, política de inversiones, precios, remesas de ganancias, etc.); fuga de

capitales causada por una legislación que facilita la movilidad de los activos financieros (...); un sistema impositivo fuertemente regresivo que favorece al gran capital y a los especuladores y rentistas; predominio de empresas extranjeras en el grupo de las 500 más grandes del país; escandalosas ventas ofrecidas a las compañías mineras e hidrocarburíferas... (Borón, 2014).

Desde otra mirada, aunque también tributa a Furtado, A. Ferrer analiza los desafíos que, en términos de desarrollo, se le plantean a la Argentina del siglo XXI. Sostiene que en los primeros años de este siglo la economía argentina y el orden económico mundial sufrieron acontecimientos extraordinarios: después de cinco siglos el antiguo centro unipolar, hegemónico, occidental y cristiano del Atlántico Norte ha sido sustituido por un centro multipolar ampliado, de pluralidad étnica y cultural (China, India y los llamados “tigres asiáticos”). Después de superar la peor crisis de su historia a fines del siglo pasado y comienzos de este, el país registró una década de constante recuperación de la producción nacional y el nivel de empleo. Se enfrenta sin embargo otra vez a los dilemas históricos del desarrollo argentino.

En la actualidad, los sectores más dinámicos del sistema, es decir la provisión de insumos y componentes de los paquetes tecnológicos, equipamiento y distribución están concentrados en un número reducido de empresas con fuerte presencia de filiales transnacionales. Esas firmas registran dinámicas de acumulación económica y técnica que escapan a la lógica local y se insertan en otras de corte global, al tiempo que el grueso de los desarrollos dinámicos corresponde a un número muy acotado de productos de bajo valor agregado, insertos en tramas productivas donde la mayor parte de la industrialización se realiza de fronteras para afuera (Ferrer, 2015).

Coincidiendo con esta preocupación, M. Teubal plantea que la evolución del capitalismo en su etapa actual consolidó un sistema agroindustrial mundial, dominado por grandes corporaciones transnacionales que operan en la provisión de insumos y tecnologías, procesan productos de origen agropecuario, comercializan internacionalmente esta producción y realizan gran parte de la investigación científica sobre la ma-

teria. Lo que a su vez implica una fuerte concentración de poder para controlar las políticas agropecuarias y alimentarias internacionales. La otra cara de la moneda es el proceso de exclusión social en el medio rural: precarización laboral, multioocupación, expulsión de pequeños y medianos productores del sector, migración rural-urbana, creciente mercantilización de la producción y articulación subordinada a grandes complejos agroindustriales que dominan la tecnología, la provisión de insumos, el procesamiento industrial y la distribución final.

Sin embargo, debemos remarcar que lo señalado aquí constituye tan sólo tendencias y, por lo tanto, factores que pueden ser contrarrestados por otros, en particular por la lucha de múltiples movimientos sociales tanto dentro como fuera del sector rural -pequeños productores agropecuarios, campesinos, trabajadores rurales, verdes, medioambientales o de otra naturaleza (...) (Teubal, 2005).

Todo lo cual pone de manifiesto la importancia de que un país como Argentina, con más de 40 millones de habitantes y el 90% viviendo en los centros urbanos, concentre sus esfuerzos en encaminarse hacia una economía agroindustrial integrada:

La globalización, en cuanto conjunto de redes comerciales, financieras, productivas, de circulación de información y espacio del ejercicio del poder de las potencias dominantes, condiciona la capacidad de cada país de poner en marcha procesos de acumulación en sentido amplio. La mundialización entonces, plantea desafíos y oportunidades acerca del estilo de inserción en la división internacional del trabajo, los vínculos entre las filiales de empresas extranjeras y el tejido productivo doméstico, los equilibrios macroeconómicos y otras cuestiones que son cruciales para el desarrollo del país. En este contexto el desarrollo sigue siendo un proceso de organización de los recursos dentro del propio espacio nacional de cada país, la integración de sus actores económicos y sociales, la capacitación de los recursos humanos y la incorporación, dentro del propio acervo productivo, científico y tecnológico, de la capacidad de copiar, adaptar e innovar respecto de los conocimientos disponibles en el orden mundial. (...) fundado en la capacidad propia de desencadenar procesos de acumulación en sentido amplio, de sostenerlos y ampliarlos a lo largo del tiempo (Ferrer, ob. cit.).

Lo que nos lleva recurrentemente al rol del Estado, en tanto espacio institucional en que se desenvuelve la lucha política entre los distintos grupos y clases sociales y a partir del cual los intereses sectoriales pueden ser presentados como los del conjunto y dotados de un carácter imperativo. Es decir el Estado es, en ese sentido, un instrumento de poder:

Sin perjuicio de su instrumentalidad respecto del bloque de fuerzas dominantes, en determinadas circunstancias el Estado puede actuar también con una cierta autonomía, definiendo objetivos y estrategias a los que esas fuerzas, incluso las de mayor poder económico, son estimuladas u obligadas a adecuarse. Esas situaciones tienden a generarse cuando el conflicto político entre las clases y otros grupos sociales alcanzan puntos de equilibrio o relaciones de empate que las propias fuerzas involucradas no están en condiciones de resolver en su respectivo beneficio, cuando nuevas modalidades de organización económica tratan de abrirse paso a través de las resistencias que les presentan los intereses de los grupos de poder establecidos- “cuando lo nuevo no termina de nacer y lo viejo no acaba de morir” según la expresión de Gramsci- o bien cuando hay que hacer frente a cambios profundos en las relaciones exteriores o los escenarios globales. (...) Todas las experiencias exitosas de desarrollo industrial inducido en la periferia capitalista dan testimonio de la capacidad del Estado para mantener una autonomía respecto de los intereses particulares o inmediatos de las fuerzas económicamente dominantes (Vilas, 2011).

Analizando más “coyunturalmente” la situación de fin del período kirchnerista, pero también instalando el debate sobre el desarrollo en términos de proyectos políticos en pugna, otro autor señala:

Con sus más y sus menos, los años kirchneristas subieron los estándares sociales vía crecimiento con mejoras en la distribución del ingreso. Un gobierno de distinto signo político deberá lidiar con estos nuevos estándares; no podrá ignorarlos. Uno del mismo signo necesitará continuar con el crecimiento con inclusión, lo que inevitablemente implicará avanzar hacia el desarrollo. La naturaleza de ese desarrollo es un debate extenso, pero su núcleo central es la necesidad de sustituir importaciones y generar divisas, con un

agravante: esta vez el escenario internacional de partida será desfavorable y las divisas se necesitarán desde el minuto cero (Scaletta, 2015).

Lo que nos vuelve a interpelar sobre la correlación de fuerzas necesaria y la decisión política que supone modificar la estructura condicionante:

No obstante los considerables avances logrados, es importante señalar que la realidad nos indica que después de diez años de políticas macroeconómicas expansivas, con alto crecimiento del PBI, recuperación de la actividad industrial, creación de empleo, inclusión social, disminución de la pobreza y la indigencia, no se han adoptado aún, en relación a las corporaciones económicas, el conjunto de políticas necesarias para comenzar a revertir en profundidad y de manera integral los procesos de concentración y extranjerización que se han incrementado significativamente en los últimos años (Halliburton, ob. cit.).

La alternativa social y solidaria

Es en ese marco de capitalismo global imperialista en su fase actual de revalorización financiera, y el de capitalismo nacional subordinado y dependiente ensayando búsquedas de desarrollo más autónomo, que nos planteamos la hipótesis de la economía social y solidaria como posibilidad, como estrategia/herramienta para profundizar caminos de economía más soberana y equitativa, para las distintas actividades productivas del país en general, y para la economía regional yerbatera en particular.

Adscribiendo al postulado de S. Hintze

...la potencialidad de la economía social y solidaria en América Latina como estrategia alternativa al capitalismo es una cuestión abierta.

Y entendiendo dicha potencialidad como desarrollo alternativo posible, incipientemente en construcción, que nos remite al poder en tanto correlación de fuerzas favorable requerida como construcción contrahegemónica. Reconociendo que la historia del capitalismo desde sus orígenes en el siglo

XVI es al mismo tiempo la historia de la resistencia y la crítica a ese capitalismo. Y entendiendo además que el capitalismo latinoamericano en su etapa actual de globalización, no está en condiciones de volver a integrar a los excluidos por medio de políticas keynesianas e intervenciones redistributivas propias del Estado de Bienestar como lo hiciera en el período entre posguerra y mediados de los setenta del siglo pasado. La crisis estructural actual en los centros de poder del capitalismo mundial, va más allá de la especulación financiera que la dispara y se retroalimenta y confluye y se entrelaza con otras crisis: ecológica, climática, energética y alimentaria, comprometiendo la sustentabilidad del planeta y la supervivencia de la humanidad, y preanunciando un cambio de época sin que esté definida su dirección ni delimitados sus contornos.

Las políticas públicas orientadas a la promoción y la sostenibilidad de un subsistema de economía social y solidaria que aspire a construir capacidad contrahegemónica, deben ser:

- *políticas públicas en sentido amplio (...). Incluyen por tanto a las políticas sociales como mecanismos de redistribución del ingreso, y también a las políticas que operan en la distribución primaria de los ingresos.*
- *intersectoriales, en el sentido que requieren la acción de distintos organismos del estado: económicas, de salud, de educación, vivienda, infraestructura, medio ambiente, protección y seguridad social, género.*
- *transversales entre niveles interjurisdiccionales: nacionales, provinciales y municipales.*
- *el resultado de un proceso de diálogo horizontal y dinámico, de aprendizaje continuo, que involucre a diferentes actores sociales (Hintze, 2010).*

Concluye que las condiciones de producción y reproducción de la economía social y solidaria, estarán entonces en relación a la calidad de estas políticas públicas destinadas a promoverla y a la magnitud de los recursos que las sostengan.

Aplicando este análisis a la economía yerbatera, pretendemos inferir que en una perspectiva estratégica y en el marco de un contexto macro político de recuperación de la producción y soberanía económica nacionales, requeriría una organización alternativa como único camino posible de incorporar

con condiciones dignas de vida a aquellos actores más postergados de la cadena productiva: pequeños productores y trabajadores rurales (sin pretender insinuar cuál ni cómo sería ese derrotero en términos de dinámica social). Y por condiciones de vida dignas entendemos, siguiendo a Grassi, aquellas que permiten atender satisfactoriamente las necesidades de reproducción de todos los miembros de una sociedad:

(...), todas aquellas posibles de ser satisfechas en las actuales condiciones del desarrollo de las capacidades humanas (fuerzas productivas y culturales), que las comunidades o grupos sociales (en tanto sujetos colectivos) hacen deseables y reconocen como positivas para el desenvolvimiento y bienestar y a las que, en consecuencia, los individuos pueden aspirar legítimamente (Grassi, 1998).

Y ello supone también una discusión crítica acerca de esas necesidades, o una redefinición, por cuanto sus posibilidades de satisfacción colectivas implican una reorganización social. Al decir de Danani, la Economía Social es una hipótesis cuyas condiciones y horizontes (sus puntos de partida y de llegada) postulan una sociabilidad más rica y la satisfacción de otras necesidades.

(...) ¿es posible construir (y no sólo deseable en el pensar) un sistema de relaciones -ampliamente definido, como es el caso de la propuesta de la Economía Social - que incluya en un mismo horizonte de expectativas y posibilidades de desarrollo personal, libremente elegidas, a todos los miembros de una comunidad, sin que cambien radicalmente las bases mismas de la organización social? Es evidente que no, en un doble sentido: en primer lugar, porque las condiciones y posibilidades actuales de satisfacción de necesidades implican un principio de organización cuya concentración en el momento de la distribución no tiene precedentes. Pero en segundo lugar, aunque en el mismo tiempo “histórico”, porque una parte creciente de esas posibilidades es apenas limitadamente expansible, ya que se funda en condiciones no sustentables, que devoran esas mismas condiciones inmediatas y las de reproducción a mediano y largo plazo, en lo humano y en lo natural (Danani, 2004).

En ese sentido y volviendo la atención al plano yerbatero, rescatamos el enunciado casi axiológico que propone como “visión” el Plan Estratégico, en cuanto objetivo deseable a alcanzar:

Una actividad yerbatera competitiva y en permanente desarrollo, que ofrezca un producto genuino y de calidad para la Argentina y otros mercados; que sea ambientalmente sustentable y equitativa en la distribución de la riqueza generada (PEYM, 2013).

Lo que implica un modo diferente de organización socioeconómica, para la yerba mate en principio, para las economías regionales en general, pero también para el resto del sistema social y económico nacional y sus modos de vinculación con el resto del mundo.

En el escenario regional, son interesantes los aportes respecto a la Economía Social y la Agricultura Familiar debatidos por el equipo del INTA que llevó adelante el Programa Nacional de Apoyo al Desarrollo de los Territorios (PNDAT). Dicho programa se enmarcó a su vez en el Plan Estratégico Institucional del INTA 2005-2015, que integraba

...los objetivos de competitividad, sustentabilidad y equidad social, con un enfoque territorial que concibe al desarrollo como un proceso de construcción endógeno en donde no hay estadios preestablecidos que atravesar ni recetas uniformes a aplicar, sino que cada territorio desarrolla propuestas en función de sus propias características y oportunidades (Cittadini y otros, 2010).

Al analizar las diferentes experiencias en ese sentido ocurridas a lo largo y ancho del país, desde el PNDAT se destacaba:

En este escenario han surgido múltiples iniciativas que vienen ensayando diversos modos de organización socioeconómica, buscando construir alternativas incluyentes para el desarrollo de sus capacidades de trabajo y la satisfacción de necesidades. Emergen formas alternativas de organizar la producción, la distribución, el intercambio y el consumo, ámbitos donde también asume la reivindicación de los derechos humanos, el cuidado del ambiente y la construcción de ciudadanía (Cittadini y otros, ob. cit.).

Estas experiencias proporcionan claves para pensar desde dónde y cómo se están disputando sentidos instituidos, construyendo alternativas, evidenciando “hetero-topías” (que remite a la noción de que la meta a la que queremos llegar está presente en la realidad, ya sea en forma de latencia o de pista).¹⁶ Y aunque dan cuenta de una gran diversidad, de un universo amplio de acciones y estrategias, comparten múltiples puntos de encuentro: en todas aparecen búsquedas por construir un modo alternativo de satisfacción de las necesidades familiares y comunitarias, recuperando el sentido creativo y autogestionario del trabajo como actividad humana; reconocen también vínculos de reciprocidad, saberes y bienes que se comparten y redistribuyen, principios de autarquía en la toma de decisiones y espacios para planificar y pensar la organización de lo complejo, *reinventando el sentido de la emancipación social*.

Sostiene Coraggio que proponer alternativas supone ubicarse en tiempo y espacio reales, encorsetados por un programa global de dominación, en el cual la sociedad y los recursos argentinos entran como un componente más de una ecuación de acumulación de capital y de poder político a escala planetaria, por vías económicas, culturales y militares. Para avanzar en la opción estructural planteada como Economía Social, se tienen que dar ciertas condiciones:

- Fortalecimiento y profundización del proyecto de integración latinoamericano, como condición básica -pero no suficiente- para poder sostener una política pública emancipadora en términos genéricos.
- Reestructuración del Estado y de la política pública, incorporando la universalización de derechos e ingresos básicos, la participación social genuina, la articulación na-

16- En el mismo sentido que propone Wright: la *real utopía* como estrategia de construir una alternativa ahora, donde se pueda, en los espacios y nichos de la sociedad, minando al capitalismo a partir de esas experiencias contra hegemónicas: *La idea de “utopías reales” combina esfuerzos para resolver problemas dentro del capitalismo y neutralizar los daños, con el esfuerzo de erosionar el capitalismo mediante la construcción de alternativas* (Wright, 2014).

cional/local, la recuperación de la calidad de los servicios públicos (en los que ha jugado un papel decisivo la capacidad de inversión en infraestructura) y el desmantelamiento paulatino de nichos de corrupción en la gestión estatal.

- Apoyo y promoción desde el Estado a la configuración de una red de emprendimientos asociativos y de desarrollo local, participación de universidades y otros centros de producción científico-tecnológicos para cooperar en la resolución de problemáticas productivas y necesidades sociales, generar fuentes de financiamiento para estos proyectos y respaldo técnico en la obtención de marcas, evaluación de factibilidad y redes de comercio no monopólicas.

- *Enmarcar la promoción de formas de la economía social en **planes estratégicos** de desarrollo local y/o regional elaborados en forma participativa, apoyados metodológicamente desde los gobiernos provinciales, las universidades u otras instituciones con capacidad para hacerlo (Coraggio, ob. cit. -negritas nuestras-).*

Sintetizando diferentes enfoques latinoamericanos sobre la “otra economía” (Singer, Razeto, Quijano, Coraggio, Melo Lisboa, Hinkelammert, Tiriba, Nuñez, Gaiger Pochman, Cunca Bocayuva), que apelan a diferentes denominaciones (Economía Social, Economía Solidaria, Economía Social y Solidaria, Economía de la Solidaridad, Economía Popular, Economía del Trabajo, Economía de la Vida), Coraggio sostiene que todos coinciden en considerar las formas microeconómicas de las economías que así nombran como organizaciones de trabajadores que se asocian para:

- *Producir juntos para el mercado, no orientados por la ganancia sino por la generación de autoempleo e ingresos monetarios*
- *Comprar juntos para mejorar poder de negociación en el mercado*
- *Socializar riesgos*
- *Autoproveerse de crédito*

- *Producir juntos condiciones o medios de vida (alimentos, vivienda, entretenimientos, celebraciones, etc) para su propia reproducción o el uso colectivo de su comunidad (infraestructura productiva, hábitat, servicios públicos).*

Los objetivos de estas formas de organización económica son varios: reintegrarse a la división social del trabajo y competir con las empresas de capital, sumar pequeños productores buscando ventajas de escala por la compra o venta conjunta para eventualmente devenir cooperativas de producción, asociar asalariados y pequeños productores en fondos rotatorios para acceder al crédito no usurario, crear mutuales de seguros, cooperativas de vivienda, etc. (Coraggio, 2007 a).

Lo que buscan no es ganancia para acumular capital sino ingreso para completar el fondo de dinero requerido para comprar en el mercado medios de vida o medios de producción. Eso explica por qué sostienen emprendimientos que, de aplicarles los criterios de una contabilidad estricta, computando costos monetarios e imputando los no monetarios como el propio trabajo, el alquiler, las amortizaciones, el alquiler, los subsidios de bienes públicos, deberían abandonar la actividad. Planteando la propuesta discusión en el plano político resume Coraggio:

(...) entendemos como Economía Social, no tanto una realidad existente que se reproduce sobre sus propias bases o en articulación estructural relativamente autónoma con el resto del sistema económico, sino una propuesta transicional de prácticas económicas de acción transformadora, concientes de la sociedad que quieren generar desde el interior de la economía mixta actualmente existente, en dirección a otra economía, otro sistema socioeconómico, organizado por el principio de la reproducción ampliada de la vida de todos los ciudadanos-trabajadores (...) (Coraggio, 2007 b).

Al respecto, M. C. Elgue, presidente del INAES, reafirmaba: *(...) la economía social coexiste en diversos sistemas y regímenes. En esta dirección, su institucionalidad oscila en función de los escenarios y de los proyectos que cada país o región ponen en marcha: en el cauce estrecho de una economía neoliberal hegemónica, a la economía social se le suele reservar el rol de simple paliativo; ante un intervencionismo público neo-keynesiano, la*

economía social puede ser un componente para pasar de la asistencia tradicional a la promoción. Y, si se trata de un replanteo profundo, centrado en los intereses nacionales y populares y en la preeminencia de los grupos más desprotegidos, la economía social puede ser un ingrediente diferenciador de la interacción entre lo económico, lo social y la democracia participativa, en el marco de una economía mixta o plural (Elgue, 2011).

Las cooperativas

Entrando al universo de las organizaciones cooperativas -que constituyen la experiencia más consolidada de Economía Social, y que con sus trayectorias concretas han mostrado las potencialidades y también las limitaciones en cuanto a su capacidad de transformación de la realidad socioeconómica-, podemos identificar en su sustrato ideológico la ambición de convertirse en alternativa de poder y de cambio social:

Nos importa entonces señalar tres aportes del cooperativismo a la construcción de un porvenir más justo e igualitario: el cooperativismo como construcción política, el cooperativismo como proyecto económico y el cooperativismo como proyecto educativo. (...) La participación y la democracia como valores esenciales constituyeron el fundamento de nuestra práctica para construir una sociedad que se piensa y se realiza como proyecto colectivo (Heller, 2012).

Partimos de la convicción de que es posible construir una sociedad verdaderamente democrática y solidaria, en la que la economía esté al servicio de todos, en la que la salud y la educación sean parte de un proyecto de desarrollo humano, en la que la vida, el arte, la cultura y todos los bienes devengados del progreso tecnológico sean parte de una configuración ética que vaya sedimentando el nacimiento del hombre nuevo. Esta declaración identitaria define una vocación política, una vocación de poder, una legítima voluntad de ser agentes y protagonistas de cambio (Petriella, 2012).

Resulta interesante considerar algunos datos cuantitativos y político-organizativos del movimiento cooperativo, en tanto “columna vertebral” de una hipotética proyección de fortale-

cimiento y desarrollo de la Economía Social como sistema de organización socioeconómico alternativo.

De acuerdo a datos de la Alianza Cooperativa Internacional, el movimiento cooperativo global representa un volumen económico apenas inferior a la quinta economía mundial (Italia) y significa una fuente de ingresos para la mitad de la población mundial. Están asociados al movimiento cooperativo en todo el mundo más de mil millones de personas y da empleo a cerca de cien millones de trabajadores. En nuestro país el movimiento cooperativo reúne a cerca de 10 millones de asociados y una de cada dos personas recibe un servicio o producto provisto por una cooperativa.

En un mundo cada vez más global, pero a la vez cada vez más individualista, en el que mientras mil millones de personas viven en la abundancia, los otros seis mil millones viven en condiciones paupérrimas, donde el consumismo, impulsado y promovido por las grandes corporaciones que solo están interesadas en la búsqueda de una rentabilidad cada día más inescrupulosa, ha conducido a prácticas productivas que llevaron al límite las posibilidades de supervivencia del planeta, donde el desarrollo voraz del autodenominado “primer mundo” se concretó a costa de la marginación de gran parte de la población mundial, las cooperativas han entendido tempranamente que no existe ninguna posibilidad de futuro si no se pone a las personas, a su entorno y al medio ambiente en el que habitan, por encima de toda pretensión de desarrollo (Guarco, 2013).

De las 25.020 cooperativas registradas en el INAES para el año 2009, el 57% eran de Trabajo, 13% de Vivienda y Construcción, 10% de Provisión, 10% Agropecuarias, 7% de Servicios Públicos y las otras se distribuyen en entidades de Crédito (392), Consumo (219), Seguros (34) y 116 Federaciones de cooperativas. En cuanto al origen territorial la provincia de Bs. As. concentraba la mayor cantidad (7.016), seguida de CABA (3.139), Córdoba (2.089), Santa Fé (1.924) y Tucumán (1.726) -siendo las únicas provincias que superan el promedio nacional de más de 1.000 cooperativas activas por provincia-. Muy cerca estaba Misiones -en el octavo lugar- con 861 cooperativas. Las cooperativas agropecuarias (2.435 para todo el

país en el año 2009), ponían a Misiones en el sexto lugar nacional con 194 cooperativas, después de Santiago del Estero (339), Bs. As. (318), Santa Fé (295), Tucumán (202) y Córdoba (198) (*Simonetti y Ríos Gottschalk, 2009*). Estos autores sintetizan:

- *son aproximadamente 120 mil los productores asociados a cooperativas, lo que representan aproximadamente un 30% del total de productores en Argentina;*
- *el 54% de estos productores posee menos de 100 hectáreas, por lo que se afirma que estas organizaciones se nutren de pequeños y medianos productores;*
- *son 40 mil los puestos de trabajo directos en las cooperativas de primer y segundo orden, y 20 mil los puestos de trabajo indirectos generados en servicios de transporte y distribución;*
- *la facturación de estas cooperativas representa aproximadamente el 9% del total de la industria agroalimentaria y el 5,6% del total de exportaciones primarias y agroindustriales.*

Sin por eso desconocer el proceso de quiebras, endeudamiento y extinción de cooperativas que acompañó la desarticulación de las economías regionales producida en el contexto macroeconómico neoliberal del último cuarto del siglo pasado.

A pesar de las dificultades por las que atravesó el sector cooperativo en la última década y algunos problemas financieros que aún subsisten, vemos que, según los datos del último balance presentado, más de la mitad de las Cooperativas activas relevadas, están creciendo. Un pequeño grupo (8%) si bien endeudadas están en recuperación por los mejores ingresos. Un 33% tienen dificultades importantes y un 8,3% está en crisis (Oviedo, Martínez Di Pietro y Gortari, 2003).

El cambio en la política económica generado a partir de la crisis del Plan de Convertibilidad, provocó una recuperación de las empresas cooperativas: de alrededor de 400 que funcionaban en la provincia de Misiones en el año 2003, se llegó a 2009 con 861 cooperativas registradas. También se observó una modificación por rubro de actividad: mientras en los registros de 2003 la preponderancia era de las agroindustriales

-especialmente por el peso de las yerbateras-, ya para 2009 el 50% de eran cooperativas de trabajo -debido a la promoción pública de este tipo de organizaciones para atender problemas de desempleo-.

De acuerdo al Censo de Cooperativas Agropecuarias de Misiones (2012), éstas sumaban unos 25.000 socios en 135 entidades. Considerando al grupo familiar, esto supone unas 120.000 personas (10% de la población provincial) vinculadas directamente al sector. Un tercio de estas cooperativas tienen 10 o más años de antigüedad, predominantemente de tamaño grande (más de 80 socios: 24) o mediano (entre 31 a 80 socios: 16), con algunas históricas que superan los 4.000 socios (Agrícola de Oberá, Picada Libertad, Alto Uruguay); las chicas (hasta 30 socios) eran 8. El resto son cooperativas nuevas, en su mayoría chicas (45) y medianas (31), siendo menor el peso de las grandes (11). La mayoría se concentra en la zona centro y noreste; el 27% son cooperativas yerbateras (36), dedicadas a producir yerba canchada (28) y a secar, moler y envasar el resto (8) (*Simonetti, ob. cit.*).

En relación al objeto de esta investigación -la economía yerbatera-, el movimiento cooperativo llegó a tener un rol significativo: aun hoy está en el orden del 25% de producción de materia prima, aunque es muy inferior la participación en el mercado del producto terminado. En 1926 se creó la primera cooperativa de pequeños productores yerbateros. Ese mismo año se promulgó la ley de cooperativas que otorgaba a estas organizaciones estatuto legal (Ley N° 11.388). En 1940, doce cooperativas yerbateras/tabacaleras, agrupaban a 5.000 socios y sumaban 65.000 hectáreas plantadas con yerba. Se integraron verticalmente en la Federación de Cooperativas Agrícolas de Misiones (FEDECOOP), que para 1958 agrupaba a 8.873 socios de 18 entidades de primer grado. Por otro lado, los intereses yerbateros de los productores medianos y grandes, estuvieron representados en la Asociación Rural Yerbatera Argentina (ARYA) creada en 1936 y por un desprendimiento de ésta, el Centro Agrario Yerbatero Argentino (CAYA) (*Rodríguez,*

2014). Rescata este autor el impulso que se le dio durante el primer peronismo al movimiento cooperativo:

Las cooperativas agrarias han merecido nuestro total apoyo, como que ellas son, en la economía social de la doctrina peronista, unidades de acción económica que realizan el acceso de los hombres que trabajan a la posesión total del instrumento y del fruto de sus esfuerzos. (...) Llegaremos progresivamente a dejar en manos de la organización cooperativa agraria todo el proceso económico de la producción (Perón J. D. transcripto en Rodríguez, ob. cit.).

Concepción plasmada en los enunciados del Segundo Plan Quinquenal (1953/57), en los que se afirmaba que el Estado auspiciaba la organización de un sistema nacional cooperativo de los productores del país, para defender sus intereses económicos y sociales.

A partir de los gobiernos militares de la segunda mitad de la década del cincuenta, se inició un largo proceso de declinación y retroceso del movimiento cooperativo, con reducción en el número de entidades y dificultades crecientes de las que sobrevivieron. En la provincia de Misiones el contexto favoreció la consolidación de una burguesía agroindustrial -en algunos casos identificada y asociada con las gerencias cooperativas- que fue concentrando cada vez más los circuitos de la economía regional. Y esto puso en cuestión no sólo la representatividad de esa dirigencia, sino la propia legitimidad de la organización cooperativa. Lo que implicó que buena parte de la representación gremial de los productores fuera desplazándose hacia otra organización emergente, considerada más genuina: el MAM, que alcanzó importantísimos niveles de adhesión entre 1971 y 1975¹⁷.

17- En marzo de 1971 logramos armar el comité de lucha pro defensa del agro de Misiones, junto con las organizaciones tradicionales. La idea era promover una acción en conjunto para movilizar a los colonos: acordamos una protesta para junio, que consistiría en concentrarnos a los costados de la ruta 12 aprovechando el movimiento turístico de las vacaciones de invierno. La movilización fracasó porque las organizaciones tradicionales se borraron a último momento. En realidad sabíamos que iba a pasar, pero debía ocurrir para que los colonos se dieran cuenta que tarde o temprano los iban a traicionar y que había que

Un reciente informe producido por CONINAGRO y su asociada FEDECOOP, ilustra sobre la importancia del cooperativismo en el sector yerbatero:

El cooperativismo tiene un rol muy importante en la producción de yerba mate. En los registros del INYM figuran 75 cooperativas yerbateras. (...) en 1939 nace la primera cooperativa de segundo grado de la Provincia de Misiones denominada Asociación de Cooperativas Agrícolas de Misiones Limitada, con 11 cooperativas asociadas y 2.106 socios. En la actualidad cuenta con 42 cooperativas asociadas (...). Del total de las cooperativas que forman parte de esta federación más del 50% son cooperativas dedicadas principalmente a la producción de yerba mate (...). Los productores cuentan en promedio en Misiones y Corrientes con 11 y 50 hectáreas respectivamente, siendo en el primer caso una producción complementada con otras actividades como el tabaco, la ganadería. Para muchos productores en la provincia de Misiones, esta actividad se vuelve de subsistencia y se complementa con recursos provenientes del FET y en algunos casos de los planes sociales. (...) Más del 50% de los productores son monotributistas (...) (CONINAGRO/FEDECOOP, 2014).

Pensar en un esquema de economía social para el sector yerbatero implica hacer pie sobre esta historia y actualidad cooperativas, garantizando desde las distintas instituciones del Estado un apoyo especial. En este sentido -y como caso “testigo”- resulta interesante rescatar la experiencia reciente del Consorcio “Esperanza Yerbatera”: 12 cooperativas pe-

formar un gremio propio. Y eso fue lo que hicimos aprovechando la borrada de Fedecoop, Arya y Caya. Convocamos a una Asamblea Constitutiva el 28 de agosto de 1971 en la Picada Finlandesa de Oberá. Asistieron 65 delegados de otros tantos Núcleos de Base: aprobamos el Estatuto, el nombre de Movimiento Agrario de Misiones y elegimos la Comisión Central compuesta por 10 delegados. Y programamos ahí mismo una concentración para el Día del Agricultor, 8 de septiembre, frente a la Cooperativa Agrícola de Oberá.

Los oradores agricultores fueron muchos y hasta yo hablé y aún recuerdo dos cosas importantes que dije y que quedaron grabadas en mucha gente: “...es hora de que el agro no esté más en manos de pocos terratenientes que explotan a los colonos. Mientras el colono trabaja de sol a sol y siempre está igual económicamente, y a veces peor, cuatro o cinco explotadores se llenan los bolsillos con la plata que nos roban” (J. C. Berent en Baez, 2013).

queñas (entre ellas la *Río Paraná* del MAM), con 937 socios y una producción del orden de los 8 millones de kilos de yerba canchada anual. El proyecto fue apoyado por la Secretaría de Agricultura Familiar y la delegación provincial del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, que financiaron la cosecha de hoja verde, el estacionamiento necesario para poder moler y envasar (18 meses), y los canales para poder comercializar el producto terminado con marca propia a través de circuitos alternativos de precios justos (mercados populares, asociaciones barriales, ferias) (Bogado, 2015). Una suerte de innovación organizacional y de nuevas modalidades de articulación interinstitucionales, que nos hablan de capacidades virtuosas en los términos planteados por *Cittadini, Albaladejo y otros (ob. cit)*.

A modo de síntesis podemos plantear entonces como que, en el contexto económico, social y político nacional/internacional, hacer de la actividad yerbatera un factor de desarrollo regional con inclusión social y resguardo del medio ambiente -tal como se plantea en los objetivos del *Plan Estratégico* analizado en este trabajo- requerirá una decidida política de Estado (provincial/nacional) que garantice instrumentos efectivos de promoción y fortalecimiento de la Agricultura Familiar que caracteriza al sector. Encuadrándola en una estrategia mayor de impulsar y apoyar la organización de productores y trabajadores en instancias de Economía Social y Solidaria (cooperativas, mutuales, sindicatos, asociaciones). Entendemos que el INYM, en su composición, juridicidad y correlación de fuerzas actuales, puede acompañar con algunas acciones interesantes como las que se están llevando a cabo dentro del *Plan Estratégico*, pero no está en condiciones institucionales de ejercer la conducción de un proceso semejante, que interpele y ponga en debate la distribución del poder sectorial y su dinámica actual.

II) ESTRUCTURA AGRARIA EN LA ECONOMÍA YERBATERA

(Sena, A.)

1) Valor y precio de la mercancía en el modo de producción capitalista

En un sistema económico donde predomina el modo de producción capitalista la producción está orientada al mercado. En dicho mercado los agentes económicos venden su producción y al mismo tiempo se abastecen de los bienes y servicios (mercancías) que necesitan mediante el intercambio por dinero.

La mercancía, esto es, el objeto que, en el lugar de ser consumido por el productor, se destina al cambio o la venta, es la forma elemental de las riquezas de las sociedades en que impera el régimen de producción capitalista. Así, pues, el punto de partida de nuestro estudio debe ser el análisis de la mercancía (Marx, 2006).

La mercancía es todo objeto que posee la propiedad de satisfacer necesidades humanas de cualquier tipo (material, espiritual, etc.), por ejemplo:

Una mesa y una cantidad de trigo. Merced a sus cualidades particulares, cada uno de esos objetos sirve para satisfacer necesidades diversas. Luego son útiles para el hombre que los emplea. Para transformarse un objeto en mercancía, debe ser, en primer término, una cosa útil que ayude a satisfacer necesidades humanas de cualquier especie. La utilidad de una cosa depende de sus cualidades naturales y aparece en su uso o consumo, hace de ella un valor de uso. Destinado por quien lo forja a satisfacer las necesidades o las conveniencias de otros individuos, el productor lo entrega a otra persona que le es útil, a quien desea usarlo, en cambio de otro objeto, y por este acto se trueca en mercancía. La proporción variable en que las

mercancías de especie diferente se cambian entre sí, constituye su valor de cambio (Marx, ob. cit.).

Si dos mercancías se intercambian en el mercado es porque existe un valor de uso diferente entre ellas. Ahora bien, para que estas dos mercancías puedan expresar un valor de cambio debe haber algo común entre ellas que permita compararlas. Si esto no fuera así, alguno saldría perdiendo en el intercambio y por ende se negaría a realizarlo. Hecha esta distinción entre valor de uso y de cambio, podemos señalar que el valor de cambio (valor en relación a otras mercancías en el mercado) es el que interesa al empresario capitalista, y no el de uso, que es el que se materializa con la satisfacción de las necesidades humanas. Las mercancías de distinto tipo se intercambian entre sí por proporciones variables, entonces, ¿Cuál es la relación de cambio entre dos mercancías? ¿Cómo se establece dicho patrón?

Supongamos que la relación de cambio entre dos mercancías es, por ejemplo: 2 kg de yerba mate equivalen a 1 kg de carne vacuna. Esto significa que entre las dos mercancías hay una cualidad en común. Pero ese algo común no lo constituye ninguna propiedad natural (valor de uso) de dichas mercancías sino su valor de cambio, que no es otra cosa que la proporción variable en que las mercancías de distinto tipo se intercambian entre sí. Es por ello que, si dejamos las propiedades naturales de la mercancía, o sea el valor de uso de ellas, solo nos queda una cualidad común a ambas: la de ser productos del trabajo humano, que a su vez puede adoptar distintas formas de “*relaciones de producción*” (esclavistas, serviles, asalariados y de cooperación).

Resultante de un gasto de fuerza humana en general, muestras del mismo trabajo indistinto, las mercancías revelan solamente que en su producción se ha gastado una fuerza de trabajo. De otro modo: que en ellas se ha acumulado trabajo. Las mercancías son valores en tanto que son materialización de este trabajo, sin analizar su forma. Lo que se observa de común en la relación de cambio o en el valor de cambio de las mercancías, es su valor (Marx, ob. cit.).

En este punto nos parece pertinente realizar una breve aclaración. Desde otras corrientes económicas como la Teoría Marginalista del Precio, se suele confundir precio con valor¹⁸, reduciendo al mismo a la magnitud que surge del encuentro entre la oferta y demanda. Nosotros diferenciaremos en el presente trabajo el valor de una mercancía del precio de mercado para realizar nuestras explicaciones y análisis, más aun, teniendo en cuenta que, en la producción yerbatera, los precios se fijan y establecen con la intervención de un ente estatal¹⁹. Como bien aclara Marx:

Nada es más fácil de comprender que las desigualdades entre la oferta y la demanda, y la consiguiente divergencia entre los precios de mercado y los valores de mercado. La dificultad real estriba en definir qué debe entenderse por coincidencia entre la oferta y la demanda. (...) Cuando la oferta y la demanda coinciden, dejan de actuar, y precisamente por ello se vende la mercancía a su valor de mercado. Si dos fuerzas actúan de igual manera en sentido opuesto, se anulan mutuamente, no tienen acción exterior, y los fenómenos que ocurren bajo tales circunstancias deben explicarse de otro modo que mediante la intervención de esas dos fuerzas. Cuando la oferta y la demanda se anulan mutuamente, dejan de explicar nada, no actúan sobre el valor de mercado, y con más razón aun nos dejan a oscuras en cuanto a por qué el valor de mercado se expresa precisamente en esta suma de dinero y no en otra (Marx, 1973).

Expresamos el precio de un bien o servicio en unidades monetarias o en otro instrumento de cambio. El valor se materializa en dinero, determinando un precio. Cabe aclarar que:

18- Reinaba Felipe III, cuando en marzo de 1.611 el Duque de Osuna, Don Pedro Téllez-Girón, aspiraba a ser nombrado virrey de Nápoles, empobrecida y devastada por los corsarios, pero con un extraordinario valor estratégico para la dominación del Mediterráneo. Fue entonces cuando el amigo y secretario del Duque, Francisco de Quevedo, le dijo aquella frase que tanta fortuna hizo, y que popularizó tres siglos más tarde Antonio Machado: “Sólo el necio confunde valor y precio”.

19- El precio de la Hoja Verde de Yerba Mate y la Yerba Mate Canchada son establecidos por el Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM).

Las mercancías no se vuelven conmensurables por obra del dinero. A la inversa. Por ser todas las mercancías, en cuanto valores, trabajo humano objetivado, y por tanto conmensurables en sí y para sí, pueden medir colectivamente sus valores en la misma mercancía específica y esta convertirse en su medida colectiva de valor, esto es, en dinero. En cuanto medida de valor, el dinero es la forma de manifestación necesaria de la medida del valor inmanente a las mercancías: el tiempo de trabajo.

El precio o la forma dineraria del valor característica de las mercancías es, al igual que su forma de valor en general, una forma ideal o figurada, diferente de su forma corpórea real y palpable. El valor del hierro, del lienzo, del trigo, etc., aunque invisible, existe en esas cosas mismas; se lo representa mediante su igualdad con el oro, mediante una relación con el oro (Marx, 2015).

Entonces, ¿Qué elemento objetivo y común nos sirve para comparar todas las mercancías que hace que sean comparables e intercambiables como iguales? Es el trabajo humano, trabajo humano abstracto (pues tampoco son comparables los trabajos distintos entre sí), y su medida es el tiempo de trabajo.

La sustancia del valor es el trabajo. La medida de cantidad de valor es la cantidad de trabajo, que a su vez se mide por la duración, o sea por el tiempo de trabajo. El tiempo de trabajo que determina el valor de un producto, es el tiempo necesario para producirlo; mejor dicho, el tiempo necesario, no es un caso particular, sino considerado como término medio; esto es, el tiempo que exige un trabajo ejecutado conforme el grado medio de habilidad y de intensidad y en las condiciones ordinarias con respecto al medio social convenido (Marx, ob. cit.).

Cada mercancía representa una determinada cantidad de trabajo y este es su valor (tiempo de trabajo socialmente necesario), independientemente de quien lo haya producido. A su vez el trabajo incorporado puede ser: trabajo vivo que el obrero incorpora a esa mercancía y trabajo muerto, trabajo ya realizado en el pasado que haya materializado en los medios de producción utilizados en la fabricación de las mercancías (herramientas, maquinarias, insumos, etc.).

La magnitud de valor de una mercancía no sufriría alteración, si el tiempo necesario para producirla continuara siendo el mismo; pero éste varía cada

vez que se modifica la productividad del trabajo, es decir, con cada alteración que se introduce en la actividad de los procedimientos o de las condiciones exteriores en que se manifiesta la fuerza de trabajo. La productividad, pues, de la fuerza de trabajo depende, entre otras cosas, de la habilidad media de los trabajadores, de la amplitud y eficacia de los medios de producir y de circunstancias exclusivamente naturales (Marx, ob. cit.).

La productividad del trabajo va a ser un punto fundamental a tener en cuenta (junto a otros factores) a la hora de analizar la producción yerbatera, más aún, teniendo en cuenta la heterogeneidad de sus actores y complejidad de la producción total.

El tiempo de trabajo socialmente necesario nos sirve para determinar el valor de las mercancías, y se convierte en un concepto fundamental a la hora de analizar la cadena de insumo/productos, debido a que existen grandes disputas entre los distintos actores económicos sociales, y resulta imposible analizar la producción yerbatera tomando solamente el precio de mercado de la yerba mate sin tener en cuenta otros factores. *“Del mismo modo que por el sabor del trigo no sabemos quién lo ha cultivado, ese proceso no nos revela bajo qué condiciones transcurre, si bajo el látigo brutal del capataz de esclavos o bajo la mirada ansiosa del capitalista” (Marx, 2015).*

Ahora bien, dentro de un modo de producción capitalista, es indispensable analizar también de donde extrae su ganancia el empresario capitalista, a sabiendas de que el único generador de valor es el trabajo.

¿Cómo es posible que se enriquezca el empresario, si al participar del juego del mercado lo único que hace es cambiar sus mercancías por otras que tienen el mismo valor? El beneficio del capitalista no puede producirse en el intercambio mismo. La idea de que este proviene de “compra barato y vende caro” no se sostiene, y esto es evidente: Para que alguien realizase ganancias de esta forma, debe existir necesariamente otro que esté al mismo tiempo comprando caro y vendiendo barato. Aclaremos: por supuesto que hay incontables casos de estafa, pero esta no incrementa la riqueza de la clase capitalista en su conjunto, sino que simplemente produce una redistribución de la misma en provecho del estafador. Como todo el valor, la porción que obtiene el empresario en concepto de ganancia se crea en la esfera de la pro-

ducción, y sólo se realiza (se convierte en dinero) mediante el intercambio (Fernández, 2007).

En la producción yerbatera tendremos que analizar cómo se dan las relaciones de producción para poder explicar y comprender cómo se dan los procesos de acumulación y concentración económica.

Dentro de un modo de producción capitalista podemos observar que el empresario capitalista compra en el mercado lo que necesita para producir: los bienes que actúan como medios de producción (capital constante “C”) y la fuerza de trabajo (capital variable o salario “V”). El valor de los mismos es la cantidad de trabajo necesario para su producción y reproducción; y a este respecto, la fuerza de trabajo no es una excepción: su valor será el tiempo requerido para la reproducción del trabajador medido en días, quincenas o meses, o sea, la suma de los valores de las mercancías de lo que podríamos denominar una “canasta de productos básicos” cuyo consumo le permita vivir y estar en condiciones de realizar su trabajo. Por lo tanto, la ganancia empresaria surge de la diferencia entre el valor de la fuerza de trabajo necesaria y el valor que la fuerza de trabajo realmente genera durante la jornada laboral. Si analizamos esta situación veríamos que el asalariado trabajaría sólo las horas correspondientes al valor de su fuerza de trabajo, pero resulta que esa ya no es su decisión: ya no es “su” fuerza de trabajo, puesto que la ha vendido al empresario capitalista y éste último es quien decidirá cuantas horas lo hará trabajar. Este excedente generado por el asalariado en la jornada de trabajo no va a ser remunerado, y va a ser apropiado por el empresario capitalista. Este excedente constituye lo que conocemos como plusvalía.

Podemos decir entonces que el valor de una mercancía es la suma del trabajo “muerto” o capital constante (C) más el trabajo “vivo” o capital variable (V). Este último se divide entre el salario (V) y la plusvalía (P), o sea Valor de la mercancía = C + V + P.

En la producción yerbatera podremos observar distintas situaciones de composición de capital (constante y variable) y plusvalía generada.

El capitalista incrementa su capital a partir la explotación de la fuerza de trabajo (fuente creadora de valor) o, dicho de otra manera, durante la jornada de trabajo, el obrero crea el valor suficiente para cubrir una canasta básica (valor en forma de dinero que recibirá como sueldo) y un excedente (plusvalor), excedente por el que no cobrará retribución alguna. Este valor excedente es apropiado íntegramente por la clase capitalista y explica su enriquecimiento.

En este punto es necesario hacer una breve distinción entre plusvalor y ganancia. Una vez determinado el valor de la plusvalía y del salario se puede calcular la tasa de plusvalía (P'), también llamada “tasa de explotación” $P' = P / V$. En cambio, la tasa de ganancia (G'), si bien es un concepto relacionado, es la proporción respecto a todo el dinero que ha invertido, tanto en salarios como en maquinarias e insumos: $G' = P / (V + C)$. Por otro lado, existe una tercera relación llamada Composición Orgánica del Capital (COC). Esta muestra que proporción representa el capital constante en el total del capital invertido: $COC = C / (C + V)$.

En ciertas ramas industriales el coeficiente se repartirá de manera desigual por la cantidad de capital constante (C) y variable (V), con ciertas implicancias. Esto lo podemos observar también en la producción yerbatera. A mayor capital variable, mayor tasa de ganancia, porque como ya hemos explicado, el asalariado trabaja un parte para cubrir su salario y otra para generar plusvalía. No se comprendería entonces porque se realizan ciertas inversiones en actividades donde no se obtengan los mismos márgenes de ganancia. Esto sería insostenible en el tiempo porque generaría un flujo de capitales desde las ramas que menos rinden a las que más rinden. Las empresas se dedicarían a producir bienes que le reditúen más ganancias y dejarían de invertir en las actividades que arrojen menos ganancias. Se generaría por lo tanto una mayor producción y

abundancia de bienes que resultaban más atractivos a la hora de invertir, generando una caída de precios en el mercado. De la misma manera, la escasez de los bienes antes producidos, que generaban menor ganancia, incrementaría su precio de mercado. Los precios estarían difiriendo de los valores, y esta situación de variación durará hasta que se genere un proceso en el cual no haya más incentivos para que los empresarios abandonen unas ramas de producción para dedicarse a otra²⁰. Tal fenómeno ocurrirá cuando la perspectiva de ganancia sea la misma en todas las ramas. Este fenómeno puede ser observado en distintos trabajos actuales sobre la producción sojera en Argentina y en otros países productores, donde los altos precios internacionales de estos últimos años, generó una tasa de ganancia superior, desencadenando la llegada de capitales de otros sectores de la economía.

Para cerrar este primer apartado, podemos decir que todo sistema económico tiende a una tasa media de ganancia. Por lo tanto, el precio de venta de los bienes, en general, debe ser igual al capital invertido más la ganancia media, por lo que ya no existirían motivos para que haya flujos de capitales entre las distintas ramas de la producción. Por otro lado, la competencia redistribuye el valor de una manera que es consistente con las leyes de funcionamiento del capitalismo. La competencia entre empresarios por la producción que más ganancia rinde es lo que nivelaría la tasa al promedio de la economía.

2) Producción agraria y renta de la tierra

Para analizar, comprender y explicar cómo funcionan y se forman algunas variables dentro de la producción yerbatera, debemos tener en cuenta la particularidad de la producción

20- Marx denominaba a este precio resultante Precio de Producción (PP). Este precio es aquel que paga el costo, la inversión de capital constante y variable, y le otorga al empresario la tasa de ganancia promedio de la economía. Expresado en una fórmula, esta sería: $PP = (C + V) \times (1 + G')$.

agraria. La producción agraria posee una diferencia sustancial con otras producciones. Su actividad se basa fundamentalmente en un factor productivo: la tierra, que es única, limitada, no producida ni reproducible a voluntad. Es por ello que, continuaremos nuestro análisis desarrollando la teoría de la renta de la tierra.

Los economistas clásicos han realizado aportes sustanciales a la teoría de la renta de la tierra²¹. A continuación, realizaremos una síntesis acotada de la misma.

La tierra es un factor productivo insustituible, irreproducible y monopolizable²², de la cual se dispone en cantidades limitadas. Posee distintas condiciones de fertilidad natural (química y biológica) que determina que algunas sean más fértiles y aptas para producir que otras. Por otro lado, dichas condiciones determinan a su vez, distintas productividades a partir de una misma inversión en capital y trabajo. Esta particularidad genera y establece condiciones únicas de producción que se dan únicamente en la agricultura.

Los clásicos y la renta de la tierra

Adam Smith definía a la renta de la tierra como un precio natural, que en parte tenía que ver con la fertilidad de la tierra. El precio del producto debe pagar los salarios, el beneficio empresario y la renta de la tierra.

21- James Anderson (1737-1808), economista arrendatario y agrónomo, fue quien conceptualizó el concepto de renta, reconocido por Marx: “James Anderson, el verdadero descubridor de la teoría moderna de la renta” (Marx, 2009).

22- “Si bien otros medios de producción pueden cumplir también esta doble función, lo peculiar de la tierra es que por un lado se diferencia de las maquinarias y herramientas, por su origen: no es producto del trabajo humano. Es un bien relativamente escaso y además su reproducción es limitada. Por otro, se distingue de las demás partes físicas de la corteza terrestre por el hecho de ser monopolizable” (Arroyo, 1990).

Hay también en toda sociedad un precio medio, o una regulación ordinaria de las rentas de la tierra, que se gobierna a sí mismo parte por las circunstancias dichas de cada provincia, y parte por la fertilidad natural del terreno. Estos precios comunes y ordinarios pueden llamarse naturales, tanto con respecto a los salarios como a las ganancias y rentas, en aquel tiempo y lugar en que generalmente prevalecen. Cuando el precio de una cosa ni es más ni es menos que lo suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y las ganancias del fondo empleada para crearla, prepararla y ponerla en estado y lugar de venta según sus precios naturales o comunes, se dice que la cosa se vende por su precio natural (Smith, 1983).

Por otro lado, David Ricardo elaboró una teoría más consistente y sistemática sobre la renta de la tierra. Sus objetivos respondían a justificar económicamente la abolición de la Ley de Granos (legislación proteccionista) vigente en Inglaterra, que impedía la importación de granos (trigo, maíz, etc.) más baratos desde las colonias y otros países, lo cual hacía que decayera la tasa de ganancia de la economía en conjunto, debido a que el mayor costo de los alimentos tendía a aumentar los salarios. Es en un sentido, una clara defensa a la burguesía industrial en ascenso (empresarios en términos de Ricardo) frente al poder terrateniente, vinculado con la nobleza y el antiguo régimen feudal.

El producto de la tierra (todo lo que se obtiene de su superficie mediante la aplicación aunada del trabajo, de la maquinaria y del capital) se reparte entre tres clases de la comunidad, a saber: el propietario de la tierra, el dueño del capital necesario para su cultivo, y los trabajadores por cuya actividad se cultiva. Pero en distintas formas de sociedad, las proporciones del producto total de la tierra que serán imputadas a cada una de estas tres clases, bajo los nombres de renta, utilidad y salarios, serán esencialmente diferentes, dependiendo principalmente de la fertilidad real del suelo, de la acumulación de capital y de población, y de la habilidad, del ingenio y de los instrumentos utilizados en la agricultura (Ricardo, 2004).

En su obra Principios de Economía Política y Tributación (1817) define a la renta de la tierra como:

Aquella parte del producto de la tierra que se paga al terrateniente por el uso de las energías originarias e indestructibles de suelo. Se confunde a menudo con el interés y la utilidad del capital y, en lenguaje popular, dicho término se aplica a cualquier suma anualmente pagada por el agricultor a su terrateniente (Ricardo, ob. cit.).

En el desarrollo del estudio de la renta, profundiza su análisis explicando que:

Si toda la tierra tuviera las mismas propiedades, si su cantidad fuera ilimitada y su calidad uniforme, su uso no ocasionaría ningún cargo, a menos que brindara ventajas peculiares de situación. Por tanto, únicamente porque la tierra no es ilimitada en cantidad ni uniforme en calidad, y porque con el incremento de la población, la tierra de calidad inferior o menos ventajosamente situada tiene que ponerse en cultivo, se paga renta por su uso (Ricardo, ob. cit.).

En situaciones de mayor demanda social de productos agrarios, se impone la producción en tierras de menor calidad y fertilidad (y por ende productividad). Desde ese momento la diferencia entre el producto que se obtiene en estas tierras y el que se obtiene en las mejores será abonado en concepto de renta a los dueños de las últimas. Si bien la teoría de Ricardo es básicamente una teoría que apunta a lo que conocemos como renta diferencial, nos permite observar que el valor de las mercancías agrarias se determina, efectivamente, en las condiciones de producción menos favorables, no así, el de las demás mercancías. Al contrario de lo planteado por Smith, o sea que la renta formaba parte del precio de los bienes agrícolas, Ricardo afirma que el valor de los bienes está regulado por la productividad de las últimas tierras incorporadas.

Marx en el Tomo III de El Capital²³ retoma la teoría de Ricardo y la reelabora en su explicación sobre la distribución de la riqueza. Según Marx, la renta del suelo es la forma en que se

23- En términos de Marx, la renta de la tierra no tiene que ver ni con el proceso de producción del capital, estudiado en el Tomo I de su libro El Capital, ni con el proceso de circulación del capital, del Tomo II.

valoriza la propiedad de la tierra: lo que paga el arrendatario al propietario por el uso de la tierra. Por otro lado, señala que:

La ganancia extraordinaria, cuando se presenta de manera normal y no como resultado de fenómenos fortuitos en el proceso de circulación, se produce siempre como una diferencia entre el producto de dos cantidades iguales de capital y trabajo, y esta ganancia extraordinaria se convierte en renta del suelo cuando dos cantidades de trabajo se invierten con resultados desiguales en extensiones iguales de tierra (Marx, 1973).

Dicha ganancia extraordinaria de la cual el terrateniente va a tratar de apropiarse y por la cual la competencia entre capitalistas por obtener una tasa de ganancia más alta, hará que entren en tratativas para alquilar las mejores tierras para producir. Se establecerá una puja entre los capitalistas que estarán dispuestos a ofrecer un pago más elevado de renta por dichas tierras, proceso que eleva cada vez más el precio de alquiler. El precio del alquiler de la tierra será tal que permita al capitalista arrendatario obtener de su inversión la ganancia media. Por otro lado, mientras exista la posibilidad de aumentar la producción en tierras menos fértiles y el precio de mercado lo permita, las rentas diferenciales serán aún mayores. En el caso que el capitalista sea dueño de la tierra, no muda dicha situación. Al contrario, genera una apropiación de ganancias y rentas al mismo tiempo. Estas situaciones en las cuales las empresas capitalistas son a la vez dueñas de las tierras, las podremos analizar cuando observemos la producción primaria yerbatera y su relación con el sector industrial.

Resumiendo, para Marx la renta diferencial es obtenida a partir de condiciones naturales que generan una mayor productividad del trabajo, la cual denominaremos renta diferencial tipo I. En cambio, si se obtiene gracias a la inversión tecnológica la denominaremos renta diferencial tipo II.

La renta diferencial tipo II es una renta diferencial que surge de la diferencia de la masa de ganancia que se genera en una hectárea bajo análisis respecto de una representativa de las que son las tierras reguladoras de mercado, aquellas que están produciendo al límite, generando únicamente la tasa de ganancia media de la economía por sobre el costo de la inversión. Lo que

ocurre en este caso es que ya no tomaremos exclusivamente las diferencias en la calidad de la tierra o su ubicación, sino que lo que se observa es que ocurre cuando a una misma parcela de tierra se le incorporan sucesivas inversiones de capital (Fernández, ob. cit.).

Por otra parte, también existe la denominada renta absoluta. Esta complementa nuestro análisis precedente, donde pareciera que las tierras de más baja fertilidad puestas a producir (que son las que regulan el precio de todas) no devengarían ninguna renta. Esto dicho así es totalmente exacto al hablar de la renta diferencial; como esta se produce por la diferencia entre el precio de producción de la tierra inferior con el de las superiores, la renta de las tierras inferiores sería nula. Pero, como afirmaba Marx respondiéndole a Ricardo (para quien sólo existía la renta diferencial):

El hecho de que el arrendatario pueda valorizar su capital, sacándole la ganancia corriente, a condición de no pagar renta, no es ninguna razón para que el terrateniente ceda su tierra a aquel de un modo desinteresado y se sienta lo bastante filántropo para implantar el credit gratuit a favor de este colega (Marx, ob. cit.).

La renta de estas tierras, las de inferior calidad de entre las que producen, no tiene por base ninguna “diferencia” de productividad, sino que es impuesta como un monto absoluto por el propietario. Mientras que la renta diferencial ya presupone un precio de mercado, puesto que al compararse con ese precio (regulado en el caso general, como hemos visto, por las tierras peores) es que los costos de cada tipo de tierra revelan una renta, la renta absoluta no presupone un precio de mercado, sino que influye en la creación de este.

Para Marx:

La renta del suelo A no sería una consecuencia simple del aumento de los precios de los cereales, sino a la inversa: la circunstancia de que el peor de los suelos debe arrojar renta para que resulte permisible su cultivo, sería la causa de la elevación de los precios de los cereales hasta el punto en que pueda cumplirse esta condición (...). Pero la propiedad de la tierra no es aquí la causa que crea este componente del precio o la elevación del precio que dicho

componente presupone. En cambio, si no es posible cultivar el tipo de suelo peor a pesar de que su cultivo arrojaría el precio de producción hasta que el mismo arroje un excedente por encima de ese precio de producción, una renta, entonces la propiedad del suelo es la causa creadora de este aumento del precio. Es la misma propiedad de la tierra la que ha generado la renta (Marx, ob. cit.).

Pero, no es que la tierra genere valor en sí misma, sino que, la condición de propietario de la tierra permite al terrateniente negarse a poner en producción o arrendar al empresario capitalista hasta que, el precio de la mercancía producida genere un plusvalor (incluso produciendo en las peores tierras) que será apropiado por él mismo. O visto de otra manera:

La mera propiedad jurídica del suelo no crea una renta para el propietario. Pero sí le da el poder de sustraer su tierra a la explotación hasta tanto las condiciones económicas permitan una valorización de la misma que arroje un excedente para él, tanto si el suelo se emplea para la agricultura propiamente dicha, como si se lo emplea para otros fines de producción, como edificaciones, etc. No puede aumentar o reducir la cantidad absoluta de este campo de actividad, pero sí su cantidad presente en el mercado (Marx, ob. cit.).

Resumiendo, la renta absoluta debe ser pequeña porque su origen está en el precio de alquiler que pretende cobrar quien tiene las peores tierras. El propietario no puede poner demasiadas exigencias. Si sabe que son tierras de baja productividad y si no las logra alquilar, dejaría de ganar dinero.

Bajo un sistema de producción capitalista, la tierra es apropiada bajo el régimen de propiedad privada, posibilitando en la producción agrícola la apropiación de rentas, tanto diferenciales como absolutas. Por otro lado, independientemente de la forma de propiedad de la tierra, el simple hecho de ser propietarios de un bien no producido ni reproducible a voluntad, determina que todos se apropien de una parte de la renta de la tierra.

Estructura social agraria

A continuación, mencionaremos algunas de las concepciones clásicas sobre la estructura social agraria, con el objetivo de analizar la estructura agraria de la producción yerbatera.

A grandes rasgos, los clásicos proponen un abordaje de la realidad agraria a partir de los sujetos sociales y las estructuras que la conforman. Marx, por ejemplo, define una estructura social en base a un análisis del denominado “*camino inglés*”, estructura donde diferencia a terratenientes, capitalistas y asalariados rurales. Lenin, amplía el análisis a partir del estudio de la estructura agraria prusiana, también denominada “*vía júnker*”, en la cual terrateniente y capitalista son encarados por el mismo sujeto social y, el camino norteamericano o “*vía farmers*”, conformado principalmente por productores familiares medianos propietarios de la tierra. Desde otra perspectiva, Kautsky analiza los procesos de concentración de la propiedad de la tierra y la tendencia hacia una estructura social agraria sin campesinos. Finalmente Chayanov, teoriza sobre la existencia de una racionalidad campesina distinta a la lógica capitalista imperante en la época.

El “camino inglés”

Marx en su estudio de la penetración del capitalismo en el agro considera un modelo que posee tres partes: terratenientes, capitalistas y trabajadores rurales. Con el fin del feudalismo, las relaciones sociales de producción capitalistas se extenderían a todos los ámbitos de la sociedad. En el agro el desarrollo de las fuerzas productivas produciría un proceso de diferenciación del campesinado (“*proceso de descampesinización*”) a partir de la baja productividad campesina en relación al nivel de productividad de las grandes explotaciones capitalistas y, la mayor inversión en medios de producción y técnicas que se producían en la agricultura. En estas condi-

ciones algunos campesinos se van a diferenciar “hacia arriba” convirtiéndose en burgueses o capitalistas rurales y otros van a diferenciarse “hacia abajo” convirtiéndose en proletarios o trabajadores rurales.

En el caso de Inglaterra, existe una general coincidencia en torno al concepto de que su capitalismo agrario fue construido, en su núcleo dominante, a partir de la interacción de las tres clases fundamentales de dicho régimen social, donde los terratenientes feudales devenidos propietarios absolutos arriendan parte de sus tierras a una nueva clase de organizadores de la producción, que transforman en capital al recurrir predominantemente a la fuerza de trabajo del obrero rural, del asalariado, para llevar adelante sus labores agropecuarias. Esta incipiente burguesía agraria, mayoritariamente arrendataria, que ha progresado a partir de la revolución antifeudal, participa así con creciente relevancia de un sistema económico donde se presenta claramente diferenciada la propiedad del suelo (fuente de renta para el terrateniente, que será renta capitalista en tanto consista en una parte del plusvalor generado por los trabajadores asalariados) de la propiedad del capital, y de las ganancias que derivan de su inversión productiva (Azcuay Ameghino, 2004).

La “vía prusiana o junker”

En el desarrollo del capitalismo en el agro, Lenin (1970) hace explícita la diferencia entre el camino Prusiano o “vía junker” y el camino inglés y la “vía farmer”, en los cuales los terratenientes también asumían el papel de capitalistas (“terratenientes capitalistas”).

El caso prusiano se caracteriza por mostrar un camino de desarrollo del capitalismo en el agro donde, junto a la dinámica aportada por las contradicciones entre los grandes propietarios de la tierra y la burguesía en ascenso, se destaca el proceso de “aburguesamiento” de una parte de los propios terratenientes de origen feudal. En este sentido, la denominada vía prusiana alude al avance del capitalismo mediante el desarrollo de la relación de explotación del trabajo asalariado por parte de los propios terratenientes, muchos de ellos grandes latifundistas. Esta modalidad de evolución histórica de la estructura socioeconómica agraria presupone un peso superlativo de

los terratenientes en el poder de la sociedad, y especialmente en el campo, de manera tal que ocupan (y cierran) el espacio que en otras circunstancias habría correspondido en parte a la burguesía agraria, a los granjeros capitalistas, como ocurría en el caso inglés (Azcué Ameghino, ob. cit.).

La “vía farmer”

Por otro lado, Lenin analizó también el caso norteamericano o “vía farmer”, en la que la producción quedaba en manos de productores medianos propietarios que, en principio, se basaban en la mano de obra familiar. Él los clasifica en farmers grandes, medianos y pequeños, sobre la base de que puedan comprar o no fuerza de trabajo. Asimismo, explica que el mercado es el que va a determinar el tamaño de las explotaciones, indicando la presencia de campesinos ricos y proletarios. La tesis de Lenin se basa en que el avance del capitalismo en el agro provoca el desarrollo de dos grupos extremos en detrimento del campesinado medio: la burguesía rural y el proletariado rural. Paralelamente se observa que coexisten otras formas de ocupación y producción descriptas.

Respecto a Estados Unidos partimos del hecho de que hasta por lo menos 1860, y desde los orígenes coloniales, se había ido desarrollando un proceso paulatino de apropiación del espacio y puesta en producción de las tierras mediante distintos y contradictorios sistemas de relaciones sociales, de manera tal que hacia mediados del siglo XX coexistían formas de agricultura capitalista, de pequeños productores familiares libres y esclavistas, todas fuertemente mercantilizadas, aunque todavía perduraban bolsones de producción orientados a la auto subsistencia (Azcué Ameghino, ob. cit.).

La cuestión agraria

Desde distintos enfoques, los teóricos que estudian la cuestión agraria a partir del avance del capitalismo en el agro, postulan procesos de diferenciación social que provocarían inexorablemente la desaparición de los campesinos o de las

pequeñas explotaciones. Ahora bien, la pregunta que surge es: ¿por qué después de tantos años de avance del capitalismo en el agro, éstos aún siguen existiendo? ¿Por qué después de tantas crisis económicas, los pequeños productores yerbateros todavía continúan?

Karl Kautsky, en su libro *La cuestión agraria* plantea una serie de posibles respuestas a estos interrogantes.

La teoría marxista del modo de producción capitalista no consiste sencillamente en reducir el desarrollo de este modo de producción a la fórmula 'desaparición de la explotación pequeña ante la grande', de manera que quien se sepa de memoria esta fórmula tendría, como quien dice en el bolsillo, la clave de toda la economía moderna. Si se quiere estudiar la cuestión agraria según el método de Marx, no hay que limitarse a la cuestión de saber si la pequeña explotación tiene algún porvenir en la agricultura, sino que, por el contrario, hay que examinar todas las transformaciones de la agricultura bajo el modo de producción capitalista. Es decir, averiguar: Si y cómo el capital se apodera de la agricultura, la transforma y hace insostenibles las viejas formas de producción y de propiedad, y crea la necesidad de otras nuevas (Kautsky, 1974).

En su obra describe y analiza una serie de ventajas de la gran explotación agrícola en relación a las pequeñas explotaciones a partir de la introducción de la lógica de funcionamiento del capitalismo en el agro (concentración de tierra y acumulación de capital).

Considerando todas estas ventajas de la gran explotación agrícola, la menor pérdida de superficie cultivable, la economía de hombres, animales y aperos, el aprovechamiento completo de todos los medios, la posibilidad del empleo de máquinas negadas a la pequeña explotación, la división de trabajo, la dirección técnica, la superioridad comercial, la mayor facilidad de procurarse dinero, etc. (Kautsky, ob. cit.).

Sin embargo, señala que la tendencia favorable al desarrollo de la gran explotación agrícola en el modo de producción capitalista, no implica, necesariamente, la desaparición total de las pequeñas propiedades agrícolas. Fundamenta esto a partir de la existencia de un conjunto de limitaciones para la intro-

ducción del capital en el agro y de observar que la pequeña explotación resiste a partir de una mayor explotación del trabajo, lo que él llama trabajo excesivo y un consumo insuficiente: *“solo una actividad mayor y, cuidados más asiduos del trabajador que produce para sí mismo, en contraste con el asalariado, y la sobriedad del pequeño agricultor propietario, que supera a la del mismo operario asalariado”* (Kaustky, ob. cit.).

Por su parte, Chayanov, intentando develar la resistencia a la desaparición de los campesinos y la naturaleza de las unidades campesinas, explica sus formas de reproducción y persistencia en el sistema capitalista. Señala la necesidad de desarrollar una teoría particular para los campesinos (Teoría de la economía campesina), ya que ellos constituyen formas de producción particular (no capitalista). Para él, los rasgos distintivos de la economía campesina son el carácter familiar de la unidad de trabajo, como así también, el equilibrio entre el consumo familiar y el esfuerzo que requieren estos para producir los bienes necesarios para satisfacer sus necesidades. Esta especie de cálculo económico particular consiste en el logro de una relación de entre el límite de la reproducción campesina y la intensidad de trabajo familiar necesaria para ello (grado de autoexplotación de la familia), con el fin de satisfacer las necesidades de la unidad de producción familiar (necesidades de subsistencia) y no de ganancia (Chayanov, 1985).

En la actualidad continúan los debates abiertos en relación a la persistencia y transformación del campesinado y, si bien hay ciertas discrepancias en relación a definir ¿qué es un campesino?, existe un espacio de crítica a las teorías que afirman el fin del campesinado, o a la universalidad de la economía de mercado, como única vía para el desarrollo. En esta dirección, podemos citar a Van der Ploeg²⁴, quien plantea desde sus trabajos un abordaje actual de los diferentes modos de hacer agricultura. Su propuesta teórico-metodológica se funda en el

24- Jan Douwe Van der Ploeg. Especialista en la sociología de países en desarrollo, economía de desarrollo, y en métodos y técnicas de la investigación social.

interés por comprender la naturaleza de los diferentes grupos agrarios, constituidos por una mezcla confusa, multidimensional y diversificada que denomina: “*los campesinos del tercer milenio*”. Por otro lado, este mismo autor plantea una crítica a las definiciones clásicas sobre el campesinado debido a que no permiten un análisis complejo de la realidad contemporánea. Al igual que Chayanov se pregunta, ¿qué es el campesinado?, y en su intento de respuesta propone una definición donde el planteo principal es la heterogeneidad del actor social “campesino” y las diversas formas de constituirse como campesino.

Propone que, para comprender la realidad del campesino del tercer milenio, estamos obligados a seleccionar elementos presentes en la bibliografía clásica, pero incorporando a los elementos teóricos las particularidades contextuales. Estos elementos contextuales, como fueron el cambio y/o transformación que causó el proyecto de modernización, tanto en la periferia como en el centro que, a su vez dio lugar a nuevas diferenciaciones políticas y económicas, como ser, procesos de recampesinización en las sociedades europeas.

Van der Ploeg propone el concepto de “*condición campesina*” como una definición abarcadora que, situada en el contexto actual, reconozca la condición de agente como característica central, y que explicita el modo campesino de hacer agricultura, que constituye la forma en que los campesinos determinan el proceso agrícola de producción. Las características centrales de la condición campesina están dadas por diversos elementos que le otorgan constitución, definición y poseen importancia estratégica al tiempo que, son determinadas por relaciones espacio-temporales que dan cuenta de la dinámica y operacionalización del concepto en términos empíricos (Van der Ploeg, 2008). Analiza la aparición de nuevos campesinos a partir de lo que él denomina “*proceso de recampesinización*” y, que está vinculado a: procesos migratorios de la población urbana que regresa al campo, por otro lado, la reconversión productiva mediante créditos a proyectos de desarrollo rural basado en tecnologías y/o saberes campesinos.

Agrega además que estos “nuevos” campesinos incorporan ingresos provenientes de actividades no agrícolas, como así también, la gestión de créditos y proyectos asociativos para su reproducción social.

Otro referente actual de la discusión de la persistencia y transformación del campesinado es Huges Lamarche²⁵, quien afirma que en términos teóricos ha habido una tendencia a confundir “*explotación familiar*” con “*explotación campesina*”. Ello condujo a análisis errados. Entiende a la “*explotación campesina*” como un modo particular de funcionamiento de la explotación agrícola, y señala que no es posible generalizar en este único modelo la diversidad de modos de hacer agricultura, incluyéndolas en un grupo social homogéneo, es decir, una formación social que corresponda a una clase social en el sentido marxista del término. En este sentido subraya, que no todas las explotaciones familiares son campesinas (Lamarche, 1993). Por esta razón, visualiza la necesidad de esbozar un esquema de análisis y una metodología cuya amplitud permita, por medio de un abordaje cualitativo, analizar y comparar la heterogeneidad de situaciones presentes en la actualidad, como así también, comprender diversos modos de funcionamiento y evolución de formas sociales de producción agrícola en contextos diferentes²⁶.

25- Huges Lamarche, sociólogo rural francés. Investigador internacional: propuso la comparación de diversas realidades y formas de existencia del campesinado mediante un estudio multisitiado en Canadá, Brasil, Túnez, Polonia y Francia.

26- Con este objetivo, Lamarche coordinó un proyecto de investigación internacional que se propuso la comparación mediante un estudio multisitiado de diversas realidades y formas de existencia del campesinado, donde es posible identificar desde una perspectiva temporal la emergencia del agricultor familiar como una especificidad histórica. “Hablar de explotación familiar no es apenas hablar de productores o de explotaciones agrícolas, es más que eso. La ambición desde libro es describir este “más”, a través de confrontación de situaciones diferentes” (Lamarche, 1993). Buscó ejemplificar a partir de cuatro (4) “tipos de sociedad”, que fueron considerados casos ejemplares de la diversidad de situaciones que se encuentran las explotaciones familiares, a saber: a) las sociedades cuyo sistema capitalista

Este abordaje le permite aseverar que la explotación familiar se transforma y se adapta en función de su historia y del contexto económico, social y político.

La noción de “*explotación familiar*” tiene un doble carácter, por una parte, como objeto de estudio y por otra, como concepto de análisis. El autor define este concepto como una unidad de producción agrícola donde, la propiedad y el trabajo están íntimamente ligados a la familia. La interdependencia de esos tres factores en el funcionamiento de la explotación agrícola genera necesariamente nociones más complejas como la transmisión del patrimonio y la reproducción de la explotación.

Para Lamarche es posible ubicar dentro de esta categoría una amplia variedad de situaciones que, si bien comparten la característica principal de que el núcleo de la unidad productiva, propiedad de los medios de producción y trabajo se vinculan a la familia, se diferencian por su “capacidad de apropiación de los medios de producción y desarrollo”.

Asimismo, el autor construye su reflexión en torno a un eje definido por diversos grados de integración de la explotación familiar a la economía de mercado (tanto en el plano técnico económico como sociocultural). Partiendo de la base de que la explotación familiar deber ser analizada en su conjunto, el autor remarca la importancia de tomar las diversas entidades que la estructuran. Comprender su funcionamiento significa poner en evidencia las diferentes lógicas en función de las cuales, los productores familiares determinan sus elecciones fundamentales. Dichas lógicas son definidas en función de diversos sistemas, a saber: productivos, fundiarios, familiares, de valores y de representación (Lamarche, ob. cit.).

está avanzado (campesinos de Canadá y Francia); b) las sociedades en el sistema capitalista dependiente (campesinos del Nordeste de Brasil-Cariri y del Sur de Brasil-Ijuí,); c) las sociedades en vías de desarrollo (campesinos de Túnez) y d) las sociedades en el sistema colectivista (campesinos de Polonia). Estos cuatro casos le permitieron poner en evidencia el problema insoluble de la definición de criterios tipológicos comunes como metodología de análisis.

3) El proceso de “descampesinización suficiente”

Con el objetivo de profundizar nuestro marco teórico de análisis sobre la persistencia y transformación del campesinado, se nos hace imprescindible incorporar los aportes desarrollados por Azcuy Ameghino sobre el “campesinado” y el “proceso de descampesinización suficiente”, a nuestro entender, aplicable al análisis de la estructura agraria yerbatera.

Según Azcuy Ameghino, podemos definir al campesinado a partir de algunas precisiones preliminares.

En su modulación más general se denomina campesino a todo productor directo que reproduce su existencia mediante la aplicación de su fuerza de trabajo -y la del grupo familiar y/o grupo doméstico- predominantemente al cultivo de la tierra y/o a la cría de ganado, cualquiera sea su relación jurídica con el medio de producción fundamental que se constituye en su laboratorio natural. Esta definición básica prescinde del resultado económico de la explotación más allá del logro de la subsistencia y reproducción de sus operadores (incluido entre otros el recurso a diversas formas part time de peonaje y trabajo a jornal); es decir que no se toma como definitiva la producción o no de excedentes, ni su probable acumulación monetaria o transmutada en diversas objetivaciones de la riqueza social. Tampoco resulta un componente determinante del ser campesino el destino de su producción, la que puede ser predominantemente para el consumo familiar o para el mercado (Azcuy Ameghino, ob. cit.).

El campesinado definido así, puede ser considerado la clase social más extendida y numerosa de cuantas coexistieron en el interior de las sociedades anteriores al capitalismo. Con la irrupción del modo de producción capitalista, o sea, el desarrollo de la burguesía y el proletariado modernos y del proceso de acumulación originaria de capital, se generan movimientos de polarización y diferenciación social del campesinado (hacia arriba o hacia abajo), de los que al cabo de determinados procesos históricos se produciría la emergencia de estas nuevas clases paradigmáticas del régimen capitalista.

La proletarianización parcial de los campesinos y el monopolio relativo de los medios de producción, dinero y tierras por una minoría enriquecida, resul-

tan así dos elementos característicos de la descomposición del campesinado pre capitalista, en cuyo seno, sin embargo, la dialéctica acumulación-desacumulación no resulta absolutamente novedosa en tanto aquí y allá se manifestó la existencia de fracciones de productores de posición relativamente acomodada junto a otros grupos demunidos, que debieron extremar su repertorio de estrategias de supervivencia para reproducir su existencia (Azcuay Ameghino, ob. cit.).

Marx, al analizar el fenómeno del avance del capitalismo en el agro observa que, de manera lenta y despereja, se va produciendo la descomposición o transformación del campesinado en proletarios, por una parte, y en burguesía por otra. A esta diferenciación social que transforma a los antiguos productores la conocemos como “*proceso de descampesinización*”. La dinámica capitalista en el agro se desarrolla por la marcha de las leyes de este régimen de producción, que tiende a la concentración y al monopolio, manifestada por la eliminación de las pequeñas explotaciones que no pueden soportar las imposiciones originadas en el crecimiento de escalas de producción, necesarias para mantener los ingresos que hacen posible la subsistencia en el mercado. Este proceso de eliminación no es inmediato, al contrario, puede llegar a adoptar la forma de un largo proceso de empobrecimiento por varios años.

Cabe aclarar también, que este proceso de transformación o descomposición, si bien muestra el grado de avance del capitalismo en el agro, no es un proceso absoluto. Azcuay Ameghino sugiere hablar de “*una descampesinización suficiente. ¿Suficiente para qué? Suficiente para poder afirmar el predominio a escala social de las relaciones de producción capitalistas por sobre otras relaciones anteriores con las que estas inevitablemente coexisten*” (Azcuay Ameghino, ob. cit.).

La descampesinización suficiente implica una transformación parcial pero significativa del campesinado, algunos devenidos a empresarios agrarios, pero siendo ellos mismos productores directos, además de explotadores de trabajo asalariado (categoría de campesino rico en la teoría marxista); otra parte de los asalariados rurales operando explotaciones

agrarias, propias o arrendadas, insuficientes para la reproducción del núcleo familiar, por lo que deben recurrir periódicamente a la venta de su fuerza de trabajo (semiproletarios y campesinos pobres en la teoría marxista).

Clases sociales rurales

Por lo que podemos observar, existe una diversidad de clases en cualquier estructura agraria, y estas coexisten contradictoriamente. Las principales categorías utilizadas por Lenin y Mao para analizar las clases sociales en el campo nos permiten ver esa heterogenidad:

Proletariado agrícola: contratados por año, por temporada, por jornada, que ganan su sustento trabajando a jornal en empresas capitalistas agrícolas (Lenin, 1970). Por regla general, los obreros -incluyendo a los asalariados agrícolas- que no poseen tierras ni aperos agrícolas; algunos de ellos poseen un insignificante pedazo de tierra y muy pocos aperos agrícolas. Los obreros viven total o principalmente de la venta de su fuerza de trabajo (Mao, 1933). En esta categoría podríamos incluir a los trabajadores tareferos.

Semiproletarios o campesinos parcelarios: los que se ganan el sustento, en parte mediante el trabajo asalariado en empresas capitalistas agrícolas e industriales y, en parte, trabajando en la parcela propia o tomada de arriendo, lo que le suministrará solo cierta parte de los productos necesarios para la subsistencia de sus familias. Este grupo de la población trabajadora del campo es muy numeroso en todos los países capitalistas (Lenin, ob. cit).

Pequeños campesinos: los pequeños labradores que poseen, ya sea como propiedad o tomada en arriendo, una parcela de tierra tan reducida, que, cubriendo las necesidades de sus familias y de su hacienda, no precisan contratar jornaleros (Lenin, ob. cit.). De los campesinos pobres, algunos poseen una parte de la tierra que trabajan e insuficiente-

mente aperos agrícolas; otros no poseen tierra alguna y solo tienen insuficientes aperos agrícolas. Por regla general, los campesinos pobres tienen que tomar en arriendo la tierra que trabajan, y sufren la explotación pagando el arriendo de tierras o el interés de préstamos y vendiendo una pequeña parte de su fuerza de trabajo. Si de ordinario los campesinos medios no tienen necesidad de vender su fuerza de trabajo, los campesinos pobres, en cambio, se ven obligados a vender una pequeña parte de la suya: éste es el criterio principal para distinguir entre éstos y aquellos (Mao, ob. cit.). Se podrían incluir en esta categoría a las pequeñas explotaciones yerbateras de tipo familiar.

Campesinos medios: debe entenderse a los pequeños agricultores que poseen en propiedad o en arriendo, pequeñas parcelas de tierra, si bien tales que proporcionan, no solo el rendimiento necesario para sostener pobremente a su familia y su hacienda, sino también la posibilidad de obtener cierto excedente, que puede, por lo menos en los años mejores, convertirse en capital. En segundo lugar, permite recurrir, en muchos casos -por ejemplo en una hacienda de cada dos o tres-, al empleo de mano de obra asalariada. Un ejemplo concreto del campesinado medio en un país capitalista avanzado lo ofrece Alemania, según el censo de 1907, el grupo de explotaciones con 5 a 10 has., una tercera parte de las cuales emplean obreros asalariados (Lenin, ob. cit.). De los campesinos medios muchos poseen tierras; algunos poseen solo una parte de la tierra que trabajan y toman por arriendo el resto; otros no tienen tierra alguna y toman en arriendo toda la que trabajan. Todos ellos disponen de suficientes aperos agrícolas. Los campesinos medios viven total o principalmente de su propio trabajo. Por regla general, no explotan a nadie, sino que muchos de ellos sufren la explotación en pequeña medida pagando el arriendo de tierras o interés de préstamos. Pero, por lo común, los campesinos medios no venden su fuerza de trabajo. Un sector de ellos explotan a otros en pequeña me-

didada, pero esta explotación no es constante ni constituye la fuente principal de ingresos (Mao, ob. cit.). También en esta categoría se podría incluir a la pequeña y mediana explotación yerbatera familiar.

Campesinos ricos: son los patrones capitalistas en la agricultura, que explotan su hacienda, como norma, contratando varios jornaleros; estos campesinos ricos sólo están relacionados con el “campesinado” por su nivel cultural poco elevado, por su modo de vivir, por su trabajo personal manual en su hacienda. Los campesinos ricos constituyen el sector más numeroso entre las capas burguesas (Lenin, ob. cit.). Los campesinos ricos por lo común poseen tierras. Sin embargo, algunos sólo poseen una parte de la tierra que cultivan, toman en arriendo el resto; otros no poseen tierra ninguna y toman en arriendo toda la que cultivan. Los campesinos ricos generalmente disponen de instrumentos de producción relativamente buenos y abundantes y bastante capital líquido, y participan ellos mismos en el trabajo. Su principal forma de explotación es la contratación de trabajo asalariado. Además, pueden ejercer la explotación dando en arriendo parte de sus tierras, prestando con usura o dedicándose a la industria y al comercio. La mayoría de los campesinos ricos también administran tierras públicas. Deben ser considerados asimismo como campesinos ricos aquellos que poseen una superficie relativamente grande de buenas tierras y trabajan parte de ellas por sí mismos sin contratar asalariados agrícolas, pero explotan a otros campesinos por medio del arriendo de la tierra o de la usura, o en otras formas. En esta categoría se podría incluir a los productores yerbateros medianos y grandes, de tipo empresarial, que contratan tareferos o poseen mano de obra asalariada permanente.

Terratenientes y grandes latifundistas: en los países capitalistas explotan de un modo sistemático, ya directamente o por medio de sus arrendatarios, a los obreros asalariados y a los pequeños campesinos -a veces incluso a los campesi-

nos medios- de los alrededores, sin tomar ellos parte alguna en el trabajo manual, y pertenecen en sus mayor parte a familias descendientes de los señores feudales -nobleza en Rusia, Alemania, Hungría; señores restaurados en Francia; lores en Inglaterra; antiguos esclavistas en EE.UU.- o a los magnates financieros particularmente enriquecidos, o bien una mezcla de estas dos categorías (Lenin, ob. cit.). Poseen tierras, no trabajan ellos mismos o se dedican solo al trabajo secundario. Los terratenientes practican la explotación principalmente por medio del arriendo de la tierra y, además, mediante la usura, la contratación de asalariados agrícolas o la industria y el comercio. Pero es el arriendo de la tierra la forma principal en que los terratenientes explotan a los campesinos (Mao, ob. cit.).

El grado de utilidad de las categorías resumidas hasta aquí no se basan en su especificidad o características generales, sino en la posibilidad de interpretar la realidad a partir de la construcción de nuevas categorías para el análisis.

Ningún concepto de un estrato social puede hacerse coincidir exactamente con algún grupo empíricamente definido. Pero la importancia o la validez del intento de una definición conceptual del campesinado para la investigación nos parece fuera de duda (Shanin, 1979).

4) Estructura agraria y producción yerbatera

En los trabajos relativos al estudio de la problemática agraria se utiliza frecuentemente el concepto de estructura agraria y, por lo general, no se aclara su definición (ni la de los sujetos sociales que la componen) pues se entiende que existe cierto consenso al respecto. Sin embargo, es oportuno y útil sistematizar el concepto:

Una estructura agraria es como toda estructura social una expresión de relaciones existentes entre los hombres que componen una sociedad. Relaciones que se establecen en los procesos de producción de bienes primarios, más específicamente agropecuarios y que se materializan en el proceso de

trabajo, en el cual intervienen los hombres con su energía y aptitud para desarrollar dicha actividad -fuerza de trabajo-, y los medios de producción. Entre estos últimos aparece la tierra con un rasgo que la caracteriza: su doble función. Ella es, a su vez, condición general de producción y objeto de trabajo. Condición en tanto su existencia se hace indispensable para realizar el proceso de producción, ya que posee cualidades intrínsecas, tanto no producidas como producidas socialmente. En efecto ofrece un conjunto de elementos naturales - suelo, aguas superficiales y subterráneas, etc. - que según su cantidad y calidad la hacen más o menos apta para el desarrollo de los cultivos. Asimismo, posee una cantidad de trabajo social acumulado que se manifiesta en construcciones materiales como por ejemplo los canales, las obras de irrigación, la electrificación, y que también facilita el proceso productivo (Arroyo, 1990).

Entonces, la estructura agraria es el resultado de un proceso histórico que depende de las relaciones sociales de producción y su lucha de intereses interna entre la fuerza de trabajo y medios de producción. De allí su carácter histórico: es el resultado de un proceso que en cada sociedad se desarrolla según sus rasgos dominantes.

En la sociedad capitalista domina el régimen de propiedad privada y, por lo tanto, son solo algunas personas o grupos los propietarios de los medios de producción, mientras que otras participan en el proceso de producción como trabajadores asalariados, vendiendo su fuerza de trabajo a cambio de un salario. Este hecho origina la existencia de intereses diferentes y, generalmente enfrentados. Tales intereses se expresan en forma de conflictos sociales y adoptan distinto grado de profundización y complejidad, dependiendo principalmente de la capacidad de movilización que cada grupo pueda desarrollar (Arroyo, ob. cit.).

Asimismo, podemos definir a la estructura agraria como a un sistema, el cual posee partes que, a su vez, se modifican en virtud de su pertenencia a un todo, de manera que las propiedades de un elemento se explican por su pertenencia a un conjunto del cual forma parte. Las relaciones que se establecen entre todos los elementos, más que los elementos mismos, definen

una estructura, cuya característica es, entonces, la interdependencia de los elementos que la componen (Machado, 2002).

Para comenzar el estudio de la estructura agraria es necesario definirla, en principio, como el conjunto de dos elementos interrelacionados: la estructura de tenencia de la tierra por un lado y, la estructura social por otro, con su correspondiente articulación con otras estructuras ajenas al sector, mediante flujos de entradas y salidas y formas de relacionamiento directa e indirecta (industrias, servicios, etc.).

a) Estructura de Tenencia de la Tierra²⁷: la forma de distribución de dicho factor; b) Estructura Social: los productores, los trabajadores rurales, las empresas y al conjunto de actores sociales y el entramado de relaciones sociales que se dan entre ellos, incluyendo también al Estado (en sus distintos niveles).

Para enmarcar el análisis de la producción yerbatera, comenzaremos analizando la tenencia y distribución de la tierra dentro de la estructura agraria de la República Argentina, de la Provincia de Misiones y de Corrientes.

Estructura agraria argentina

Según los datos del Censo Nacional Agropecuario del año 2002 (CNA 2002), podemos observar que existían 297.425 explotaciones agropecuarias (EAPs), totalizando 174.808.564 Has. de superficie cultivable, distribuidas de la siguiente manera.

27- Según el INDEC los regímenes de tenencia de las explotaciones agropecuarias (EAPs) son: aparcería, arrendamiento, contrato accidental, ocupación, propiedad, Sucesión indivisa, EAPs sin límites definidos, campos comuneros, etc. (CNA 2002).

Argentina: cantidad de EAPs y superficie en Has.
por estrato de superficie (2002).

Estratos en Superficies en Has.	Explotaciones Agropecuarias	% por estrato	Superficie total en Has.	% por estrato
Hasta 5 has.	40.957	13,77	105.895,10	0,06
5,1 a 10 has.	22.664	7,62	177.973,50	0,10
10,1 a 25 has.	39.833	13,39	714.584,20	0,41
25,1 a 50 has.	33.787	11,36	1.290.129,10	0,74
50,1 a 100 has.	34.881	11,73	2.660.005,50	1,52
100,1 a 200 has.	34.614	11,64	5.150.390,10	2,95
200,1 a 500 has.	40.211	13,52	13.113.229,40	7,50
500,1 a 1.000 has.	21.441	7,21	15.261.566,50	8,73
1.000,1 a 2.500 has.	16.621	5,59	26.489.560,00	15,15
2.500,1 a 5.000 has.	6.256	2,10	22.525.345,10	12,89
5.000,1 a 7.500 has.	2.088	0,70	12.962.493,80	7,42
7.500,1 a 10.000 has.	1.285	0,43	11.546.633,60	6,61
10.000,1 a 20.000 has.	1.851	0,62	27.296.370,20	15,62
Más de 20.000 has.	936	0,31	35.514.388,00	20,32
Total	297.425	100,00	174.808.564,10	100,00

Fuente: elaboración propia en base a CNA (2002).

Podemos observar que 172.122 explotaciones agropecuarias (57,87%) se concentran entre los estratos hasta 100 Has y, ocupan 4.948.587,40 Has. que representan el 2,83% de la superficie total.

En los estratos de más de 5.000 has, 6.160 explotaciones agropecuarias (2,06%) ocupan 87.319.885,60 Has. que representan el 49,97% de la superficie total.

En resumen, una gran cantidad de explotaciones agropecuarias de menor tamaño ocupan un menor porcentaje de la superficie cultivable, en tanto que unas pocas explotaciones agropecuarias de gran tamaño concentran prácticamente la mitad.



Si observamos la evolución de las EAPs a lo largo del tiempo, específicamente a las explotaciones de más de 5000 Has., podremos ver que este estrato no ha sufrido cambio alguno. Después de más de 100 años de historia, cerca del 2% de los EAPs sigue poseyendo casi el 50% de la tierra cultivable en Argentina.

**Argentina: EAPs de más de 5.000 Has. y superficie ocupada en Has.
Evolución en el tiempo**

Año	EAPs	%	Has.	%
1.914	5.233	1,70	79.666.961	48,90
1.937	5.891	1,40	86.808.999	49,70
1.947	5.542	1,30	75.508.750	47,00
1.960	5.661	1,20	82.335.816	47,00
1.969	7.089	1,30	95.547.250	46,20
1.988	6.201	1,60	87.947.752	49,60
2.002	6.160	2,06	87.319.886	50,00

Fuente: elaboración propia en base a CNA (2002), Gigli (1995) y Flichman (1977).

Estructura agraria de la Provincia de Misiones

En la Provincia de Misiones, se censaron 27.072 explotaciones agropecuarias (CNA 2002), totalizando 2.067.805 Has de superficie cultivable, distribuidas de la siguiente manera:

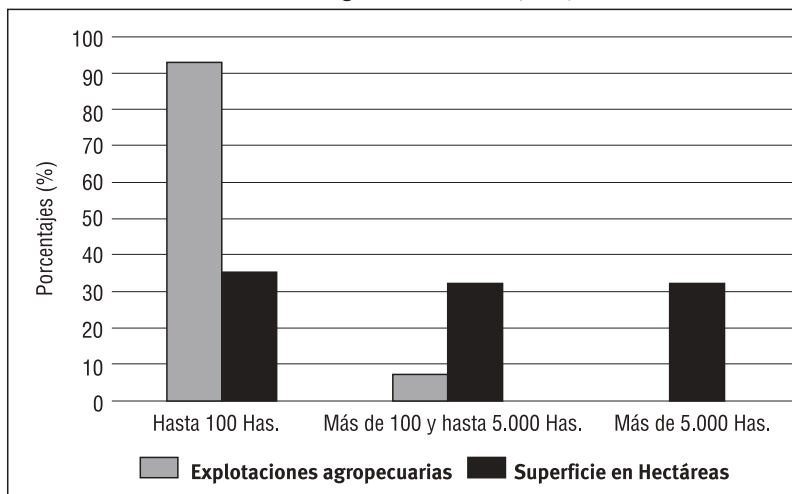
Provincia de Misiones: cantidad de EAPs y superficie en Has. por estrato de superficie (2002)

Estratos en Superficies en Has.	Explotaciones Agropecuarias	% por estrato	Superficie total en Has.	% por estrato
Hasta 5 has.	1.159	4,28	4.257,20	0,21
5,1 a 10 has.	2.297	8,48	19.180,7	0,93
10,1 a 25 has.	11.289	41,70	216.943,4	10,49
25,1 a 50 has.	7.115	26,28	262.437,8	12,69
50,1 a 100 has.	3.273	12,09	228.966,4	11,07
100,1 a 200 has.	1.102	4,07	153.353,1	7,42
200,1 a 500 has.	527	1,95	159.430,8	7,71
500,1 a 1.000 has.	149	0,55	106.308,8	5,14
1.000,1 a 2.500 has.	99	0,37	150.813,2	7,29
2.500,1 a 5.000 has.	26	0,10	94.805,3	4,58
5.000,1 a 7.500 has.	9	0,03	58.649,1	2,84
7.500,1 a 10.000 has.	8	0,03	68.710,1	3,32
10.000,1 a 20.000 has.	11	0,04	153.350,8	7,42
Más de 20.000 has.	8	0,03	390.598,1	18,89
Total	27.072	100,00	2.067.804,80	100,00

Fuente: elaboración propia en base a CNA (2002).

Podemos observar que 26.235 explotaciones agropecuarias (96,90%) entre los estratos de hasta 1 Has. a 200 Has., ocupan 885.138,60 Has. (42,81%) de la superficie total. Por otro lado, 161 explotaciones agropecuarias (0,6%) de los estratos de más de 1000 Has., ocupan 916.926,60 Has. (44,34%) del total de la superficie.

Estructura agraria de Misiones (2002)



Estructura agraria de la Provincia de Corrientes

En la Provincia de Corrientes, se censaron 14.673,00 explotaciones agropecuarias (CNA 2002), totalizando 6.860.573,00 Has. de superficie cultivable.

Provincia de Corrientes: cantidad de EAPs y superficie en Has. por estrato de superficie (2002)

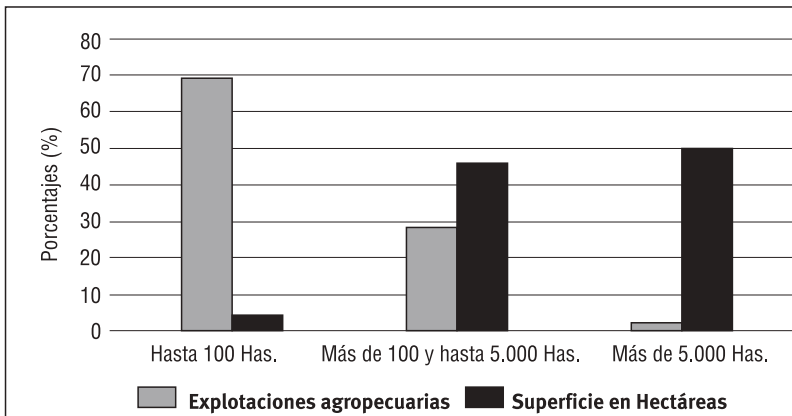
Estratos en Superficies en Hectáreas	Explotaciones Agropecuarias	% por estrato	Superficie total en Hectáreas	% por estrato
Hasta 5 has.	2.286,00	15,58	6.448,50	0,09
5,1 a 10 has.	1.385,00	9,44	11.099,40	0,16
10,1 a 25 has.	2.506,00	17,08	43.277,90	0,63
25,1 a 50 has.	2.112,00	14,39	79.991,70	1,17
50,1 a 100 has	1.912,00	13,03	140.664,30	2,05
100,1 a 200 has.	1.367,00	9,32	197.308,30	2,88
200,1 a 500 has.	1.258,00	8,57	410.094,80	5,98
500,1 a 1.000 has	648,00	4,42	467.909,60	6,82

Estratos en Superficies en Hectáreas	Explotaciones Agropecuarias	% por estrato	Superficie total en Hectáreas	% por estrato
1.000,1 a 2.500 has	607,00	4,14	963.653,50	14,05
2.500,1 a 5.000 has.	317,00	2,16	1.098.678,20	16,01
5.000,1 a 7.500 has	107,00	0,73	646.182,20	9,42
7.500,1 a 10.000 has	57,00	0,39	498.081,30	7,26
10.000,1 a 20.000 has.	73,00	0,50	943.068,80	13,75
Más de 20.000 has	38,00	0,26	1.354.114,50	19,74
Total	14.673,00	100,00	6.860.573,00	100,00

Fuente: elaboración propia en base a CNA (2002).

Podemos observar que 11.568 explotaciones agropecuarias (78,84%) entre los estratos de hasta 200 Has., poseen 478.790,10 Has., o sea el 6,98% de la superficie total. Por otro lado, 1.199 explotaciones agropecuarias (8,17%) de más de 1000 Has., poseen 5.503.778,5 Has., o sea el 80,22% del total de la superficie.

Estructura agraria de Corrientes (2002)



La estructura de tenencia de la tierra de Corrientes es más similar a la estructura nacional. Se observa una estructura “bimodal”, donde por un lado existe una proporción importante de pequeñas explotaciones ocupando pequeños espacios y,

por otro lado, un reducido número de grandes explotaciones, que ocupan más de la mitad de la superficie cultivable.

5) Estructura agraria y circuito productivo yerbatero

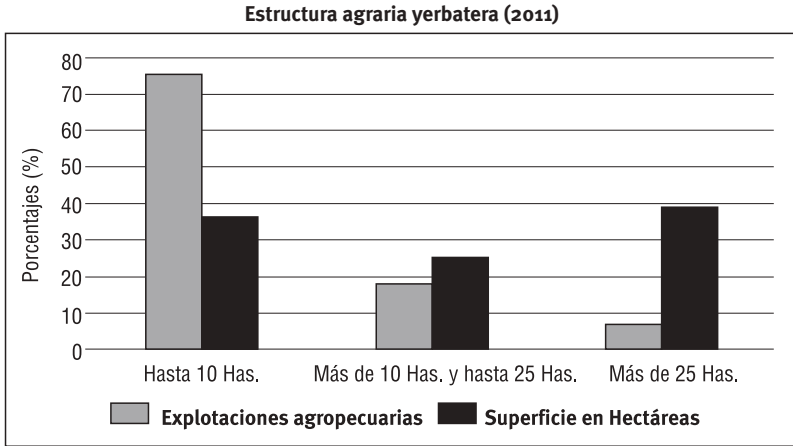
La yerba mate es una producción exclusivamente regional, orientada principalmente al consumo nacional y, en un porcentaje menor a la exportación. Las características climato-lógicas y edafológicas de la provincia de Misiones y del norte de Corrientes las convierten en las únicas zonas productoras de la materia prima necesaria para la elaboración de la yerba mate en la Argentina.

En el siguiente cuadro podremos observar su estructura agraria por productores y has. ocupadas.

Argentina: cantidad de EAPs y superficie en Has.
por estrato de superficie (2011)

Estrato	Explotaciones Agropecuarias	%	Has.	%
01-10 Has.	13.379	75,46	74.651,3	36,15
11-25 Has.	3.157	17,81	51.491,19	24,94
26-50 Has.	819	4,62	28.839,65	13,97
51-100 Has.	247	1,39	16.922,65	8,20
Más de 101 Has.	128	0,72	34.574,87	16,74
TOTALES	17.730	100,00	206.479,66	100,00

Fuente: elaboración propia en base a datos del INYM (2011).



En lo referido a la estructura agraria, la producción yerbatera no reproduce las formas de distribución bimodal. La misma presenta las siguientes características: en el estrato de hasta 10 Has. se encuentran 13.379 EAPs yerbateras (75, 46%), con una superficie ocupada de 74.651,33 Has. (36,15%). En el estrato de más de 10 y hasta 25 Has. se encuentran 3.157 EAPs yerbateras (17, 81%), con una superficie ocupada de 51.491,19 Has. (24,94%) y, finalmente, las explotaciones de más de 25 Has., con 1.194 EAPs yerbateras (6,73%) y una superficie ocupada de 80.337,17 Has. (38,91%).

El circuito productivo

El circuito productivo es un concepto fundamental a utilizar en el análisis de la producción yerbatera. Alejandro Rofman, citando a Levin, define:

El circuito productivo abarca un conjunto de unidades de producción, distribución y consumo que operan intervenculadas entre sí a partir de una actividad común a todas ellas. (...) reconoce una cierta y determinada ubicación espacial. La participación que tiene cada uno de los procesos productivos de las respectivas unidades regionales en el conjunto del fenómeno que se

efectiviza en el circuito global es lo que nos interesa rescatar para el análisis espacial del proceso productivo global (Rofman, 1999).

Los circuitos productivos vinculan sus componentes entre sí a partir de variadas formas, que pueden ser directas o indirectas, por integración vertical, por relaciones técnicas de producción (provisión de materias primas o insumos), de servicios (financieros, fletes, etc.), de provisión de fuerza de trabajo, etc.

Rofman agrega que, para poder analizar el circuito productivo, será necesario la construcción de un esquema tipológico general, que se constituye en:

Una matriz tipológica de agentes económicos y sociales, en un imaginario circuito productivo para poder ingresar al análisis de la dinámica de su funcionamiento interno y externo. Suponemos, para la confección de este cuadro síntesis que, en el circuito respectivo, están presentes agentes de muy diferente perfil y organización de su actividad productiva, de modo que luego se pueda dar cuenta de todas las modalidades posibles en que se pueden comportar tales actores en sus vinculaciones e interrelaciones (Rofman, ob. cit.).

La estructura del circuito productivo yerbatero (desde la producción primaria hasta el consumo final), involucra distintos actores económicos sociales con un alto grado de diferenciación y heterogeneidad en cada etapa y en la totalidad del mismo. Tales diferencias se pueden observar en las distintas formas de relaciones de producción que se establecen entre los agentes económicos sociales, la tecnología utilizada, el tamaño de la unidad de producción (tanto en yerbales como en secaderos y molinos), el destino de la producción (comercio mayorista, minorista, exportación), la capacidad económica financiera y la integración de distintos eslabones en una sola empresa.

Entendiendo al circuito productivo yerbatero como un conjunto de unidades de producción, distribución y consumo, intervencidas entre sí a partir de la producción, industrialización y venta de yerba mate, proponemos las siguientes tipologías y esquema de funcionamiento.

Las explotaciones agropecuarias yerbateras

Según datos del INYM (2016), la cantidad de productores habilitados para operar ese año fue de 12.255 e inhabilitados²⁸ 7.704.

Según estimaciones construidas en base a desagregados del Censo Nacional Agropecuario del año 2002, en relación a la integración vertical de las explotaciones agropecuarias yerbateras, se puede dividir a los productores en tres grupos: productores primarios sin integración, productores cooperativizados y empresas privadas integradas. Estas formas de integración también representan las formas de comercialización.

La provincia de Misiones arroja los siguientes valores: a nivel provincial, el 9% de las explotaciones (1.558) participan en una cooperativa ocupando el 14% de la superficie, el 14% de las explotaciones (2.368) están integradas verticalmente dentro de una empresa privada y ocupan el 20% de la superficie, y finalmente el 77% de las explotaciones (13.586) no presenta integración ocupando el 66% del total implantado.

EAPs yerbateras según formas de comercialización y superficie ocupada (%)

Formas de integración y/o comercialización	EAPs %	Superficie %
Productores sin Integración	77	66
Cooperativizados	9	14
Empresas Integradas	14	20
TOTAL	100	100

Fuente: elaboración propia en base a CNA (2002).

El rendimiento promedio de las explotaciones yerbateras están en el orden de los 5.000 kilos de hoja verde por hectárea. Con importantes diferencias según de la densidad de la plantación.

28- La inhabilitación para operar dentro del mercado de la yerba mate por parte del INYM a los distintos actores económicos intervinientes pueden deberse a diversos motivos: legales, deudas ante la AFIP, multas, etc.

Rendimientos promedios de los yerbales en Misiones

Tipo de densidad	Plantas Por Ha	Rendimiento Promedio Kg/ha	Has Implantadas
Baja	Menos de 1.000	3.000	75.000
Media	Entre 1.000 y 1.800	5.000	43.000
Alta	Más de 1.800	10.000	53.000

Fuente: Diagnóstico de la Región Yerbatera (2001).

En el cuadro siguiente observamos una alta participación de los costos de la mano de obra, cosecha y flete. La participación de utilización de insumos es baja (casi nula o no se realiza fertilización) y una alta participación de las amortizaciones calculada sobre la plantación, pero que, generalmente el productor no calcula ni percibe.

Estructura de costos de producción de una EAP Yerbatera

Rubro	Participación
Mano de obra	12%
Gastos Maquinaria	3%
Insumos	2%
Cosecha y Flete	50%
Amortizaciones	28%
Otros	4%

Fuente: Lysiak (2012) en base a datos del Área de Economía EEA Cerro Azul, 2010.

Características generales de la producción primaria

- Gran cantidad de pequeñas explotaciones, las cuales poseen una baja productividad por Ha., con una ocupación de superficie menor a 10 Has. y utilización mayoritaria de mano de obra familiar.

- Explotaciones medianas, con mayores productividades por Ha., con superficies de hasta 25 has., que entregan a cooperativas o empresas privadas y contratan asalariados transitorios o servicios de cosecha.

- Grandes explotaciones y empresas integradas, con productividades superiores al promedio y superficies de 26 has. y más, poseen asalariados permanentes y contratan servicios de cosecha.

En base a la descripción y caracterización realizada, podemos armar la siguiente tipología, tratando de dar cuenta de la complejidad del primer eslabón productivo yerbatero.

Tipología de la producción primaria

Explotación agropecuaria Yerbatera	Pequeña	Mediana	Grande
Superficie	Hasta 10 Has.	De 11 a 25 Has.	De 26 y más Has.
Densidad de plantación²⁹	Baja (Menos de 1000 plantas por Ha)	Media (Desde 1000 hasta 1800 plantas por Ha)	Alta o intensiva (Más de 1800 plantas por Ha)
Productividad	Por debajo del promedio	Alrededor del promedio	Por encima del promedio
Mano de obra utilizada para la cosecha	Mano de obra Familiar Asalariados Transitorios (Tareferos) No Registrados	Asalariados Transitorios (Tareferos) No Registrados y Registrados	Asalariados permanentes Asalariados Transitorios (Tareferos) No Registrados y Registrados Contratista
Sistema de cosecha	Tradicional	Mejorada	Mejorada, Semimecanizada y Mecanizada Integral
Vinculación con la industria (secaderos y molinos)	Entrega Materia Prima Socio de cooperativa	Entrega Materia Prima Socio de cooperativa Vinculada verticalmente a una empresa privada	Integrado verticalmente a una empresa privada

Fuente: elaboración propia.

²⁹-Criterio adoptado para el Censo Yerbatero del año 2001.

La primera industrialización: los secaderos

El siguiente agente económico social del circuito de la yerba mate son los secaderos, encargados de la producción de Yerba Mate Canchada (YMC). Los secaderos cuentan con tres fuentes para abastecerse de la materia prima:

- 1- Comprar a productores,
- 2- Producción propia y,
- 3- Servicios a terceros³⁰.

A partir del proceso de secanza de la Hoja Verde (HV) se obtiene la YMC, la cual puede ser:

- 1- Entregada a los demandantes del servicio de secado,
- 2- Vendida a los molinos,
- 3- Destinada al estacionamiento por el secadero (para luego ser vendida, entregada a terceros o incorporarla en el proceso de molido si la empresa está integrada con la molienda)³¹.

Las empresas dedicadas a la secanza de la yerba se encuentran ubicadas en la zona productora y dentro de ésta, distribuidas según la ubicación de las plantaciones. Se estima una distancia promedio desde la plantación al secadero de aproximadamente 15 Km. (Lysiak, 2012).

Según datos del INYM (2016), la cantidad de secaderos habilitados para ese año fue de 229 e inhabilitados³².

30- De acuerdo a las características de la empresa, el secadero puede además realizar el servicio de cosecha o adquirirla puesta en secadero.

31- Cabe aclarar que el proceso de estacionamiento de la YMC generalmente lo realizan los molinos. En la actualidad los molinos son quienes pueden soportar la inmovilización de fondos y a la vez controlar el proceso de estacionamiento.

32- La inhabilitación para operar dentro del mercado de la yerba mate por parte del INYM a los distintos actores económicos intervinientes pueden deberse a diversos motivos: legales, deudas ante la AFIP, multas, etc.

Estructura de costos de producción de YMC

Rubro	Participación
Materia prima	65%
Mano de obra	15%
Energía	8%
Amortizaciones y mantenimiento	5%
Administración, comercialización y flete	4%
Otros	3%

Fuente: Lysiak (2012).

Para producir aproximadamente 1kg de YMC se debe realizar el zapecado, secado y posterior molienda gruesa de 3kg de hoja verde. Esto genera una estructura de costos donde la materia prima es su componente principal, seguida de la mano de obra y la energía utilizada para la elaboración. Podemos diferenciar:

- Secaderos integrados hacia abajo (con plantaciones propias). Según datos del INYM los secaderos procesan un 25% de la producción en base a HV de producción propia; 60% por medio de HV comprada y un 15% por medio de servicios a terceros. De datos del CNA 2002 se detectaron pocos secaderos (en zona rural) que no presenten plantaciones propias. De 147 secaderos censados, los mismos cuentan con 82 has. de yerba en promedio. La salvedad se debe hacer para los secaderos presentes en las zonas urbanas y cooperativas que se nutren de las plantaciones de sus socios.

- Secaderos no integrados hacia arriba comercializan su producción con:

- 1- la industria molinera en un 90%,
- 2- Intermediarios 3,45% y,
- 3- Otros secaderos 3,45%.
- 4- Exportación³³ 1,5% de la producción de los secaderos encuestados.

33- Las exportaciones de YMC solo representan aproximadamente 2% del total. Su principal destino es Brasil 84% y Uruguay con un 14%. Estos

Tipología de la primera industrialización (secaderos)

Tipo de Secaderos	Secaderos Privados	Cooperativas que poseen Secaderos y Molinos	Secaderos que poseen Molinos	Empresas Yerbateras Integradas
Origen de la materia prima (HV)	Propia Compra a Productores Compra a Acopiadores Presta servicios de secado	Socios Compra a Productores Compra a Acopiadores	Propia Compra a Productores Compra a Acopiadores Presta servicios de secado	Propia Compra a Productores
Destino de la YMC	Vende a Industria molinera / Empresas yerbateras integradas Intermediarios Exportación	Molienda propia Exportación	Vende a Industria molinera / Empresas yerbateras integradas Intermediarios Exportación	Molienda propia

Fuente: elaboración propia.

La segunda industrialización: los molinos y fraccionadores

Según datos del INYM (2016) estaban habilitados 103 molinos/fraccionadores, 2 molinos y 17 fraccionadores (por otro lado, 35 molinos/fraccionadores y 4 fraccionadores inhabilitados³⁴). Al igual que los secaderos, la mayoría de los molinos se encuentran en la zona productora, al contrario de los fraccionadores que se encuentran fuera del área de producción.

niveles de exportación de YMC se encuentran muy influenciados por los niveles de producción que presente Brasil (a falta de materia prima en ese país). Por otro lado, al bajo nivel de exportación de canchada se le debería agregar un porcentaje de yerba mate con un leve procesamiento que lo realizan los secaderos, pero en la aduana se lo considera como yerba molida (Lysiak, 2012).

34- La inhabilitación para operar dentro del mercado de la yerba mate por parte del INYM a los distintos actores económicos intervinientes pueden deberse a diversos motivos: legales, deudas ante la AFIP, multas, etc.

Estructura de costos de la molienda y fraccionamiento de Yerba Mate

Rubro	Participación
Materia prima	55%
Comercialización y administración	14%
Envases	10%
Transporte	6%
Mano de obra	6%
Impuestos	2%
Energía	2%

Fuente: Lysiak, 2012 en base a datos de Prat Kricun y De Bernardi (2001).

En su estructura de costos de producción, la yerba mate canchada (materia prima) es el mayor componente en importancia, seguido de los gastos de comercialización y administración y de envases utilizados para la elaboración del producto final.

El sector presenta características oligopólicas, con una alta concentración y está compuesto por: cooperativas, molinos pequeños y medianos, grandes empresas yerbateras integradas, empresas productoras de alimentos e infusiones y grandes cadenas de supermercados e Hipermercados.

Tipología de la segunda industrialización (molinos y fraccionadores)

Tipo de Molinos y Fraccionadores	Cooperativas	Molinos Yerbateros	Empresas Yerbateras Integradas	Empresas Productoras de alimentos e infusiones	Cadenas de Supermercados e Hipermercados
Origen de la materia prima (YMC)	Propia Compra a Secaderos	Propia Compra a Secaderos	Propia Compra a Secaderos	Compra a molinos yerbateros y fracciona	Compra a molinos yerbateros y fracciona
Destino de la Yerba Mate Molida o Producto Final	Consumo minorista Consumo mayorista Exportación	Consumo minorista Consumo mayorista Exportación Empresas Productoras de alimentos e infusiones Cadenas de Supermercados e Hipermercados	Consumo minorista Consumo mayorista Exportación Cadenas de Supermercados e Hipermercados	Consumo minorista Consumo mayorista Exportación Cadenas de Supermercados e Hipermercados	Consumo minorista a partir de sus cadenas de Supermercados e Hipermercados propios

Fuente: elaboración propia.

Si bien existen diferencias en los distintos registros y censos consultados, hemos decidido utilizar los registros más actuales del INYM (listado de Operadores habilitados 2016) para detallar en el siguiente cuadro, la mayoría de los agentes económicos sociales intervinientes en el circuito productivo yerbatero.

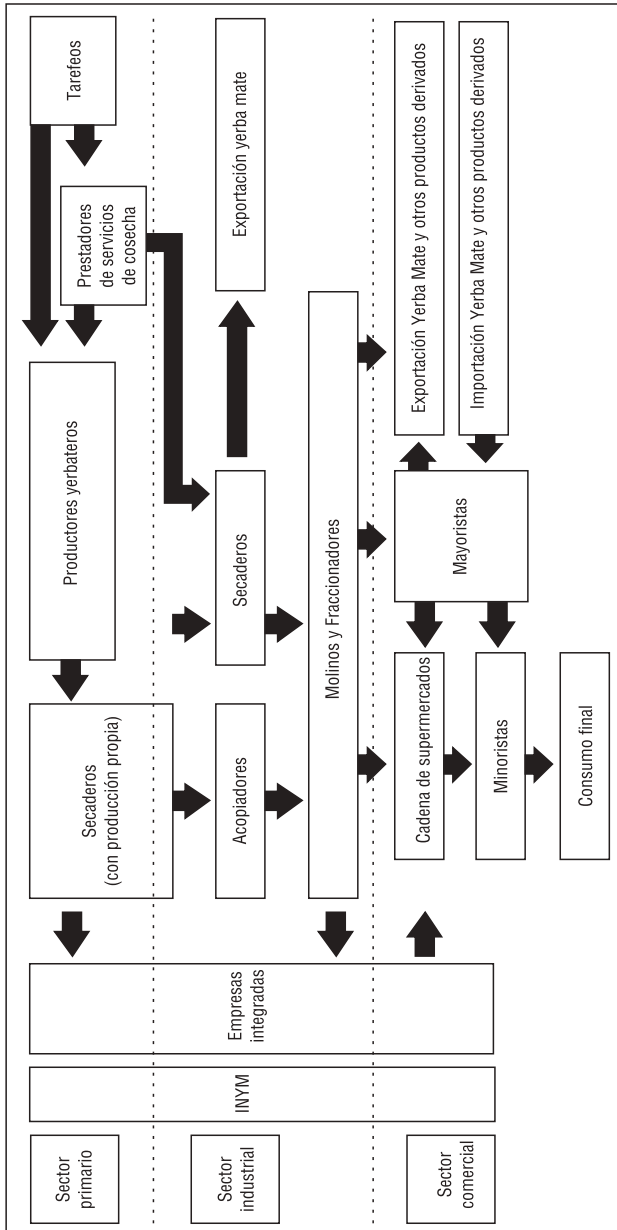
Argentina: cantidad de operadores del circuito productivo de la Yerba Mate (2016)

Agentes Económicos Sociales	
Tareferos (*)	16.000
Prestadores de Servicio de Cosecha (contratistas)	495
Productores	12.255
Secaderos	229
Acopiadores	17
Prestadores de Servicio de estacionamiento acelerado	3
Molinos y Fraccionadores	103
Fraccionadores	17
Exportadores	55
Importadores	7

Fuente: elaboración propia en base al listado de Operadores habilitados del INYM (2016).

(*) Se estima que existen alrededor de 16.000 tareferos. Lamentablemente, debido a una alta tasa de informalidad y estacionalidad de las tareas que realizan, se desconoce el número exacto de tareferos. Esta cifra aproximada surge del promedio de cosecha por tarefero y los kilos de HV totales cosechada en la zafra gruesa (abril-octubre de cada año). Si bien se inició en noviembre de 2010 “El Primer Relevamiento Provincial de Tareferos” en Misiones, a cargo de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Misiones (UNaM), el relevamiento ha quedado inconcluso a la fecha.

Operadores por sectores económico del circuito productivo de la yerba mate



Diferenciación social en la producción primaria

En la producción yerbatera es fundamental destacar que la estructura agraria actual presenta grandes diferencias en tamaños de explotación y niveles de productividad, situación que incide en la distribución de la renta generada y apropiada y, que además va a condicionar el desarrollo económico del circuito productivo. Una cantidad reducida de grandes productores organizados y asociados o integrados a las industrias, se benefician de una “renta diferencial tipo I y II”, a partir de rendimientos superiores al promedio y sistemas de cosecha más modernos y, por otro lado, pequeños productores sin representación orgánica, con rendimientos inferiores al promedio.

Para nuestro análisis de la producción primaria, debemos recordar que esta se inicia desde la implantación de los plantines de yerba mate y abarca hasta la obtención de la hoja verde de yerba mate.

La entrada en producción del yerbal o inicio de cosecha se produce con las primeras podas de despunte y formación, entre el 2º a 4º año de implantación, alcanzando su máximo rendimiento entre el 7º a 8º año³⁵. Asimismo, actualmente se ha desarrollado material genético mejorado, pero este material no es accesible a todos los productores yerbateros. Podemos observar que, para iniciar un yerbal, sea de baja o alta densidad, o reconvertir los existentes, se requiere de una capacidad económica financiera que la mayoría de los productores no posee.

El período productivo de una plantación de yerba mate oscila entre 25 a 30 años, si bien en la provincia de Misiones podemos encontrar yerbales en producción de más de 50 años³⁶.

La cosecha de yerba mate se desarrolla en la actualidad durante 10 meses en el año. El período más adecuado y re-

35- las variaciones de rendimiento pueden ser debidas a causas climáticas o de manejo cultural.

36- Influyen en la menor o mayor duración de la planta las técnicas culturales referidas al manejo de la cosecha (tarefa) y otras labores culturales integrales (de suelo y plagas).

comendado comprende los meses que van de abril a septiembre³⁷, con rendimientos industriales de producción de YMC en relación a la HV,³⁸ de valores entre 34% a 38% (peso seco/peso verde x 100). Estos porcentajes se reducen en el período primavera-estival (diciembre y febrero) a valores de 29% a 32% (De Bernardi y Prat Kricun, 2001).

La cosecha se puede clasificar en cosecha tradicional mejorada, semimecanizada y mecanizada integral.

La cosecha tradicional mejorada consiste en un conjunto de técnicas de poda manual individualizada, efectuada en diferentes épocas y formas donde la destreza del cosechero o tarefero es factor fundamental. Se aplica en general a plantaciones de baja o media densidad (1.100-2.200 Plantas/Has.).

La cosecha semimecanizada consiste en establecer pautas fijas en cuanto a nivel de corte y su posterior elevación (corte bandera y quiebra mecánica), tareas que pueden ser realizadas por el tarefero o en forma mecanizada. Se aplica en general en plantaciones de media o alta densidad (1.100-2.200-4.000 Plantas/Has.), se arma un equipo de cosecha conformado por un podador que efectúa todas las tareas de corte, quiebra y poda y un grupo de apoyo que recolecta y traslada el material cortado. Se mejoran las condiciones del trabajo y su calidad. Las ramas pueden ser despojadas del material foliar o “quebradas” en forma manual o por medio de equipos mecánicos disponibles en plaza denominados “quebradoras”.

La cosecha mecanizada integral se emplea en plantaciones de alta densidad (3.000 a 4.000 plantas/ha.), basada en corte mesa con equipos cosechadores autopropulsados que efectúan el corte, trozado y descarga en cabecera de material verde sin clasificar. Esta tarea se efectúa luego en forma mecanizada en

37- Los periodos de abril-septiembre y de octubre-marzo se corresponden con el periodo de fijación de precios por parte de INYM de la HV y YMC.

38- En este trabajo tomaremos para todos los cálculos productivos-económicos la relación técnica productiva de 1 kg de yerba mate canchada = 3 kg de hoja verde (peso seco/peso verde x 100 = 33%).

el secadero. Se parte de una altura de 60 cm en la primera cosecha, elevándose el corte 20 centímetros el segundo año y reduciéndose 10 centímetros en el tercer año, y así sucesivamente hasta alcanzar una altura máxima entre 1 a 1,2 metros. Concluido el periodo de 9 a 10 zafas se procede a efectuar una poda de rebaje (se rebaja la planta a 60 centímetros) escalonada del lote, y se inicia un nuevo ciclo con las mismas características (De Bernardi y Prat Kricun, 2001; Schmalko et al, 2015).

Los diferentes tipos de cosecha desarrollados en el mediano y largo plazo generan distintas productividades, tanto en rendimiento de HV como en la productividad del trabajo³⁹. La calidad de la cosecha y poda a partir de la división del trabajo y la innovación tecnológica es uno de los factores determinantes.

Si calculamos y analizamos las productividades por estratos dentro del sector productivo primario, podremos estimar también, a partir de promedios los ingresos brutos percibidos por Has. y EAPs. En los estratos de menor tamaño podremos observar que para el año 2011 la producción primaria presenta rendimientos que están por debajo del rendimiento promedio por Ha (5.000 kg. /Ha.). Esto se debe principalmente a que, en dichas escalas, las explotaciones yerbateras poseen densidades bajas de implantación y/o yerbales envejecidos.

39- Actualmente existen distintas herramientas y maquinarias desarrolladas para la cosecha de yerba mate: tijeras electrónicas, quebradoras, carritos transportadores de ponchada, grúas para el cargado en los camiones, etc. Para mayores datos sobre esta temática ver trabajo de Tesis de Maestría del Ing. Agr. Eduardo de Coulon, titulado “Innovación tecnológica y proceso de trabajo en la cosecha de yerba mate. Análisis del proceso de cosecha con tijera electrónica”. El estudio se centra en el proceso de trabajo de la cosecha de yerba mate y su mejora a partir de la división de trabajo e incorporación de nuevas herramientas. En sus conclusiones se evidencia una mejora de la productividad de la mano de obra en un 32%.

Argentina: cantidad de EAPs, superficie ocupada con Yerba mate (Has.), producción de HV por estrato (kg.) y proporción respecto al total (2011)

Estrato	EAPs	EAPs (%)	Superficie con Yerba Mate (Has.) ⁴⁰	Superficie (%)	Producción de HV (miles Kg.)	Producción (%)
01-10 Has.	13.379	75,46%	74.651,30	36,15%	331.517.657	29,77%
11-25 Has.	3.157	17,81%	51.491,19	24,94%	267.322.035	24,01%
26-50 Has.	819	4,62%	28.839,65	13,97%	165.132.660	14,83%
51-100 Has.	247	1,39%	16.922,65	8,20%	100.631.207	9,04%
Más de 100 Has.	128	0,72%	34.575	16,74%	248.998.942	22,36%
TOTAL	17.730	100,00%	206.479,66	100,00%	1.113.602.502	100,00%

Fuente: elaboración propia en base a datos del INYM (2011).

Ingresos percibidos por Has. (2011)

Estrato	Rendimiento promedio por ha. (kg.)	Ingresos brutos estimados por estrato	Ingreso promedio por EAPs	Ingreso bruto promedio estimado por ha.	Diferencia ingreso respecto al promedio general	Diferencia respecto al promedio de ingresos
01-10 Has.	4.441	\$ 298.365.891,46	\$ 22.301,06	\$ 3.996,79	\$ -857,16	-18%
11-25 Has.	5.192	\$ 240.589.831,69	\$ 76.208,37	\$ 4.672,45	\$ -181,50	-4%
26-50 Has.	5.726	\$ 148.619.394,18	\$ 181.464,46	\$ 5.153,30	\$ 299,35	6%
51-100 Has.	5.947	\$ 90.568.086,50	\$ 366.672,41	\$ 5.351,89	\$ 497,93	10%
Más de 100 Has.	7.202	\$ 224.099.048,04	\$ 1.750.773,81	\$ 6.481,56	\$ 1.627,61	34%
TOTAL	5.393	\$ 1.002.242.251,87	\$ 56.528,05	\$ 4.853,95	\$ -	0%

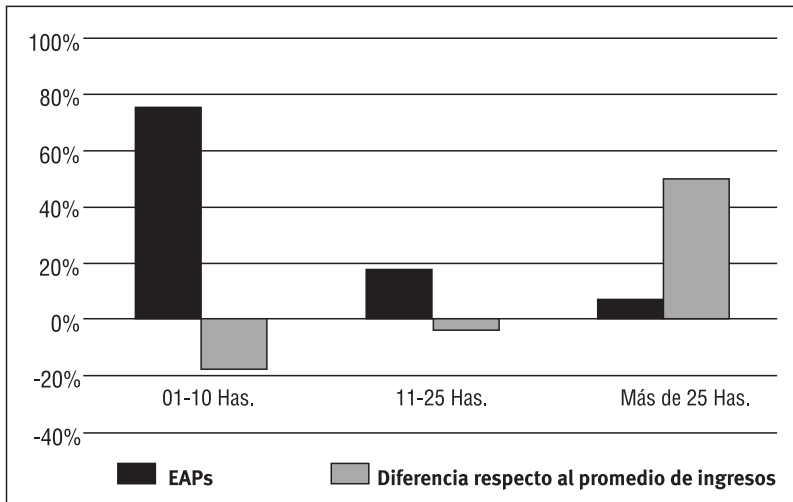
Fuente: elaboración propia en base a datos del INYM (2011). Se ha calculado el ingreso en base los rendimientos por Has. y el precio establecido para la hoja verde a \$ 0,90/kg por el INYM para el año 2011.

40- Los datos de superficie son declarados por los productores, lo que explica la diferencia en superficie plantada relevadas a partir del relevamiento aéreo fotogramétrico (SIGYM) del INYM en el año 2016.

En el estrato de 1 a 10 Has el rendimiento por Ha. es de a 4.441 kg. de Hoja verde con un ingreso de \$ 3.996,79, por debajo del promedio en un 18%. En el otro extremo, el estrato de más de 100 Has., el rendimiento por Ha. asciende a 7.202 kg. de Hoja verde con un ingreso de \$ 6.481,56, con un 34% por arriba del promedio.

Los dos primeros estratos (01 a 10 has. y de 11 a 25 Has.), que representan el 93% de las EAPs, tienen ingresos por Ha. por debajo del promedio.

Diferencia porcentual respecto al promedio de ingresos por Has. y EAPs por estratos



Ingresos percibidos por EAPs

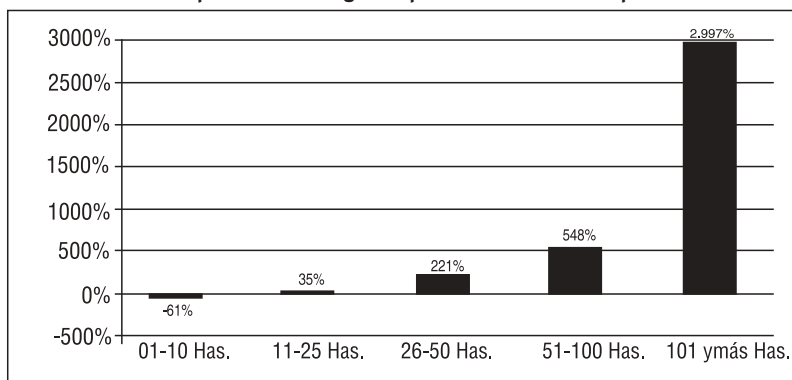
Estrato	EAPs	Ingresos brutos estimados por estrato	Ingreso bruto promedio por EAPs	Diferencia respecto al promedio general	Diferencia % respecto al promedio general
01-10 Has.	13.379	\$ 298.365.891,46	\$ 22.301,06	-\$ 34.226,99	-61%
11-25 Has.	3.157	\$ 240.589.831,69	\$ 76.208,37	\$ 19.680,33	35%
26-50 Has.	819	\$ 148.619.394,18	\$ 181.464,46	\$ 124.936,42	221%
51-100 Has.	247	\$ 90.568.086,50	\$ 366.672,41	\$ 310.144,37	548%
101 y Mas Has.	128	\$ 224.099.048,04	\$ 1.750.773,81	\$ 1.694.245,76	2.997%
PROMEDIO	17.730	\$ 1.002.242.251,87	\$ 56.528,05		

Fuente: elaboración propia en base a datos del INYM (2011).

(*) se ha calculado el ingreso en base los rendimientos por Has. y el precio establecido para la hoja verde a \$ 0,90/kg. por el INYM para el año 2011.

En este cuadro podemos observar los ingresos promedios percibidos por EAPs. En el estrato de 1 a 10 Has. el ingreso promedio es de \$ 22.301,06, con un 60,55% por debajo del promedio general %. En el otro extremo, el estrato de 101 y más Has., el ingreso promedio asciende a \$ 1.750.773,81, con un 2.997% por arriba del promedio general.

Diferencia porcentual de ingresos por EAPs en relación al promedio



Como ya señaláramos, dentro del modo de producción capitalista, los precios de las mercancías agrícolas se establecen a partir de la producción de las tierras de menor productividad, que generen ingresos que cubran la ganancia, la renta y los salarios.

En la producción yerbatera, la mayoría de las explotaciones están por debajo del promedio de productividad y de ingresos por EAPs, con una gran capa de productores pequeños, con yerbales antiguos, de baja densidad, que no logran obtener ingresos económicos ni financiamiento para realizar una reconversión de sus plantaciones o aplicar los últimos desarrollos tecnológicos para captar mayores rentas (plantaciones de yerbales de alta densidad con material genético mejorado, sistemas mejorados de cosecha, manejo integral del yerbal, control de plagas, fertilización química, etc.).

Esta situación ya había sido observada por De Bernardi y Kricun (2001), en el Diagnóstico de la Región Yerbatera:

Pero paradójicamente, si ese productor intenta mejorar su nivel tecnológico levemente con el control de plagas y una fertilización nitrogenada, puede en promedio aumentar sus rendimientos en 66%, pero su margen bruto pasaría a ser más negativo aun (...). El resultado sería más negativo si se consideraran las amortizaciones, que para este caso no existen ya que este tipo de plantaciones se encuentra totalmente amortizadas, poseyendo solo un valor residual. Resulta difícil explicar esta situación y su persistencia en el tiempo, ya que un productor racional cosechará yerba en la medida en que el precio cubra el costo marginal de producción, o sea, los costos directos de producir una unidad más del producto. Si el precio no cubre los costos medios, que incluyen los costos fijos y las amortizaciones de las inversiones, el productor se estaría descapitalizando, no le queda un excedente para reponer los bienes de uso y maquinaria que está utilizando. La razón de su continuidad es que el productor no considera las amortizaciones de sus bienes de uso y maquinaria, su trabajo personal y el de su familia en la cosecha y flete del producto, sólo incluye los gastos de combustible y pequeñas reparaciones del tractor y acoplado, tijeras, machetes y envases necesarios para la cosecha y traslado del producto (De Bernardi y Prat Kricun, ob. cit.).

Este diagnóstico basado en la rentabilidad generaría un solo desenlace: la salida de la producción de estos productos inviábiles. Estas explotaciones continúan porque se desarrollan como sistemas campesinos, que a lo largo de su desarrollo e historia sufrieron un proceso de descampesinización que se ha detenido llegado un punto o, de descampesinización suficiente en términos de Azcuy Ameghino, donde el capital deja de avanzar sobre el factor tierra, en tanto y en cuanto se generen los mecanismos que permitan la extracción de rentas diferenciales extraordinarias y plusvalor de la producción a través de relaciones de producción asalariadas, semi-asalariadas o inclusive relaciones de tipo servil y esclavista. La sobre explotación de trabajadores tareferos es uno de los factores económicos fundamentales para la continuidad de la actividad productiva yerbatera.

Podemos afirmar que, a pesar de que nos encontramos con una gran cantidad de unidades productivas con baja rentabilidad éstas continúan, cubriendo mínimamente los gastos de producción, mantenimiento, cosecha y flete., reduciendo costos salariales, recurriendo a la autoexplotación, generando de todos modos ingresos y rentas que, a su vez, se distribuyen de manera muy desigual en el circuito productivo yerbatero.

Distribución del ingreso

Según Medina (2001), en su documento “Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso”, realizado por la División de estadísticas y proyecciones económicas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL):

El grado de desigualdad económica existente en una sociedad y su evolución en el tiempo son temas que mantienen el interés permanente de la opinión pública y de los especialistas en el estudio del bienestar colectivo. Por su parte, en la literatura que aborda el análisis de la distribución del excedente de la economía, se han propuesto diferentes medidas que pretenden sintetizar

esta variable, con el objeto de efectuar comparaciones intertemporales y entre países, y a la vez, de permitir asignar un valor absoluto a la desigualdad y derivar conclusiones sobre el nivel de concentración del ingreso en una población determinada (Medina, 2001).

Por otro lado, agrega que “un índice de desigualdad es una medida que resume la manera como se distribuye una variable entre un conjunto de individuos. En el caso particular de la desigualdad económica la medición se asocia al ingreso” (Medina, ob. cit.).

Para medir el índice de desigualdad de la producción primaria yerbatera calcularemos el coeficiente de Gini a partir de la Curva de Lorenz y mediante la Fórmula de Brown. El Coeficiente de Gini es un número comprendido entre 0 y 1, donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos y 1 se corresponde con la mayor desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y todos los demás ninguno). El Índice de Gini es el coeficiente de Gini expresado en porcentaje (coeficiente de Gini multiplicado por 100). Por otro lado, graficaremos la Curva de Lorenz, gráfico que se suele utilizar para representar la distribución relativa de una variable en un dominio determinado⁴¹.

Fórmula de Brown para el cálculo del coeficiente de Gini

$$G = \frac{\sum (P_i - Q_i)}{\sum P_i}$$

Donde P_i es la población por deciles y Q_i los ingresos por deciles.

41- Por ejemplo: tomar el dominio como el conjunto de hogares o personas de una región o país y la variable cuya distribución se estudia como el ingreso de los hogares o las personas (en % acumulado). La curva parte del origen (0,0) y termina en el punto (100,100). Línea de la igualdad perfecta: es la línea de 45° (recta $y = x$) y corresponde a una distribución de ingresos perfectamente equitativa. Línea de la desigualdad perfecta: función $y = 0$ para $x < 100$; $x = 100$ para $x = 100$. La Curva de Lorenz: en general se encuentra en la situación intermedia, e indica una mayor igualdad cuanto más cercana esté a la línea de igualdad perfecta y viceversa.

Producción primaria yerbatera (EAPs) e ingreso expresado en deciles

EAPs por deciles (Pi)	Ingresos por deciles(Qi)	Diferencia (Pi-Qi)
0,10	0,04	0,06
0,20	0,09	0,11
0,30	0,13	0,17
0,40	0,17	0,23
0,50	0,21	0,29
0,60	0,26	0,34
0,70	0,30	0,40
0,80	0,42	0,38
0,90	0,54	0,36

Fuente: elaboración propia en base a datos del INYM (2011) y cálculos auxiliares.

$$G = \frac{2,35}{4,5}$$

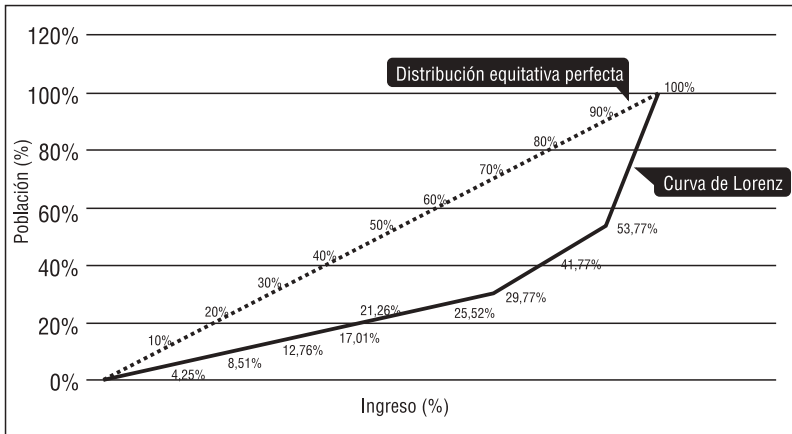
$$G = 0,523$$

Como podemos observar, el índice de Gini para producción primaria yerbatera en el año 2011 arroja un numero de 0,523, o sea, una alta concentración del ingreso. Si comparamos ese mismo dato con el índice correspondiente a la economía Argentina, vemos que éste se encuentra muy por arriba del índice de Gini nacional, que era para el mismo año de 0,436, según cálculos del Banco Mundial (BM).

Según datos de la Dirección Nacional de Relaciones Económicas con las Provincias (DINREP), para el año 2013 el índice de Gini para la economía Argentina fue de 0,413, siendo para la economía del Nordeste Argentino (NEA) de 0,416, en tanto que para Misiones y Corrientes 0,415 y 0,428, ocupando Corrientes el tercer lugar con mayor desigualdad en la distribución del ingreso. Queda claro que la distribución del ingreso en la producción yerbatera es sumamente desigual, estando más de 10 puntos porcentuales arriba de los índices nacionales, de la región y de las provincias productoras.

A partir de la curva de Lorenz podemos ver la distribución desigual que presenta la producción primaria yerbatera. En el siguiente gráfico una acumulación del ingreso del 4,25% en el primer decil de población (10%). Por otro lado, una acumulación del ingreso del 29,77% en el séptimo decil acumulado (70%), y en el último decil, una acumulación del ingreso del 46,23%.

Distribución del ingreso por deciles entre EAPs yerbateras (2011).
Curva de Lorenz.



Como consecuencia de la estructura agraria actual y los diferentes niveles de productividad, los precios fijados por el INYM en base a un rendimiento promedio, generan una ganancia extraordinaria o renta. La diferencia entre ese precio y el costo de producción de la Yerba Mate en chacras de productividad superior representa una renta diferencial que es apropiada por el sector más concentrado de la producción y los agentes económicos sociales integrados verticalmente. En este contexto, la intervención del INYM a partir del mecanismo de fijación de precios promedios, genera una profundización en la apropiación de esta renta diferencial. Si a esto le agregamos que no se cumplen los precios establecidos, la situación de extracción de rentas extraordinarias se vuelve mu-

cho más profunda. Esto no quiere decir que se esté en contra de la intervención en el mercado, sino, al contrario, que la intervención no genere mayores distorsiones y asimetrías entre los agentes económicos sociales intervinientes.

En esta dirección observamos que la relación de productores y asalariados rurales se torna crítica cuando la intervención del INYM, fijando precios de la materia prima y la Comisión Nacional de Trabajo Agrario, fijando los valores de la cosecha, se producen en periodos distintos que no corresponden con la secuencia lógica del calendario de actividades de cosecha.

El precio de la hoja verde está directamente relacionado al de la tarefa. Si hay negociaciones paritarias después que se fijó el precio de la hoja verde, y se dan aumentos en los salarios, el beneficio del productor cae.

La cesión o transferencia de una porción del valor de su producción que se origina, o por un aumento insuficiente del precio del producto o por un aumento del precio de la mano de obra en los períodos en que el precio del producto se mantiene invariable lleva a los productores a “no percibir total o parcialmente la ganancia media que le corresponde al capital invertido y puesto en juego productivamente” garantizando apenas la reproducción simple de la unidad, y en el grado que no se logre, con riesgo de desestructuración hacia abajo lo que llevaría a su semiproletarización o proletarización de los productores. De la misma manera, cuando se producen aumentos en los precios de la materia prima y los salarios rurales se mantienen constantes, se produce un despojo al tarefero que cosecha igual cantidad de un producto (hoja verde) cuyo valor aumentó, desvalorizándose relativamente su mano de obra, por su condición de pago a destajo (Reutemann, 2013).

Por otro lado:

La política pública de precios de referencia para la materia prima establecidos por el INYM y los valores de las tareas de cosecha que determina la Comisión Nacional de Trabajo Agrario, han resultado funcionales a este proceso. Incluso han provocado transferencias de ingresos entre estos dos grupos, generando una disputa económica entre “pobres” a lo interno del sector yerbatero (Gortari, 2013).

Si bien la producción yerbatera se desarrolla en un contexto agrario donde el modo de producción dominante es el ca-

pitalista y, donde las relaciones de producción se desarrollan con asalariados rurales, podemos observar que en la actividad de la tarea, al desenvolverse en un contexto altamente informal, persisten relaciones de producción que podríamos denominar “cuasi esclavista”, donde el pago por la fuerza de trabajo no se determina a través de un salario, sino que se establecen arbitrariamente a partir de valores que están muy por debajo del mínimo de subsistencia, pagados con vales de comida y otros víveres. Esta situación genera, directa e indirectamente, una mayor explotación y apropiación de excedentes que amplía los ingresos y la tasa de ganancia media de algunos productores yerbateros inescrupulosos y otros sectores de mayor poder económico del circuito productivo.

III) BREVE NOTICIA HISTÓRICA DE LA ACTIVIDAD YERBATERA

1. Comercio (Gortari, J.)

La “yerba del Paraguay”

Se pueden diferenciar 3 momentos históricos en la producción yerbatera con epicentro en Asunción: el período precolombino, la etapa colonial y el tiempo de la independencia y organización de los estados nacionales del sur de América (Gortari, 2012 b).

El primer momento llega hasta el año 1537, cuando se produce el primer asentamiento de españoles en la región. Hasta entonces, la producción y consumo se limitaban a los nativos de la zona, quienes extraían las hojas de los matorrales silvestres que crecen en el sotobosque de la selva paranaense. La utilización tenía más bien un carácter ritual y la planta y su origen divino eran parte de la mitología guaraní. La leyenda le asignaba propiedades benéficas como estimulante nervioso y complemento dietético, corroboradas siglos más tarde por la ciencia. Compartir la infusión tenía también un significado social de hospitalidad y camaradería que perdura hasta hoy. Si bien la economía aborígen era básicamente de subsistencia, mantuvieron esporádicos intercambios con otras comunidades lo que difundió el consumo de yerba mate hasta los contrafuertes andinos en las regiones de predominio incaico. La denominación autóctona de la infusión, *caá-mate*, es precisamente la conjunción de una voz guaraní (*caá*: planta/selva)

y otra quechua (*mati*: calabaza utilizada como recipiente para beber la infusión)⁴².

Los conquistadores instalados en Asunción, establecieron una alianza inicial con los guaraníes, que les permitió a ambos grupos consolidar una posición dominante en relación a otras comunidades aborígenes vecinas. En el marco de esa alianza los españoles aportaron su supremacía militar -armas de fuego, acero y caballos- y los nativos sus conocimientos del terreno, alimentos y mujeres. Se construyó a partir de entonces una relación de mestizaje que incorporó a la cultura española los hábitos de consumo nativos, incluido el de yerba mate pero despojándole del carácter ceremonial.

Con la organización política del Virreinato del Perú (1550) y la Gobernación del Río de la Plata con capital en Asunción, se estableció un tráfico regular administrativo y comercial desde Lima al Paraguay, recorriendo el territorio actual de Bolivia, Salta, Tucumán, Córdoba y Santa Fé. Este último puerto se convirtió en el principal centro de distribución comercial de la producción azuncena, en la que la yerba mate fue adquiriendo una preeminencia notable. El consumo de yerba se expandió por toda la zona de influencia española del occidente americano: a través de Mendoza se comercializó en Chile, y desde los puertos del Pacífico llegó hasta los asentamientos del Virreinato de Nueva España (México y Centroamérica). Al contrario de otros productos americanos que lograron rápida

42- *Al ver solo el producto elaborado que los indios llamaban “caá”, a los españoles se les ocurrió traducir “hierba” en lugar de “planta”. Décadas más tarde se manifestaría el error: en 1620 un jesuita anónimo anota “yerba, llámanla así los españoles pero impropriamente porque es una hoja de un árbol que se parece al naranjo y el indio la llama caá”. Recién en 1653, el padre Cobo explica que “los españoles, como no han visto el árbol sino la hoja, la llaman comúnmente hierba del Paraguay, siendo como es, hoja de árbol”. (...). Tampoco el mate conservó el nombre que tenía entre los “avá”, que lo llamaban “caá i guá”: planta-agua-recipiente. “Mate” es una palabra derivada de la voz quecha “mati” -calabaza- que a su vez, según Javier Ricca, deriva del náhuatl “tecomatl” (...). Por su parte, la “tacuapí” de los guaraníes se convirtió pronto, entre los españoles, en un artículo imprescindible al que, metalizado, llamarían bombilla (Navajas, 2013).*

aceptación en Europa, como el tabaco y el cacao, la yerba mate no pudo posicionarse en ese continente porque competía con otra infusión que ya había alcanzado un desarrollo comercial relevante: el té (*Garavaglia, 1983*)⁴³.

La fundación de San Pablo en Brasil (1543) y el posterior tráfico de mano de obra esclava para las plantaciones de azúcar, cacao y algodón, alentaron las incursiones de los bandeirantes portugueses sobre las poblaciones indígenas del sur. Junto con los cautivos, trasladaron al litoral brasileño el hábito de la yerba mate, que se proyectó con particularidades propias hasta nuestros días.

...as expedições Bandeiras Paulistas que, de 1628 a 1632, percorreram as regiões de Guaira regressaram trazendo índios guaranis prisioneiros, e com eles o hábito da bebida, que aliás era conhecida dos índios caingangues do planalto curitibano, que designavam a erva por congoin. Daí as denominações de caá e congonha, nomes até hoje usados para a designação do mate em várias localidades, principalmente em São Paulo e Minas Gerais (Martins S., 1939, citado por Mazuchowski, 1989).

La rápida difusión del consumo generó la consiguiente demanda comercial, que debió ser atendida por una producción restringida ecológicamente a la región selvática entre los ríos Paraná, Paraguay y Uruguay. Aceleró también la masiva es-

43- *Los Españoles experimentaron que los Indios del Paraguay, tomando el agua con la yerba, como aquí se toma el té, les fortificaba para el trabajo, y que en las necesidades les servía de alimento; y así se extendió al Perú y al Chile, y los Ingleses después del año de 1714, con el motivo de tener allá casa para la venta de los negros que llevan de África, viendo que aún en los negros obraba lo que en los Indios, y que a ellos les hacía más bien el uso de ella que el del té, traxeron cantidad. Y con la novedad la tomaron en Londres como el té, y todos convinieron en que era mejor que el té i por lo que convendría dexar éste, y usar de la yerba del Paraguay, y que cuesta menos que aquel, y es más provechosa y barata que el té; y se trató en forma de ello, en cuyo examen convinieron que la yerba era como queda dicho más provechosa que el té; pero como dependía únicamente de los Jesuitas, y pocos Españoles, y no lo había en otra parte que allí, luego que estos supiesen que por ella habían dexado el té la subirían de precio, y les dexarian sin ella, sin dexar de perderse lo mucho que les vale el comercio de él, y por esto la dexaron (Valladares de Sotomayor, 1788).*

clavización de mano de obra guaraní para la recolección de la yerba selva adentro, con su secuela de mortandad de la población aborígen diezmada por el esfuerzo agotador del trabajo, la mala alimentación y las enfermedades, o la represión de los que se rebelaron (*Garavaglia, ob. cit.*).

La creación de la Compañía de Jesús (1540) y la autorización para el establecimiento de la Provincia Jesuítica del Paraguay (en el año 1604, abarcando parte del Mato Grosso, sur de Brasil, y los actuales territorios de Argentina, Paraguay y Uruguay), significó un fuerte impulso a la producción de yerba mate. Los jesuitas se opusieron inicialmente al consumo de yerba en las misiones por considerarlo un vicio (*Roth, 1983*). Cuando conocieron mejor la cultura guaraní y las virtudes de la infusión, reconsideraron esa postura, aprendieron de los nativos el proceso de elaboración y obtuvieron de la Corona Española el privilegio de la explotación, convirtiéndose en los principales exportadores de yerba mate. Obtuvieron una Cédula Real que los autorizaba a la explotación de los yerbales y un cupo de la Audiencia de Buenos Aires para comercializar 12 mil arrobas anuales. A fin de evitar las durísimas condiciones de trabajo y las pérdidas humanas que implicaban las expediciones al interior de la selva para llegar a los yerbales silvestres, estudiaron y desarrollaron el proceso de germinación de las semillas e iniciaron el cultivo de la yerba mate. Las reducciones y su floreciente economía alrededor de la yerba mate, cumplieron un rol estratégico para la corona española: sirvieron como escudo protector de los ricos yacimientos mineros del Alto Perú (Potosí) frente a los avances portugueses desde el litoral atlántico⁴⁴.

44- Ese mismo rol “geopolítico” de los asentamientos poblacionales nucleados alrededor de la economía yerbatera, se reiteró en el siglo XX con la colonización de la provincia de Misiones: en la concepción militar argentina de entonces resultaba estratégico ocupar la frontera con Brasil, ya que una eventual guerra con ese país era la principal hipótesis de conflicto bélico externo.

La dificultad para extraer las hojas del interior de la jungla y el secreto que los misioneros jesuitas guardaron en torno a la técnica de su reproducción en cultivo una vez desarrolladas las plantaciones alrededor de las reducciones, hicieron de la explotación y comercialización de la yerba mate un floreciente negocio. Las disputas por la apropiación de esta “renta” yerbatera, signaron muchos de los acontecimientos de la historia política y económica de la región (Gortari, 2002).

La actividad contribuyó así -por momentos con preponderancia decisiva- al desarrollo regional de los estados del sur brasileño, el noreste argentino y de Paraguay. Junto a la explotación de la mano de obra indígena, los yerbales silvestres fueron la principal fuente de riqueza que encontraron los conquistadores al instalarse en la cuenca del Plata. La fiebre del oro prometido hasta en los cimientos de la fabulada ciudad de El Dorado, se trocó por la del “oro verde” de los tupidos yerbales de la selva paranaense y contagió por igual a españoles, portugueses, jesuitas y criollos. Y arrasó, tan letal como las epidemias de las otras pestes europeas, con la población nativa. Para ésta, el brebaje estimulante de la *caá* con que *Tupá* bendijo a los hijos de estas tierras (Grünwald, 1971), se tornó así en la más cruel maldición cristiana.

La expulsión de los jesuitas al cabo de casi dos siglos -1609/1768-, trastocó el orden social fundado en las Misiones y marcó el reinicio de la expoliación de la mano de obra nativa y la depredación de los yerbales. No se volvió a plantar yerba, perdiéndose también los rastros del “tesoro jesuita” máspreciado de la región: la técnica de germinación en vivero de la yerba mate (habrían de pasar más de 100 años hasta volver a desarrollar esta tecnología).

Las nuevas autoridades combatieron el uso del idioma guaraní, propiciaron el “liberalismo” económico y las prácticas comerciales dinerarias e individuales, iniciando asimismo un rápido proceso de extinción del *tupambaé* que los jesuitas también habían preservado: la organización de tierras y producción comunitarias para proveer de alimentos y vestuario

a cada grupo familiar según su necesidad y al margen de las “productividades” individuales. La “desocupación” y los altos “niveles de pobreza e indigencia”, cuando no la vuelta al esquema de servidumbre, provocados por las nuevas reglas de juego, motivaron un éxodo sostenido de la población hacia las regiones de vaquerías más al sur. De casi 90 mil habitantes de los 30 pueblos de las Misiones registrados en 1768 -año de la expulsión de la Compañía de Jesús-, quedaban poco más de 40 mil en 1809. En esos 40 años, la población de la actual provincia de Misiones se redujo de 42 mil almas a 16 mil (*Poenitz y Poenitz, 1993*).

Esta declinación demográfica-económica ya no tendría retorno. Si bien la producción yerbatera continuó, la extracción y comercialización pasó a manos privadas en el período del siglo XVIII que siguió a la extradición de los jesuitas. Y la creación del Virreinato del Río de La Plata en 1776 con su cabecera en Buenos Aires, formalizó administrativa y políticamente el desplazamiento ya ocurrido en el eje de la economía del Plata hacia el sur y hacia las fuentes de riqueza que serían la base de sustentación y de disputa de los primeros 140 años de vida independiente de lo que después se llamaría la República Argentina: las vacas y las rentas de la aduana. (También marcó el paso de una economía dirigida hacia el mercado interno a otra dependiente del comercio exterior y de un puerto de ultramar).

El general M. Belgrano a su paso por las Misiones (1810/11) decretó la libertad de los naturales y la prohibición de cortar los árboles de yerba mate. Sin embargo la conflictividad política en la región no hizo posible cumplir con reglamentación alguna. Las disputas por el control de la Mesopotamia, y la derrota definitiva (1819/20) del proyecto artiguista y de su principal lugarteniente en las Misiones, Andrés Guacururí, a manos de la confabulación entre la oligarquía porteña y el imperio luso-brasileño, agudizaron la diáspora poblacional. Y dejaron al régimen paraguayo de Rodríguez de Francia el virtual monopolio de la producción de yerba mate y el control político-administrativo de ambas orillas del Paraná en el

actual territorio de Misiones. Marcó también -al amparo de las dificultades políticas-comerciales entre Asunción y Buenos Aires- el comienzo de la explotación de los yerbales brasileños con destino a los mercados del Río de la Plata, haciendo de esta actividad en el sureño estado de Paraná, la más significativa en términos de acumulación de capital hasta entrado el siglo XIX (*Linhares, 1969*). El crecimiento de los precios y la inestabilidad en el abastecimiento provocados por el diferendo comercial con Paraguay, generó la paulatina pérdida de buena parte del mercado chileno, peruano y ecuatoriano, donde el consumo de yerba fue progresivamente reemplazado por el té (*Ricca, 2009*).

En el marco de la guerra de las Provincias Unidas del Río de la Plata con Brasil (1826/28), fuerzas brasileñas penetraron al territorio de las Misiones y derrotaron al gobernador Aguirre, provocando el caos político-administrativo. La situación dio lugar a que el gobernador de Corrientes, Pedro Ferré, en acuerdo con el gobierno de Entre Ríos y pretextando la necesidad de una adecuada defensa de las provincias mesopotámicas, ordenase la “invasión militar” de los pueblos de las Misiones en octubre de 1827 (*Perié, 1996*). La anexión a Corrientes y el consecuente despojo y éxodo de la población local se prolongó por más de 50 años, hasta que en 1881, el Congreso Nacional fijó el límite norte de la actual provincia correntina y federalizó el Territorio Nacional de Misiones. Unos meses antes la Legislatura de Corrientes autorizó al gobernador Gallino a enajenar todas las tierras fiscales de Misiones: se vendieron así 18.750 kilómetros cuadrados -casi dos millones de hectáreas: dos terceras partes del actual territorio provincial- a unos pocos propietarios privados, dejando instalada la estructura latifundiaria que permanece hasta hoy, y que convive junto a una gran cantidad de explotaciones familiares producto de la colonización posterior (*Schiavoni, 1998*).

El Poder Ejecutivo Nacional designó como primer gobernador del Territorio al coronel Rudecindo Roca -hermano del presidente y uno de los principales beneficiarios del “remate”

correntino de tierras misioneras-. Y catorce años después, por laudo internacional de 1895 -arbitraje del presidente de Estados Unidos Grover Cleveland al que se sometió el diferendo de límites entre Argentina y Brasil-, quedaron establecidas las definitivas fronteras políticas de Misiones en sus actuales 30 mil kilómetros cuadrados -equivalentes a la superficie de los territorios en disputa adjudicados a Brasil por ese arbitraje-. La población de entonces era del orden de los 30 mil habitantes (Zouvi, 1996).

Producción nacional y regulación del Estado

Concluida la Guerra Guazú (1864-1870)⁴⁵, quedó expedita la oportunidad política para explotar los yerbales silvestres de la triple frontera. Sin embargo, dominaban la región los caciques Fracrán y Maydana al mando de tribus no reducidas, lo que impidió a los yerbateros establecerse y transitar por el interior de Misiones hasta 1875. En ese año se logró un acuerdo con el último de los nombrados (hijo de blancos y cautivo de los indios desde los 10 años). A partir de entonces, se instalan campamentos yerbateros en la costa argentina del Paraná, desde Corpus hasta Iguazú. Desde allí se internaban selva adentro en busca de las *minas* de yerba silvestre, que traían “canchada” para los molinos de Posadas o para ser embarcada con destino a los de Buenos Aires. En Paraguay, los yerbales, cuya explotación se había mantenido controlada por el Estado y asentada en la población campesina, se “privatizaron” y pasaron a manos de grandes compañías como la Industrial Paraguaya (Zub, 2007). Lo mismo ocurrió en Brasil, donde importantes empresas vinculadas al negocio yerbatero que apoyaron la guerra -Mate Larangeira-, se quedaron con los extensos yerbales naturales de los territorios conquistados.

45- Guerra Grande: con ese nombre recuerdan los paraguayos ese “ignominioso genocidio americano” (Ayala, 2015).

A estos capitalistas “emprendedores” que se aventuraron selva adentro en busca de los ricos “yacimientos a cielo abierto” de compactos yerbales, se les sumó un ejército de buscadores de conchabo: los mensúes. Paraguayos, brasileros, correntinos y misioneros, que eran contratados “por mes” y encadenados de por vida a la más leonina explotación laboral y humana avalada por un contrato legal que establecía un adelanto para los primeros gastos y el compromiso a devolver con trabajo ese anticipo. Sobre la base de ese contrato el patrón era dueño y señor de la vida, familia, manutención y explotación laboral de ese mensú en los campamentos del Alto Paraná. Territorio donde los capangas -con la complicidad manifiesta de funcionarios y policía- imponían su ley a sangre y fuego y emitían la única moneda que circulaba en los yerbales: los vales canjeables por mercadería que a precios exorbitantes se ofrecían en las propias proveedurías del campamento (*Belastegui, 1974; Abínzano, 2004*).

El gobierno de Corrientes en 1876 y el gobierno nacional en 1896, procuraron reglamentar la explotación de los yerbales silvestres, estableciendo un impuesto por cantidad de yerba extraída. Para el control de la renta, la Nación designó a un Inspector de Bosques y Yerbales, que poco podía hacer por falta de medios. El pico de producción se alcanzó en 1902 con 2,3 millones de kilos, declinando a partir de entonces hasta llegar en 1913 a los 200 mil kilos.

En 1896, Federico Neuman, luego de muchos años de experimentación logró hacer germinar semillas de yerba mate en la colonia Nueva Germania, Paraguay. Otro tanto consiguieron a principios de siglo, el español A. de Llamas y el italiano B. Zamboni, asentados en Santa Ana, Misiones. El “misterio” de la germinación, resuelto por Bompland y que ya se utilizaba en Brasil, también fue develado por otro francés en Argentina, el arquitecto paisajista Carlos Thays, quien diseñó el Jardín Botánico de Buenos Aires (inaugurado en 1898), en

donde realizó una plantación “piloto” de yerba mate⁴⁶. Corresponde al ingeniero agrónomo Pablo Allain, con el patrocinio de J. Martín -industrial de Rosario-, realizar los primeros viveros de importancia en San Ignacio. Tras los ensayos y tanteos iniciales, a partir de 1911 comenzó a expandirse el cultivo (CRYM, 1971).

Las plantaciones fueron alentadas oficialmente en el marco del proceso colonizador, a través del otorgamiento de tierras fiscales con la condición obligatoria de plantar con yerba mate la superficie concedida⁴⁷.

La colonización yerbatera impulsada por el Estado, convirtió rápidamente a esta producción en la principal actividad económica de Misiones y marcó el comienzo de la declinación de la importación. En 1920, prácticamente todo el consumo nacional, unos 67 millones de kilos, era abastecido con yerba importada, de la cual una tercera parte era yerba elaborada en Brasil. En 1940, la importación se redujo al 30% del consumo -estimado en 106 millones de kilos- y fue prácticamente nula la importación de yerba molida. La producción de cultivo pasó de 1 millón de kilos en 1914, a 9 millones en 1924, alcanzó los 38 millones en 1930, hasta superar los 100 millones de kilos en 1937 con una superficie plantada de 70 mil hectáreas (CRYM, *ob. cit.*).

46- En enero de 1894 el gobernador de Misiones Juan Balestra, escribía al gobierno nacional: “*Hasta hoy no se ha encontrado el modo de cultivar esta planta...*”. En su edición del 30 de agosto de ese año, La Prensa publicó una nota de J. B. Ambrosetti, en la que detallaba el método que se aplicaba en Brasil -que no era otro que el descubierto por Bompland-, tal cual se lo había explicado un colega del estado de Paraná, Telémaco Morisini Barba, al que conoció en Foz de Iguazú, en los campamentos del movimiento separatista del sur brasileño. El 1º de diciembre de 1897 el diario La Nación publicó la fórmula de germinación lograda por Thays, que fue la que se difundió en Misiones. En 1905 el ingeniero P.Allain le escribió a Thays desde San Ignacio: *Este resultado puede considerarse como muy satisfactorio, y el método simple y seguro imaginado por Ud., de una inmensa utilidad para el progreso del cultivo de la yerba mate y de su industria (Navajas, ob. cit.)*.

47- Ver nota al pie N° 2 en la Introducción.

La depredación sistemática de los yerbales silvestres en el período previo y las recurrentes denuncias -que llegaron a cobrar estado parlamentario nacional (*Barret, 1910; Niklison, 1914; Naboulet, 1917; Abos, 2002*)- por las condiciones infrahumanas de explotación a los que fueron sometidos los mensúes en las llamadas “minas” yerbateras, hizo del cultivo a cargo de pequeños productores una alternativa capitalista mucho más atractiva: sostenible en el tiempo y con el capital de riesgo a cargo del productor. El cultivo se expandió al ritmo de la colonización, generando niveles de producción que entraron a competir con los intereses del puerto de Buenos Aires ligados a la importación histórica de yerba mate desde Brasil y Paraguay.

Se produjo entonces la crisis que A. Bunge había preanunciado como *La cercana tragedia de la Yerba*: considerando el volumen producido en 1933 y el ritmo de plantación anual, estimó que en 1940 se alcanzaría un nivel de producción de 190 millones de kilos para un consumo nacional que apenas superaba los 100 millones (*Bunge, 1934*). Primaron entonces los intereses importadores y de los molineros asentados en Rosario y Buenos Aires -casi todos capitales brasileños y paraguayos- que lograron limitar por ley la producción nacional, garantizándose de ese modo una cuota importante del mercado argentino, reservándose además los mercados de Uruguay, Chile, Bolivia y Perú (*CFI, 1975*). (Durante toda la década del 20 fueron motivo de debate público nacional las tasas aduaneras a la yerba importada)⁴⁸.

48- En 1924 el gobierno nacional bajó un 30% los derechos de importación a la yerba y estableció como no aptas para consumo las yerbas que tuvieran más del 15% de palo en su composición. Esto llevó a la interperlación en el Congreso Nacional de la medida. Decía el diputado De la Torre en esa oportunidad: “...la producción misionera no pasa del 10 o 12% del consumo general. Pero hay que averiguar en qué condiciones se va desarrollando. Hace diez años la producción era de 1 millón de kilos, hace cinco era de 3 millones, este año ha sido de 9 millones de kilos; con las mismas plantas que existen actualmente (8 millones) dentro de tres años será de 16 o 19 millones y dentro de 15 o 20 años podrá llegar a suplir Misiones la totalidad de la yerba

La crisis de “sobreproducción” que se generó hacia mediados de la década del 30, provocó el lógico malestar de los colonos a los que el Estado Nacional indujo a la producción yerbatera, trayendo a la palestra socioeconómica regional un nuevo actor al que el capitalismo industrial y comercial incorporó como sujeto de explotación: los pequeños productores. Coincidió con la baja en los precios del tabaco, y ambas situaciones conflictivas motivaron una manifestación en la ciudad de Oberá en marzo de 1936, donde confluyeron familias de colonos rusos, ucranianos y polacos. La policía local los emboscó y ametralló a la entrada de la ciudad, generando así el primer hecho político represivo en el territorio de resonancia nacional, desde los tiempos del exterminio de peones en los yerbales silvestres del Alto Paraná: la llamada *masacre de Oberá* de 1936 (Varela, 1941; Waskiewicz, 2005)⁴⁹.

Ante la crisis se creó la Comisión Reguladora de la Yerba Mate (CRYM, Ley N° 12.236), organismo público nacional encargado de controlar la producción en base a cupos de cosecha y prohibición de nuevos cultivos. Así como la negociación Roca-Runciman de entonces privilegió el comercio con el imperio británico y a los grandes ganaderos invernadores, la CRYM sirvió para hacer prevalecer los intereses de los exportadores de trigo a Brasil -país que en reciprocidad exigió mantener las compras argentinas de yerba mate-, por sobre

que se consume en la República Argentina. (...) ¡y es este el momento que han elegido el señor ministro de Hacienda y el señor ministro de Agricultura para dar a la industria yerbatera de Misiones el golpe de gracia”. (Diario de Sesiones, 10 y 17 de diciembre de 1924).

49- La lucha por el precio de la producción primaria, la organización de pequeños y medianos productores que la misma provocaría, y la persecución política-policial que generó en consonancia, tuvieron en la Masacre de Oberá su hito fundante. Cuarenta años después, durante la última dictadura militar, los hijos de los reprimidos en Oberá organizados en el Movimiento Agrario de Misiones (MAM), inscriptos en las luchas regionales por mejores condiciones de comercialización y precios que llevaron adelante las ligas agrarias del NEA, sufrieron destierro, cárcel, tortura y muerte por las mismas razones.

los productores misioneros con capacidad para sustituir por completo la importación brasileña del producto (CFI, 1975; Bolsi, 1980; Dumas, 1930; Billard, 1934)⁵⁰.

La ley 12.236 condenó durante años el progreso y desarrollo de la economía yerbatera. Fue una legislación desastrosa y a pesar de que la defendí por años, comprendí en retrospectiva la astucia de los industriales de entonces y de los exportadores de Brasil y Paraguay (J. A. Szychowski, propietario de La Cachuera -Yerba Mate Amanda-, conferencia en las Jornadas Tecnológicas de la Sociedad Rural de Virasoro, 1995).

La CRYM entró en funciones en marzo de 1936 con las siguientes atribuciones:

- 1) Fijar las condiciones de elaboración, sanidad e higiene del producto en el ciclo de la zafra hasta su entrega al consumo.
- 2) Reglamentar la época en que debe efectuarse la poda y vigilar el cumplimiento de la prohibición de la poda prematura o “zafriña”.
- 3) Realizar y compilar la estadística de la producción, elaboración y consumo del producto y su comercialización.
- 4) Propender a la mejor organización de los productores con el fin de facilitar su acceso directo y sin trabas a los mercados.
- 5) Establecer organizaciones de concentración y venta.
- 6) Establecer la clasificación de la yerba y propender a la mejora de su calidad y homogeneidad.
- 7) Aplicar y percibir, previa autorización del Poder Ejecutivo, un impuesto interno que se aplique sobre toda la yerba que sale al consumo, así sea importada o molida en el país, con el propósito de: a) compensar al productor de los quebrantos que tuviera en la comercialización con respecto al costo de

50- En 1935 llegó a Buenos Aires el presidente de los Estados Unidos del Brasil, el militar Getulio Vargas, “gaúcho” misionero, nacido y criado en San Borja. Se firmó entonces un nuevo Acuerdo de Comercio y Navegación, que confirmaba y ampliaba lo pactado en 1933: ambos países se comprometían a evitar de forma definitiva toda regulación proteccionista en los mercados yerbatero y harinero. El presidente argentino, Agustín P. Justo, remarcó en su discurso “... la providencial circunstancia de que la misma naturaleza marcara el deslinde de ambas heredades, dotándolas de riquezas distintas, que se complementan recíprocamente predisponiendo de este modo a los dos países a una fácil coordinación de intereses y a una provechosa y fecunda armonía” (Navajas, ob. cit.).

producción establecido para cada zafra; b) constituir un fondo de propaganda para el consumo de yerba mate; c) costear sus gastos administrativos.

8) Asesorar al Poder Ejecutivo en la fijación del Costo de Producción de la Yerba Mate Canchada, base para establecer la compensación al productor.

9) Propender al equilibrio entre los elementos y factores que intervienen en la producción, elaboración y consumo de yerba mate.

Un año después se creó el Mercado Consignatario de Yerba Mate Nacional Canchada, con el objeto de:

1) Regular la oferta y demanda y propender con su intervención a la defensa de la producción

2) Clasificar, controlar, registrar y liquidar todas las operaciones sobre yerba mate nacional canchada que se efectúen por su intermedio.

*3) Propender al **fomento y desarrollo de las cooperativas** entre productores yerbateros (el destacado es nuestro).*

4) Tender a la autofinanciación de las operaciones de crédito a productores y/o industriales molineros.

La aplicación de la ley N° 12.236 implicó de hecho la prohibición de nuevas plantaciones, al gravar con un fuerte impuesto a toda planta que se incorporara al cultivo aumentando el número existente al momento de su sanción⁵¹.

Para 1945 la Argentina producía ochenta y tres millones e importaba cuarenta millones de kilogramos para satisfacer sus necesidades, consumiendo el sesenta por ciento de la yerba mate de la región (Ricca, ob. cit.).

Esta suerte de equilibrio entre oferta (importación más producción nacional) y demanda en el mercado doméstico,

⁵¹- *La CRYM estaba integrada por representantes de los distintos actores que participaban de la economía yerbatera; entre sus miembros se contaban la Cámara de Molineros de Buenos Aires y la de Rosario, que impidieron hasta 1956 que la zona productora se convirtiera en un centro de acopio y envase -ello hubiese abaratado muchos de los costos superfluos que le quitaban competitividad al producto misionero-. Pero también con igual voto que los plantadores argentinos, formaban parte de la CRYM representantes de los importadores, quienes por nada del mundo deseaban un futuro próspero para la yerba nacional (Navajas, ob. cit.).*

se mantuvo hasta 1953. Hasta ese año se mantuvo también la medida que prohibía nuevas plantaciones. Los productores consignaron todos esos años en el Mercado Consignatario a precios remunerativos, y los cupos de cosecha aumentaron año tras año en la medida que se incrementaba el consumo y los yerbales se iban envejeciendo y perdiendo productividad. En 1953 y subsiguientes, ya se permitió la cosecha sin cupos.

Una medida política en el segundo gobierno de Perón permite nuevas plantaciones (Resolución N° 2.037/53 del Ministerio de Industria y Comercio) e indica que estas no deben ser mayores de 5 ha por productor. Dos propósitos presumiblemente explican su contenido: el primero es la necesidad de no aumentar excesivamente la oferta en años futuros, puesto que se prevé un aumento sostenido pero relativamente lento de la demanda, mientras que el segundo es impedir que los productores grandes, con mayor acceso al crédito y mayor disponibilidad de recursos financieros propios, planten mucho más que los pequeños, para quienes los mecanismos de regulación del mercado se han originalmente instituidos (Fiorentino, ob. cit.).

Sostiene este autor que esa limitación explica que entre 1953 y 1957 la superficie plantada no aumentó sensiblemente: de las 32.250 ha autorizadas apenas se plantaron 12.000. Esto llevó a exigir la “libre plantación” por parte de los grandes plantadores, encabezados por el correntino Víctor Navajas y apoyados por el ministro de Comercio del gobierno militar de Aramburu, Dr. Cueto Rúa⁵². Se autorizó entonces a plantar hasta 15 ha por productor en el plazo de dos años. Y se pasó así de 60.000 ha en 1954 a 150.000 ha en 1959, lo que generaría un exceso de oferta para 1964, en que se volvió a aplicar el sistema de cupos de cosecha.

52- En una entrevista concedida al autor del estudio referenciado, de enero de 1972, sostenía Cueto Rúa que los productores yerbateros se comportaban en 1957 como un “cartel” oficializado, que defendía los precios de venta a expensas de los necesarios aumentos en la producción y en el mejoramiento de la calidad. En consecuencia, una medida que favoreciera el rápido desarrollo de nuevas plantaciones tornaría a la industria yerbatera “más competitiva” y aseguraría un mejor funcionamiento del mercado (Fiorentino, ob. cit.).

En 1961 la normativa es modificada por la ley N° 16.434, que dejó en suspenso la aplicación del impuesto y otorgó a la CRYM la facultad de prohibir toda plantación en cualquier punto del país sin la previa autorización del Poder Ejecutivo. La ley N° 17.137 (modificada por la ley N° 17.464) del año 1967, facultó a la Secretaría de Agricultura y Ganadería a dictar “*normas que limiten la cosecha de yerba mate a la cantidad que presumiblemente pueda absorber el mercado interno*”.

La oferta y demanda de materia prima quedaron así controladas y respondieron a orientaciones precisas del poder público, para satisfacer un mercado doméstico que, luego de desarrollarse en forma dinámica hasta sustituir casi por completo la importación -mediados de la década del 60-, acompañó el ritmo del crecimiento vegetativo de la población. En el marco de esas reglas económicas, con su intervención el Estado funcionaba como un garante de la “paz” social en la actividad, posibilitando que los productores rurales tuvieran participación en las ganancias y regulando el avance del capital sobre la producción primaria. Ello no impidió la concentración económica en la etapa industrial-comercial y la conformación de una suerte de oligopolio yerbatero donde 4 empresas líderes se reparten el 50% del mercado (*Fiorentino y Dean, 1973*).

Los reclamos del Movimiento Agrario de Misiones en los primeros años de la década del setenta, por lograr la incorporación en mayoría de los representantes de los productores al directorio de la CRYM, nunca pudieron concretarse a pesar de una predisposición favorable del ejecutivo provincial de entonces a cargo del gobernador Irrazábal (1973) y de las autoridades nacionales durante las breves presidencias de Cámpora y Perón (1973/74). Estas aspiraciones se vieron definitivamente frustradas con el advenimiento de la dictadura militar, que persiguió y encarceló a la dirigencia agraria⁵³.

53- Uno de sus representantes más destacados, P. Peczak, -colono de la zona centro, descendiente de ucranianos y candidato a vice gobernador por el Partido Auténtico en las elecciones provinciales de 1975-, fue capturado en casa de sus suegros en noviembre de 1976. Un mes después las fuerzas de se-

Esta organización social de la economía yerbatera que la convirtió en la “industria madre” de Misiones, se consolidó a partir de la provincialización (1953) y logró sobrevivir a golpes militares, cambios políticos y al terrorismo de Estado de la última dictadura -con la represión arriba mencionada de líderes y militantes obreros y productores-. Su estructura socioeconómica piramidal “con derrame”, resistió también durante la presidencia de Raúl Alfonsín, los embates del promocionado plan Ñande Yerba con que el gobernador Barrios Arrechea (UCR), procuró con sana intención y frustrada fortuna, avanzar, desde el sector cooperativo apoyado por el estado provincial, sobre el oligopolio industrial-comercial (*Schamber, 2000*).

Con sus maniobras y conflictos de intereses (plantaciones “en negro”, contrabando de palo, adulteración, prevaricato, intervenciones a la CRYM, legislación, etc.), el mecanismo regulador posibilitó acompañar el crecimiento de la demanda interna, sustituir las importaciones y consolidar un interesante mercado de exportación en Medio Oriente. Y permitió el desarrollo rural que signó el poblamiento de la provincia de Misiones durante la mayor parte del siglo XX.

En 1966 y en el contexto de los sobre stocks acumulados, se prohibió la cosecha⁵⁴. Se prohibió además la importación de

guridad entregaron su cuerpo acribillado a balazos, con la explicación de que fue abatido en un intento de fuga (*Torres, 1999*). Igual suerte, con el agravante de la desaparición, corrieron otros integrantes y colaboradores de la organización, así como el delegado de FATRE en el establecimiento Las Marías (Virasoro, Corrientes), Neris Pérez, secuestrado en junio de 1977 (*Momarándú, 2004; Chamber, 2001*). Cuarenta años después de la masacre de Oberá, y al igual que en los tiempos no tan lejanos de los mensúes aniquilados en los yerbales silvestres, el poder público volvía a dar muestras de que su “arbitraje” no es neutral. Y como es de esperar, en los momentos de agudización del conflicto social, siempre falla a favor de los capangas de turno.

54- ...en 1961 se firmaron en Montevideo las listas de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC. Los negociadores brasileños consiguieron que la yerba mate figure en las listas de libre importación. Mientras Misiones se precipitaba en una tremenda crisis de superproducción, seguía ingresando yerba importada: 26.000 toneladas en 1962, 23.000 en 1963, 27.000 en 1964, 30.000 en 1965. Los stocks del Mercado Consignatario que ya mostraban una

yerba mate, con la excepción para Paraguay, que en su condición de país de menor desarrollo relativo y en el marco de la ALALC, obtuvo la concesión de un cupo anual de 5 mil toneladas de yerba canchada. Desde entonces la importación fue cayendo, con excepción del año 1988, cuando se autorizó la entrada de más de 20 millones de kilos yerba para compensar el déficit provocado por la mala cosecha del año anterior. El precio de la materia prima alcanzó en esos años un pico que no se volvería a repetir. Al compás de esa euforia por el “oro verde” se autorizaron nuevas plantaciones y se inició un exitoso programa de extensión rural para recuperar yerbales degradados y mejorar rendimientos con prácticas culturales y aumentando la densidad de plantas por hectárea: la Comisión Tripartita (productores, industria y gobierno provincial) para el Incremento de la Producción Yerbatera (1988-91).

La osadía de pretender entrometerse con los negocios de los “dueños” de la yerba, le costó al radicalismo el gobierno provincial (1987) y jamás desde entonces pudo volver a administrar el territorio misionero. Sirvió en cambio para entronizar en la “rosadita” de Posadas, a partir de un segundo gobierno peronista (1991), a un conspicuo representante de los capangas de los yerbales: el ingeniero R. Puerta. Ese mismo año y en plena ofensiva privatista y concentradora, el decreto desregulador de Menen impulsado por Cavallo y avalado por las principales empresas yerbateras, incluyó la desarticulación de la CRYM y el Mercado Consignatario. Se tiraron así por la borda 55 años de experiencia de manejo del sector, volviendo las cosas al estadio previo a 1936, cuando el gobierno conservador y nada populista de entonces consideró necesaria la intervención estatal para sostener el equilibrio social de una economía regional fundada en una plantación perenne, asentada en un territorio muy vulnerable ecológicamente, donde la materia prima era generada mayoritariamente por pequeños productores y peones rurales que habitaban en las chacras,

acumulación a partir de 1958, se triplicaron en pocos años. A fines de 1965, sobra yerba para el consumo de dos años (Navajas, ob. cit.).

con el 90% de la producción destinada a un mercado interno cautivo y generada en una provincia densamente poblada lindante en casi todo su perímetro con Paraguay y Brasil, ambos sujetos a la presión creciente de un organizado movimiento campesino “sin tierra”.

La desregulación

Después de 55 años de un esquema de regulación económica (1936-1990), que llevó a Argentina a convertirse en el primer productor y exportador mundial, se decidió liberar el mercado (1991-2001) en el contexto neoliberal de entonces y con el respaldo de los sectores más concentrados. Decía Navajas Artaza (dueño de la mayor empresa yerbatera argentina) en septiembre de 1992:

Recién ahora, desregulada totalmente la economía yerbatera como consecuencia de la política económica establecida en la República Argentina, la iniciativa privada, nosotros los yerbateros, estamos dando los primeros pasos para expandir realmente a la economía yerbatera. Durante más de 60 años tuvimos prohibición de plantar. No está más prohibido. Durante décadas, con altibajos, la industria estuvo sujeta a los llamados “precios máximos”. Ahora hay libertad para fijar nuestros propios precios, solo limitados, como corresponde, por la oferta y la demanda, por la competencia. (...) Por fin los yerbateros argentinos que durante tantos años estuvimos aplastados bajo el peso del Estado, tenemos el destino en nuestras propias manos. Podemos vender tanta yerba mate como seamos capaces de venderla. Y podemos producir tantos kilos como seamos capaces de necesitarlos, creando riqueza y trabajo en nuestra región. Los yerbateros, los productores y los industriales, sentimos que estamos ante un gran desafío. Estamos listos para aceptarlo. Tenemos fe en nuestras propias fuerzas... (transcripto en Winge y otros, 1995).

Y Maximino Tormen (importante industrial yerbatero del sur de Brasil) en la misma ocasión complementaba:

Libertad e integración van a ser las palabras propulsoras de los nuevos tiempos. (...) En mi evaluación, los yerbales nuevos que están entrando en pro-

ducción, están simplemente substituyendo los que están agotados por varios motivos y, por tanto, dejando de producir. En el caso de una reactivación de la economía, seguramente va a faltar producto en Río Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, en fin, en Brasil. Los stocks de materia prima en manos de la industria, nunca fueron tan bajos (ibídem).

Ambos vaticinios se cumplieron: aumentó rápidamente la producción en Argentina, superando las posibilidades de absorción de su mercado interno, y se reactivó la economía brasileña acompañando el éxito del plan Real, generando una faltante de materia prima que se pudo cubrir con los excedentes argentinos. Se cumplió también lo que en la fecha del evento referido, todavía aparecía más como una declaración de buenas intenciones que como una realidad proyectable: el cumplimiento del cronograma del Tratado de Asunción y la puesta en vigor de la unión aduanera del Mercosur a partir de 1995.

En este nuevo escenario de mercado ampliado, la competencia se transnacionalizó. Con una demanda que da indicios de haber alcanzado un grado razonable de satisfacción, las exigencias del mercado para bajar costos de producción y mejorar calidad se hacen sentir a lo largo de toda la cadena productiva ignorando fronteras. El mismo Navajas Artaza a sólo cinco años de aquella euforia desreguladora, firmaba como presidente de la Federación de Molineros de Yerba Mate, un comunicado deslindando responsabilidades sobre la crisis, pero admitiendo su gravedad y reclamando políticas en consecuencia:

La sobreoferta no es responsabilidad de los industriales, sino de decisiones políticas y de los propios productores. La depresión de los precios es consecuencia de esta sobreoferta (...). Las soluciones escapan al voluntarismo y sólo se sustentan en realidades y propuestas lógicas (...) para aumentar la demanda y evaluar cada cultivo, y así determinar la factibilidad de su continuidad o la necesidad de orientarlos a nuevas alternativas (...) (Diario El Territorio, 1997).

La capacidad productiva potencial de yerba mate canchada en 1996 evidenció un crecimiento del 60% respecto a 1991.

La sobreproducción, que en un primer momento quedó disimulada por el escurrimiento de yerba al mercado brasileño en el marco del proceso de integración regional (Mercosur), se manifestó con toda su crudeza a partir de 1997, con sus secuelas de desplome de los precios de la materia prima y aumento de los niveles de desocupación y pobreza. Con un precio al consumidor estable debido al manejo oligopólico en esa etapa comercial, la disputa por la distribución de ganancias empujó hacia abajo el precio de la materia prima, por ser los productores rurales el eslabón más vulnerable en la cadena de elaboración/comercialización. De acuerdo a datos de la Asociación Rural Yerbatera Argentina, mientras en 1992 se necesitaban 168 kilos de hoja verde para comprar 100 litros de gasoil, 4 años después se requerían 414 kilos; esta relación pasó de 1.084 kilos a 2.500 kilos respecto al salario rural y de 244 kilos a 988 kilos para pagar el aporte previsional como autónomo (ARYA, 1996).

La capacidad de producción potencial estimada era de unas 320.000 toneladas anuales, con una superficie implantada de 196.000 ha. Unas 86 mil hectáreas de yerbales degradados y de baja densidad (menos de 1000 plantas/ha) con un rendimiento promedio anual de 3.500 kilos de hoja verde por ha. Por otro lado 60.000 hectáreas de yerbales de alta densidad (más de 1.800 plantas/ha.) con un rendimiento promedio de 7.000 kilos de hoja verde por hectárea; y una franja intermedia de 50 mil hectáreas con un rendimiento medio de 5.000 kilos por hectárea y por año (*Ministerio del Agro y la Producción, 2002*)⁵⁵. Con un coeficiente técnico de producción de 3 kilos de hoja verde para 1 kilo de yerba canchada, se llega a

55- Un reciente relevamiento aerofotogramétrico contratado por el INYM y presentado en mayo de 2015 en la Sesión de Directorio, concluyó que la superficie estrictamente cubierta con Yerba Mate es de 165.000 ha: 144.000 ha en Misiones y 21.000 ha en el nordeste de Corrientes; esto resulta un 15% menos que los registros previos del INYM. Y se explica en parte porque este último relevamiento consideró la superficie plantada neta, sin incluir los caminos y callejones abiertos en las plantaciones para el tránsito de máquinas y equipos de laboreo y transporte.

las 320.000 toneladas anuales mencionadas arriba. Estimando que por problemas de precios y costos y otros factores, queda sin cosechar el 15% de esa capacidad, estaríamos hablando de una producción anual del orden de las 270.000 toneladas.

El mercado interno absorbe 240.000 toneladas, con un consumo per cápita por encima de los 6 kilos anuales. Estudios de mercado y econométricos determinaron que este consumo es relativamente inelástico en relación al precio y a los ingresos, así como a los precios de productos que podrían suponerse sustitutos como el té y el café (*Gallarretborde, 1965; Las Marías, 1986; Provasi, 1983; Freaza, 1991; SUCEI, 1996*). Es decir que en el mejor de los casos, el consumo interno (en su forma tradicional) de yerba mate crecería al ritmo del crecimiento vegetativo de la población.

Las exportaciones en 1996 alcanzaron las 43.000 toneladas (récord histórico), con un crecimiento muy fuerte en relación a 1991 (200%), pero de apenas 10% en relación a 1995. Este último dato marca los límites de absorción del mercado brasileño, que fue el que tuvo el comportamiento más dinámico en los primeros años de esa década. A partir de entonces se estancaron las exportaciones -en los últimos años oscilaron entre 35 y 40 mil toneladas- evidenciando los topes culturales/comerciales de la demanda externa (*Oviedo, 2001*). También en este caso el crecimiento de la demanda está limitado al ritmo del aumento vegetativo de la población consumidora (fundamentalmente sur de Brasil, Uruguay, Siria, Líbano, Bolivia, Paraguay y Chile).

Se confirmaron así los pronósticos acerca de las consecuencias de la medida desregulatoria:

La liberación de nuevas plantaciones, de la cosecha, la industrialización y la comercialización, encuentran a la actividad en una etapa donde la producción supera a la demanda actual, previéndose que el desfasaje entre oferta y demanda puede ser aún mayor, debido a la entrada en producción de las últimas plantaciones permitidas por la CRYM. En estas circunstancias es de esperar que caigan aún más los precios al productor dado el carácter concentrado de la actividad industrial, donde cuatro molinos manejan casi el

50% de la producción. Por esta misma razón los precios al consumidor se resistirán más a la baja, como lo demuestra el hecho de que en la actualidad los precios al consumidor son superiores a los del último quinquenio, en tanto que los precios al productor son menores, abriéndose la brecha entre ambos (CFI, 1991).

Es similar el análisis que hace en retrospectiva R. Puerta, gobernador al momento de la desregulación y uno de los empresarios yerbateros más importantes de la provincia:

Como cualquier dogma, el liberalismo aplica sus recetas como doctrina, aunque muchas veces no se corresponden con la realidad. Cavallo no tomó en cuenta que la yerba mate no es una producción commodity como el trigo o la madera. La desregulación se vuelve en este caso un fin en sí mismo e introdujo más problemas que soluciones en la economía del sector. Fue muy traumática y tuvo un alto costo para los pequeños productores por la caída de precios. No se debió desregular en forma total y a manera de shock una economía que se basa en una planta que tarda una década en producir a pleno y cinco años en empezar a dar las primeras hojas cosechables.

La sorpresa fue el apoyo de todos los sectores de la producción a la medida, fundado en la posibilidad de blanquear los yerbales que habían plantado sin autorización de la CRYM. Frente a ese respaldo unánime a la desregulación total y sin anestesia, comprendí que no debía ser más papista que el papa y deseché la idea de la convocatoria destinada a gestionar ante el presidente Menem una desregulación parcial y paulatina como la del sector vitivinícola. No obstante advertí a toda esa dirigencia, ese día y en reuniones que tuve los días siguientes en forma particular, que en cuatro o cinco años la desregulación total iba a generar sobreproducción lo que a su vez provocaría una generalizada caída del precio de la materia prima, tal cual se verificó ya a partir de 1995 y se viene profundizando en forma violenta hasta la fecha (entrevista en D`Onofrio, 1997).

En el mismo sentido, otro representante de la industria yerbatera de Misiones, expresaba:

La superficie de baja productividad que saldrá del circuito productivo, exigirá del próximo gobierno un gran desafío, que implicará una necesaria reconversión y un esfuerzo que será positivo para el productor y para la economía provincial. Este proyecto se debe encarar con la seriedad y la responsabilidad

que las circunstancias exigen. Y debemos subrayar que no tiene sentido hablar de subvención sino de transformación (Szychowski, ob. cit.).

2. Cultivo (Sena, A.)

Una síntesis histórica de la actividad productiva de la yerba mate, abarcando desde el periodo histórico jesuítico hasta la crisis del 2001, nos permitirá analizar la génesis de la formación de la estructura agraria y social de la zona productora y su evolución a través del tiempo. Para ello, presentaremos la formación de la economía yerbatera en etapas históricas y analizaremos el desenvolvimiento de la actividad productiva. Dicha metodología de análisis la tomamos del estudio de la “Economía Argentina” realizado por Aldo Ferrer que, reconoce la utilidad del enfoque del proceso formativo de una economía, utilizado en los trabajos de Celso Furtado, sobre la economía brasileña⁵⁶.

Según Ferrer:

“Este tipo de enfoque tiene la inestimable ventaja de penetrar en profundidad el análisis de las causas de la situación presente y de ver cómo estas se fueron desarrollando, con el correr del tiempo, hasta llegar a la actualidad. De este modo, los problemas cuyo análisis de corto plazo ofrecen respuestas limitadas, surgen con mucha más claridad y se ubican en la perspectiva que corresponde. Finalmente, este método obliga al economista a considerar el comportamiento de las fuerzas sociales en el proceso de desarrollo. Esta dimensión suele quedar fuera del campo de problemas que el economista aborda y, sin embargo, es indispensable incorporarla para interpretar correctamente la formación de una economía” (Ferrer, 2012).

La síntesis histórica por etapas nos permitirá tener un marco de referencia y análisis para observar las transformaciones, cambios y continuidades ocurridas en el circuito productivo de la Yerba Mate.

56- Furtado, Celso (1959) Formación económica de Brasil. Traducción especial. México, Fondo de Cultura Económica.

Síntesis histórica de la producción de Yerba Mate

...-1767	1876-1930	1900-1930	1930-1935
Periodo Jesuítico	Colonización y constitución de la Estructura Agraria. Latifundios y colonos. Colonización Oficial y Privada	Expansión yerbatera. Crecimiento de la superficie implantada y la producción	Producción local vs. Importaciones. La caída de precios y la regulación
Inicio de las primeras plantaciones en la Reducciones Jesuíticas. Expansión del consumo. Abandono de la producción en las reducciones tras la expulsión (1767)	Corrientes enajena y vende el 70% del territorio de Misiones a 29 compradores (1881) En este contexto se inicia la colonización Oficial del Territorio de Misiones a partir de la Ley Avellaneda (Ley de Inmigración y colonización, N ° 817, 1876) Se inicia la colonización Privada y se continua con la Oficial del Territorio de Misiones (1920)	Primera plantación de importancia en San Ignacio (1903) Expansión del cultivo (1911) Se establece la obligación al colono de residir, plantar y cultivar yerba mate (1926)	Crisis por sobre oferta de Hoja verde local (1930) Ley 12.236 de creación de la Comisión Reguladora de Producción y Comercio de la Yerba mate (1935) Se imponen impuestos por planta, cupos de cosecha y prohibición de plantaciones nuevas

1935-1955	1955-1980	1980-1991	1991-2001
De la sobre sobreproducción a la escasez	Transformaciones y cambios en la estructura Económico-social	-Sobreproducción, caída de precios	Desregulación y crisis
<p>1ª etapa (1940): Se mantiene una sobre oferta y cupos de cosecha.</p> <p>2ª etapa (1950): Se produce una situación de escasez. Aumento de la demanda, baja de rendimiento de los yerbales y vigencia de la prohibición de plantaciones nuevas) Aumento de precios. Se autoriza la cosecha total de plantaciones sin límites (1952), la plantación de nuevos yerbales y replante de plantas envejecidas (1953/55)</p>	<p>Aumento de la importación (1955/65)</p> <p>Una expansión de los cultivos desemboca en una nueva crisis de sobre producción con limitación de cosecha y baja de precios.</p> <p>Decrecimiento del consumo (1964)</p> <p>Prohibición de cosecha (1966)</p> <p>Cupos de cosecha, se autoriza la cosecha de la mitad de la superficie más cupos crecientes (1967)</p> <p>Profunda crisis y caída de precios con dificultades en los cobros.</p> <p>Concentración económica y crecimiento de los eslabones del sector Plantadores/Molineros.</p>	<p>Intervención de la Comisión reguladora de la Yerba Mate y el Mercado Consignatario (1984)</p> <p>Se inicia un proceso de implantación de nuevos yerbales (1984/87)</p> <p>Incremento de los precios por escasez (1987/88)</p> <p>Aumento de la producción y caída de los precios (1989/91)</p>	<p>Disolución de la Comisión reguladora de la Yerba Mate y el Mercado Consignatario (1991)</p> <p>Se inicia un nuevo proceso de implantación de yerbales de alta densidad.</p> <p>Se introducen nuevas formas de comercialización y se imponen precios de compra.</p> <p>Se produce una fuerte disminución del precio de la materia prima.</p> <p>Profunda crisis desemboca en "El Tractorazo" (2001)</p>

Desarrollo del cultivo

El desarrollo de la producción yerbatera en las Reducciones Jesuíticas⁵⁷, se inició buscando semillas para plantarlas. Pero existía el problema de que estas no germinaban. Finalmente, la reproducción de la yerba en plantaciones artificiales se logró encontrando un sistema de reproducción, lo cual permitió que fueran los primeros en iniciar los cultivos sistemáticos de yerba mate hasta su expulsión en 1767.

57- Para mayor profundización del periodo consultar Garavaglia, Juan Carlos (2008). Mercado interno y economía colonial: tres siglos de historia de la yerba mate. 2ª Edición. Rosario, Prehistoria Ediciones.

El gobernador de Bs. As., Francisco de Bucarelli y Ursúa, recorrió el territorio de Las Misiones un año después, escoltado por tropas bien pertrechadas anunciando la Orden Real y retirando a los jesuitas en carácter de prisioneros (Lagier, 2008). Poco a poco se fueron abandonando los yerbales implantados en las reducciones, lo que conllevó rápidamente a la desaparición de dichos yerbales y a la pérdida del conocimiento sobre su plantación.

Medio siglo después de la expulsión de los Jesuitas, un médico y naturalista francés, Aimé Goujoud, más conocido como Bompland, inició los primeros estudios científicos sobre la planta de yerba mate. Con ese objetivo visitó el Paraguay en 1820, donde recorrió algunos yerbales, pero fue tomado prisionero y confinado a la cárcel, porque se temía que sus estudios pusieran en peligro el monopolio que sobre la yerba mate ejercía el Paraguay. Recién fue liberado en 1829 ante gestiones de Alejandro Humbolt y del gobierno francés (Amable y Rojas: 1989).

En este periodo predominó una producción extractiva de los yerbales a partir de su tala, con la consiguiente reducción de yerbales naturales.

Finalmente, en 1896, Federico Neumann en la Colonia “Nueva Germania” en el Paraguay, luego de muchos años de fracasados intentos logró obtener la germinación de semillas de yerba mate, obteniendo por primera vez en 1901, después del periodo jesuita, un producto elaborado con yerba mate de cultivo artificial.

En 1903, se realizó la primera plantación de importancia en San Ignacio, Misiones, precisamente en la región donde las ruinas jesuíticas recuerdan los tiempos del esplendor de la producción yerbatera.

Tras varios años de ensayos y fracasos iniciales, a partir del año 1911 comienza a expandirse el cultivo de la yerba mate.

Según Magán:

El agotamiento por sobreexplotación de las manchas de árboles de yerba mate que había en la zona argentina de esta región para abastecer el prin-

principal mercado consumidor, determinó que, a comienzos del siglo XX se iniciaran en el Territorio Nacional de Misiones los primeros cultivos. A partir de entonces, el crecimiento de las plantaciones argentinas fue constante, aumentando anualmente la cantidad de yerba ingresada al mercado. A partir de 1915 comenzó a presentar la amenaza de desplazar del mismo a la yerba de origen brasileño, de extracción natural y abastecedora dominante hasta entonces, lo que alarmó a sus productores, que llevaron a cabo acciones que provocaron una sobreoferta en el mercado argentino, que causó un derrumbe de precios. Como la producción de cultivo tenía un costo muy superior a la tradicional, esto hizo peligrar lo que, hacia 1929, se había convertido en la principal fuente de ingresos de Misiones, y provocó la reacción de los productores locales solicitando del Gobierno Nacional medidas protectoras. Pero, en el marco nacional, la yerba mate no era un producto clave y la respuesta finalmente no consistió en subas de los aranceles de importación, sino en la creación, en 1935, de la Comisión Reguladora de la Producción y Comercio de la Yerba Mate (CRYM), a través de la ley 12.236. Se buscaba así mantener buenas relaciones comerciales con el vecino país, importante comprador de trigo, principal ítem de exportación argentino (Magán, 2005).

Constitución de la estructura agraria. Latifundios y colonos

Misiones poseía gran riqueza en sus montes, tanto recursos maderables como yerbales vírgenes y, ante la inminente federalización del territorio de Misiones, el gobierno de Corrientes enajenó casi todo el territorio misionero a partir de una ley en el año 1881.

Pareciera que la idea que primó en esta ley fue el de la venta total, en forma que no quedara ni despojos, y al mirar el mapa de ese territorio se llega al convencimiento de lo que quedó como leyenda: de que todo el territorio no fue vendido porque hubo un error en la magnitud que se asignaba a las distancias entre los ríos Paraná y Uruguay y así quedaron sin venderse las regiones del centro del territorio. Por la ley a que nos referimos se vendieron 2.101.936 hectáreas, quedando aun, como fiscales, 816.247 en este territorio (Slutzky, 2014).

Resultaron 29 compradores para 2.101.936 hectáreas (o sea el 70% del territorio), lo quedaría como término medio 70.000 hectáreas aproximadamente por comprador.

A partir de 1881, en los remanentes del flamante Territorio Nacional, se asignaron tierras públicas para la creación de nuevas colonias con la llegada de población de ultramar y la consecuente expansión de la frontera agrícola. La división de la tierra pública y la fundación de nuevas colonias trajeron como consecuencia la incorporación de nuevas tierras a la producción. Entre 1885 y 1920 la superficie productiva⁵⁸ aumenta más del doble debido a la ampliación de la frontera agrícola (Slutzky, ob. cit.).

El proceso de apropiación de la tierra se va a producir a partir de dos fases. La primera en donde las mejores tierras se transfieren a manos privadas (por compra directa o simple concesión) y una segunda fase en la cual se asentarán grandes masas de pequeños y medianos productores mediante la división de la tierra fiscal y la colonización privada, también llamada “*colonización oficial y colonización privada*” (Belastegui, 2006).

58- La superficie productiva se compone del área agrícola, forestal y ocupada con ganado; excluye por tanto la superficie no incorporada a la producción: superficiales en desperdicio, zonas aptas no aprovechadas, bosques y montes naturales. El aumento del área productiva es evidente un indicador del grado de desarrollo de una zona.

Provincia de Misiones: detalle de venta de tierras

Cantidad de compradores	Has.
1 comprador	607.464
1 comprador	337.000
1 comprador	331.000
1 comprador	189.000
1 comprador	108.000
4 compradores	60.000 a 70.000
1 comprador	54.000
4 compradores	27.000 a 34.000
4 compradores	10.000 a 18.500
11 compradores	Menos de 10.000

Fuente: Slutzky, 2014.

Dentro de estas grandes propiedades quedaron incluidas vastas zonas cubiertas de bosques y de yerbales vírgenes. Como consecuencia de esta repartición del territorio el Estado se encontró con una reducida superficie situada en la parte central, alejada de los medios de transporte fluvial y parte de la cual no era apta para cultivos. Sobre esa escasa tierra fiscal es donde se crearán las primeras colonias al impulso de la Ley Avellaneda de 1876 (Slutzky, 2014).

Las colonias fueron mensuradas aplicando el sistema denominado damero. Los lotes tenían mil metros de lado y comprendían cien hectáreas, rodeados de calles de 25 metros, luego se dividían en cuatro fracciones de 25 ha cada una y de quinientos metros de lado (Belastegui, 2006). Es fundamental recordar este dato ya que definirá y condicionará la estructura agraria de la producción en Misiones y en particular de la Yerba Mate desde sus inicios hasta la actualidad.

Colonización oficial y privada

Entre 1920 - 1930 nuevas colonias son fundadas en tierras privadas y continúa la colonización en tierras fiscales. La co-

lonización privada se desarrolla, a diferencia de la oficial, en la zona norte del territorio Misionero o Alto Paraná.

Las colonias privadas fueron mensuradas en su mayoría aplicando el sistema denominado sistema de lotes alargados o *waldhufendorf*⁵⁹. Además, se utilizó el método de lonjas ortogonales o irregulares. Finalmente se fue adoptando un sistema de “*loteo irregular*” respondiendo a las necesidades de hacer entrega de lotes ocupados espontáneamente, respetando la ocupación de hecho (Belastegui, 2006).

En el año 1926 otro hecho marcará las características de la producción yerbatera. Para la adjudicación de tierras en Misiones se obligó a los compradores a sembrar y cultivar una fracción con yerba mate⁶⁰.

Estas medidas estimularon la plantación de yerbales. Por otro lado, constituían a su vez una forma de acceder a la tierra, teniendo como consecuencia inmediata que la superficie con yerbales se triplicara entre 1926 y 1930.

Estas acciones estatales resultaron en la conformación de una estructura agraria bimodal, donde coexisten explotaciones minifundistas con el gran latifundio.

Si bien la colonización oficial y privada permitirá el asentamiento de una capa numerosa de pequeños y medianos productores (entre 1914 y 1937 se instalaron en el territorio alrededor de 12.000 nuevos productores), la escasa dimensión de sus unidades no les permitió capitalizarse ni desarrollar la suficiente diversificación como para lograr plena ocupación e ingresos

59- Sistema de lotes alargados con el objetivo de que cada chacra tuviese agua de los arroyos y salida a la picada principal.

60- La norma establecía dos categorías de lotes: lotes normales: con una extensión de hasta 25 has., con la obligación por parte del colono de residir en el mismo y cultivar un 25% como mínimo de yerba mate; lotes especiales: con una superficie que podía variar entre las 25-100 has., sin obligación de residencia, pero debiendo cultivar como mínimo el 50% con yerba mate; además se le aplicaba un recargo en el precio del lote que no regía para los normales.

*adecuados. Aquí encontramos sin duda el origen del minifundio que afecta a la provincia*⁶¹ (Slutzky, 2014).

Expansión de la superficie implantada y la producción

Hacia principios del siglo XX, el mercado interno de la yerba mate era abastecido por la producción del Brasil: las importaciones provenientes de ese país oscilaban por arriba del 90%; el resto era abastecido por Paraguay.

Las primeras plantaciones de yerbales en nuestro país fueron efectuadas por empresas cuyos molinos yerbateros estaban instalados por entonces en Buenos Aires y Rosario, aprovechando la cercanía de los principales mercados y el origen externo de la materia prima. En 1903 la firma Martín y Cía. de Rosario comienza a implantar yerba mate en la zona de San Ignacio.

En el cuadro siguiente que inicia a partir del año 1903, se podrá observar que el área implantada con yerba mate, recién a partir de 1914, supera las 1.000 has. Estas se van a ir incrementando en forma paulatina hasta el año 1925, alcanzando más de 9.000 has.

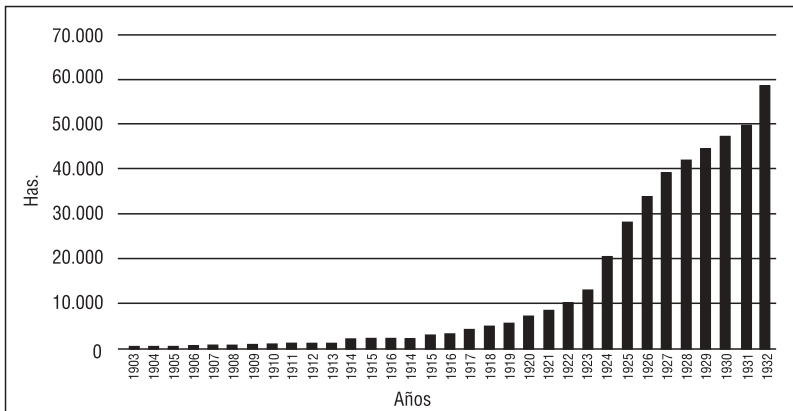
Es un periodo de altos precios para la yerba mate canchada y con grandes expectativas de evolución. Obviamente que en ese momento el precio interno está determinado por los precios de importación. Esta representa la mayor parte de la oferta, oscilando alrededor del 90% (Brodershon et al., 1975).

61- El “Estudio de la pequeña explotación agraria y yerbatera en la provincia de Misiones” del grupo de Sociología Rural del Ministerio de Agricultura y Ganadería, 1973, define empíricamente al productor minifundista en Misiones, como el que posee menos de 25 has de superficie total y hasta 10 has con yerba.

Argentina: evolución de la superficie cultivada con yerba mate

Año	Has.	Año	Has.
1903	16	1920	3.899
1904	33	1921	4.602
1905	41	1922	5.317
1906	239	1923	6.841
1907	423	1924	8.198
1908	432	1925	9.892
1909	603	1926	12.748
1910	708	1927	20.124
1911	835	1928	27.803
1912	876	1929	33.579
1913	901	1930	39.011
1914	1.861	1931	41.801
1915	1.902	1932	44.399
1916	1.943	1933	47.027
1917	1.895	1934	49.665
1918	2.658	1935	58.500
1919	2.990		

Fuente: Brodershon et al., 1975: 32.

Argentina evolución de la superficie cultivada con yerba mate

La evolución de la superficie cultivada se va a disparar a partir de una medida estatal.

Un hecho decisivo lo va a constituir la nueva reglamentación de la Dirección Nacional de Tierras, por la cual en 1926 se establece como condición para la adjudicación de lotes en Misiones, la obligatoriedad de plantar entre un 25% y 50% de la superficie con yerbales, dependiendo del tamaño del lote. Los que con anterioridad hubieran sido favorecidos con adjudicaciones, podrían reclamar nuevos lotes hasta cumplimentar el máximo de superficie previsto por lotes de colonización (100 has.), si aceptaban para el total de las tierras concedidas las condiciones establecidas para la misma reglamentación de la Dirección de Tierras. Como vemos, es el gobierno nacional el que estimula la expansión yerbatera en Misiones. Esta expansión se verifica en un rápido incremento de la superficie cultivada, que se acelera en consecuencia hacia 1926 llegando en 1935 a cubrir 58.500 has. En algo menos de 10 años se incrementa alrededor de 6 veces la superficie cultivada (Brodershon et al., 1975).

En este sentido, las políticas implementadas por el Estado Nacional tendieron a que la actividad yerbatera fuera desarrollada principalmente por pequeños colonos, mientras que la industrialización de la HV, estaba controlada por industriales molineros extra regionales ubicados en la zona de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba.

Ya en el año 1930, comienzan a producirse los primeros síntomas de una crisis en la venta de la producción yerbatera. La política de libre importación, sumada a la expansión de la producción misionera alentada por la propia reglamentación de la Dirección de Tierras y el alto nivel de precios registrados en toda la década del 20, van a desembocar en la primera crisis yerbatera.

La confluencia de una creciente producción y el mantenimiento de las importaciones iban a precipitar una fuerte crisis de superproducción provocando el incremento de los stocks y una drástica caída de los precios; los mismos se reducen en alrededor de un 30% (...) los productores solicitan la rápida intervención de los poderes públicos, de los cuales exigen la limitación de las importaciones del Brasil en una cifra equivalente a la diferencia entre la producción nacional y el consumo (Brodershon et al., ob. cit.).

Producción local versus importaciones: la regulación

Las crisis yerbateras suelen explicarse desde la economía ortodoxa por un exceso de la oferta local de HV que, entra al mercado provocando una caída de precios de la materia prima. Pero, la baja de precios responde a una vasta serie de factores y condiciones: la existencia de un mercado oligopsonico, la acción de organismos estatales que intervienen en el proceso de comercialización primaria y que no necesariamente representan a los intereses del pequeño productor (Slutzky, ob. cit.).

Es por ello que:

La salida a la crisis debía encarar dos elementos contradictorios, elementos que representaban los intereses de los productores yerbateros por un lado y a los sectores vinculados a la producción y exportación de cereales de la zona pampeana por el otro. Mientras por una parte se pugnaba por cerrar importaciones de yerba mate brasileña, otros sectores pretendían no afectar dichas importaciones para asegurar nuestras exportaciones de trigo a ese país (Brodershon et al., ob. cit.).

En el año 1933 se deja sin efecto la reglamentación de la Dirección Nacional de Tierras que exigía a los colonos en carácter de obligatorio la implantación de yerbales; por otro lado, como medida proteccionista se elevan los aranceles de importación en 1930, para luego reducirlos nuevamente; se intenta establecer cupos de importación que son sucesivamente elevados y, por último, se trata de reducir las importaciones a partir de un estricto control sanitario que finalmente quedó sin efecto.

A partir de este conjunto de medidas, Brasil decide impedir la entrada de harina argentina, restringiendo drásticamente las exportaciones de trigo. Esta situación agudizará aún más la crisis del sector yerbatero, teniendo en cuenta, además, el marco de una crisis mayor, la crisis internacional del año 1929-30.

Las medidas adoptadas por el Estado Nacional en este periodo fueron contradictorias y ambiguas, no obteniendo los resultados esperados y agravando la situación de crisis general.

En el año 1935 se firma el “Tratado de Comercio y Navegación entre Argentina y Brasil”, por medio del cual, ambos países se comprometen a no interferir en la libertad de comercio. Por otro lado, el 4 de octubre de 1935 el Poder Ejecutivo Nacional promulga la Ley N° 12.236 que crea la Comisión Reguladora de Yerba Mate (CRYM). En los considerandos del proyecto de ley de creación de la CRYM se manifiesta expresamente la necesidad de regular la actividad yerbatera para no afectar las exportaciones de trigo de la zona pampeana. Se establece además que la CRYM estará presidida por el Gobernador de Misiones, dos titulares por el Ministerio de Agricultura, uno por el Banco de la Nación, otro por el Banco Hipotecario, tres por los plantadores, tres por los industriales, uno por los importadores y finalmente, uno por los consumidores.

Del conjunto de funciones que se atribuyen a la CRYM la más significativa era la aplicación y percepción de un impuesto móvil sobre toda la yerba mate elaborada, con el propósito de compensar a los productores yerbateros la diferencia entre el costo medio normal y el corriente. A partir de este impuesto se comenzó a subsidiar a los sectores productores. Dicha diferencia era calculada y determinada por el Ministerio de Agricultura a través del asesoramiento de la Comisión Reguladora. Concomitantemente, se trata de impedir la plantación de nuevos yerbales mediante la aplicación de un impuesto de \$ 4 por planta. A pesar de esta medida, la entrada en producción de superficies con nuevos yerbales plantados tardíamente hace necesario establecer cupos para la cosecha⁶².

En este punto es importante aclarar que:

La regulación de la actividad yerbatera se hace sin modificar las condiciones de libre importación de yerba mate brasileña, más aún, en el mismo año de promulgación de la Ley 12.236 se rebajan los derechos aduaneros. Si de alguna manera se puede caracterizar la resolución de la crisis yerbatera

62- Los cupos establecen una autorización de cosecha a partir de una proporción o parte de la superficie total de cada yerbal. Tiene como fin regular el stock de yerba mate y varían año a año según las condiciones de mercado. El sistema de cupos se adoptó a partir de 1938.

por el gobierno nacional es por el desarrollo de una política de compromiso, por la cual no son afectados esencialmente los intereses de los sectores en juego. Por un lado, se asegura el mercado brasileño para nuestras exportaciones cerealeras mediante el desarrollo de una política de libre cambio; por el otro se asegura el mantenimiento de la actividad yerbatera de Misiones por medio de su regulación, es decir, congelando las plantaciones, mediante un sistema de cupo de cosechas, y subsidiando el precio de la yerba mate nacional. Es interesante anotar que esta política implicó la estabilización y mantenimiento de los rasgos propios de la estructura agraria misionera. La vía de libre resolución de la crisis, hubiera significado la eliminación de importantes capas de productores ineficientes (Brodershon et al., ob. cit.).

De la sobreproducción a la escasez

A partir de la intervención del estado a través de la CRYM, la producción yerbatera se desarrolla bajo condiciones distintas a la anterior, distinguiéndose diferentes etapas. En la segunda mitad de la década del 40, la situación se caracteriza por una oferta potencial que excedía la capacidad de absorción del mercado interno, continuado la aplicación de cupos de cosecha y subsidios a los productores. A partir del año 1950 esta situación cambia, del exceso de oferta se pasa al problema de escasez de HV. Son determinantes de esta situación, el aumento de la demanda⁶³; la baja en los rendimientos de los yerbales, la prohibición de nuevas plantaciones de yerba mate (que regía desde 1935) y una política de importaciones más restrictivas.

Conjuntamente con ello se verifica, en plena etapa de escasez de oferta nacional de yerba mate, una paralela disminución de las importaciones. Mientras que entre los años 1935 a 1945 las mismas oscilaban en las 30.000 toneladas, comienzan a reducirse a partir de 1949, llegando a algo menos de 9.000 toneladas en 1953 (Brodershon et al., ob. cit.).

63- El consumo de yerba mate se caracteriza por crecer asociado al ritmo del crecimiento vegetativo de la población.

Con el fin de superar la escasez de yerba mate y aumentar la oferta local, en el año 1947 se toman una serie de medidas. Primero: se autoriza a los productores que tuvieran como máximo 10 hectáreas de yerbales la cosecha total. Segundo, a partir de 1952 se autoriza la cosecha total de las plantaciones sin cupos y, finalmente en el año 1953, se permite la libre plantación de yerbales, en un máximo por productor de 5 has., hasta completar una superficie de 35.000 has., asimismo, el replante de plantas muertas o decrépitas. A pesar de la autorización de plantación, entre los años 1953 y 1955 la superficie con nuevas plantaciones solo aumenta en algo más de 10.000 hectáreas.

Argentina: variación de cotización media de YMC (por 10kg)

Años	Precios Corrientes	Precios reales
1935	2,32	100,86
1936	2,06	82,73
1937	1,81	70,70
1938	1,72	67,71
1939	2,00	77,51
1940	2,53	95,83
1941	2,70	99,63
1942	2,71	94,75
1943	Sin datos	Sin datos
1944	3,58	123,87
1945	4,14	119,65
1946	4,61	113,26
1947	5,28	114,28
1948	6,51	128,47
1949	7,89	115,01
1950	10,04	116,60
1951	14,71	124,97
1952	21,56	132,10
1953	25,96	152,97
1954	29,12	165,26
1955	32,18	162,60

Fuente: Brodershon et al., 1975. Precios Reales: deflacionados con índice de Costo de Nivel de Vida (1960=100).

A pesar de los altos precios de mercado de la yerba mate, la falta de interés en nuevas plantaciones se puede explicar por el hecho de los espectaculares precios que se registraban en la producción del Té para esos años. El Té comienza a implan-

tarse por entonces, y gran parte de los productores estaban más interesados en este nuevo cultivo que en ampliar el área cultivada con yerba mate.

Resumiendo, la escasez de oferta de yerba mate generó un incremento del ingreso real del conjunto de los productores por el aumento de precios reales, llegando en el año 1955 a un nivel superior a un 60% respecto al principio de periodo.

A pesar de las sucesivas situaciones de crisis vinculadas a la producción y al precio de la HV y YMC, el desarrollo de la actividad yerbatera se consolidó sobre la base de una estructura productiva conformada por pequeños y medianos productores yerbateros. Tuvieron que ver en la consolidación, además, la conformación de cooperativas de productores y la aparición de molinos locales, también de origen cooperativo y privado, con capacidad económica y de acumulación suficiente, que supieron coordinar intereses de acumulación de capital con la defensa de intereses colectivos incorporando a los pequeños productores.

Los cambios en el contexto conducen a las cooperativas hacia el desarrollo de la actividad industrial de la molienda de yerba mate y, organizan también, la provisión de insumos y alimentos vinculados al consumo para satisfacer las demandas de sus socios (Carbonell de Masy, 1983; Rodríguez, 2016).

Transformaciones y cambios en la estructura económico-social

Un rápido deterioro de los precios a principios de los 60 se da en los principales productos agrícolas de la economía misionera (Yerba Mate, Te, Tung y Tabaco), generando que los productores primarios perciban ingresos sustancialmente menores a los percibidos previamente. Si observamos el siguiente cuadro podemos ver que el descenso fue más marcado para el té y el tung. Esta diferencia se puede explicar por la intervención estatal en la primera etapa de comercialización de la yerba y del tabaco, a través de la CRYM y del Fondo Es-

pecial del Tabaco (FET). *En esos años, el pequeño y mediano productor, típico de esta provincia, pudo sobrevivir a costa de un desmejoramiento de sus condiciones de vida* (Slutzky, ob. cit.).

Misiones: comparación de índices de precios de Yerba Mate, Té, Tung y Tabaco

(En pesos de 1960)				
Año	Yerba Mate	Té	Tung	Tabaco
1961	100	100	100	100
1962	85	97,8	125,1	95,1
1963	95	93,5	56,3	109,1
1964	84	85,9	48,8	86,4
1965	78	67,7	42,1	91,1
1966	71	77,6	24,3	90,3
1967	74	66,5	18,4	114,3
1968	85	75,5	27,1	108,1
1969	94	55,3	29,9	93,5
1970	85	38,8	34,1	100,3

Fuente: Slutzky, 2014.

En la década del 60 comienzan a advertirse cambios en las condiciones generales de la política económica y en el funcionamiento de la economía global en Argentina. Buscaban una mayor eficiencia del aparato económico con independencia de los costos sociales ligados a ese proceso, y por otro, un rápido proceso de diversificación económica. Estos cambios generaron en el sector yerbatero un conjunto de transformaciones hacia una mayor concentración económica y la consolidación como sector dominante de los grandes plantadores y molineros, con creciente incidencia en los organismos de intervención del Estado. *La CRYM se organiza y se convierte de oficina estatal en un organismo donde intervienen decisoriamente el conjunto de los sectores yerbateros, predominando los molineros y grandes plantadores. Sus primeras medidas terminaron en una violenta crisis de sobreproducción* (Brodershon et al., ob. cit.). Nuevamente el ciclo se inicia con un proceso de

plantación, que en el corto plazo genera una nueva crisis de sobreproducción, obligando a limitar la cosecha, generando efectos regresivos sobre los ingresos de los colonos.

Cabe destacar que la CRYM, durante la administración peronista había funcionado como una agencia estatal, pero a partir de 1955, se transfieren sus funciones a la Dirección de Yerba Mate dependiente de la Secretaría de Industria y Comercio. Al año siguiente se vuelve al criterio anterior, reintegrándose al organismo regulador a grupos vinculados a la producción, industrialización y comercialización de la yerba mate⁶⁴.

Es interesante destacar, además, que, a partir de la situación de escasez, se optó por importar yerba mate hasta que los nuevos yerbales entraran en producción⁶⁵.

Esta crisis afectó, como es lógico, a los productores, y no a los molineros ni a los plantadores molineros, cuya capacidad de molienda era superior a la capacidad de producción de yerba mate. Debido a las condiciones que rigieron la expansión, (limitación a 15 has) no se introdujeron cambios en la distribución de los yerbales. Hubo casos de empresas que evadieron dichos límites mediante procedimientos comunes (cambios en los titulares) pero no modificaron la situación general (Brodershon et al., ob. cit.).

Durante la década del 60 se acumularon stocks de yerba mate canchada debido a la sobreproducción y al estancamiento del consumo⁶⁶. En 1964 los stocks alcanzaban a un año de consumo y se establecen nuevamente cupos y restricciones a la cosecha. Ya en el año 1966 se prohíbe la cosecha y en

64- En sus considerandos, el Decreto 14920/56 establece que: “Es propósito del actual Poder Ejecutivo, otorgar una efectiva participación de los sectores privados en el gobierno de los organismos vinculados a problemas concretos de la economía nacional, reintegrándoles la autarquía dispuesta por sus leyes de creación”.

65- Hasta que comenzaron a producir las nuevas plantas se debió aumentar la importación, que entre 1955 y 1965 tuvo un promedio de alrededor de 30.000 Tn. anuales.

66- Esta caída del consumo de yerba mate se puede explicar en parte por los procesos de urbanización y cambios en las pautas y costumbres ligados a esos procesos.

1967⁶⁷, se permite cosechar la mitad de la superficie cultivada, imponiendo cupos crecientes para que la totalidad de las superficies no pueda ser cosechada. A pesar de los cupos totales, la producción siguió creciendo. La capacidad de productiva era excedente y superaba con holgura las posibilidades de demanda del producto. La oferta potencial y excedente generó una gravísima y profunda crisis en la economía yerbatera, afectando principalmente a los pequeños productores.

En este mismo contexto se observa un proceso de concentración económica y crecimiento de ciertos eslabones del sector yerbatero.

En este periodo, a nivel de la industria molinera se asiste a un crecimiento de la actividad de la zona productora (Misiones y Corrientes) y a un aumento de la participación de ésta en el total del país, en desmedro de otras zonas tradicionales, Santa Fe y Buenos Aires.

Se ha producido una relocalización de la producción molinera en este periodo. En este proceso ha jugado un papel predominante la limitación de la importación, que justificaba la existencia de los molinos en Buenos Aires y Santa Fe. Este proceso fue particularmente notable en Corrientes, pero también se visualiza en Misiones. En virtud de lo dicho puede deducirse que de la crisis del periodo emerge como beneficiario o al menos como sector consolidado, el de los plantadores molineros, constituido por molineros grandes que tienen superficies de yerbales importantes (Brodershon et al., ob. cit.).

A pesar del contexto de crisis, los productores yerbateros no se inclinan hacia el abandono o erradicación del cultivo.

La década de los 80 se caracterizó por diversos problemas que sacudieron a nuestro país y que afectaron en distinta manera a los diferentes actores de la economía nacional (infla-

67- Se promovieron acciones de amparo con motivo del dictado del decreto 1921/66 que prohibía la cosecha de yerba mate durante el año 1966, y autorizaba el decomiso de lo recolectado en infracción. Acogida la demanda en las instancias inferiores, se interpuso recurso extraordinario federal. La Corte Suprema de Justicia de la Nación confirmó, por mayoría, la sentencia apelada. Mediante este recurso de amparo, hubo yerbateros que sí pudieron cosechar, como es el caso de las empresas Mate Larangeira Mendes S.A. y Establecimiento Las Marías, S. A. C. I. F. y A., entre otras.

ción, recesión económica, crisis financiera, caída de precios y del empleo, etc.) Esta situación afectó en particular a los organismos reguladores de la producción como la Comisión Reguladora de la Yerba Mate y al Mercado Consignatario. El 28 de agosto de 1984, el Dr. Raúl Alfonsín, mediante un decreto presidencial decide la intervención de los organismos. Esta intervención buscaba resolver los problemas suscitados, pero a fines de la década, diferentes decisiones desacertadas generaron nuevamente una situación de escasez de producción, con una respectiva suba de precios. Durante los años 1984 y 1987 se autorizaron 47.000 nuevas hectáreas para pequeños productores. A pesar de estas medidas, el incremento en la producción total de yerba mate nacional fue menor al del consumo nacional (Magán, 2005).

En los años 1987 y 1988 el incremento de los precios por escasez generó una sensación de mejoramiento de la situación, facilitando *“la introducción en las plantaciones de todas las mejoras tecnológicas desarrolladas por el CONINMATE⁶⁸ y el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), con el consiguiente aumento sustantivo de la producción”* (De Bernardi y Prat Kricun, 2001).

Desregulación y crisis

Más de cincuenta años de regulación finalizaron a partir del decreto 2284 del 31 de octubre de 1991, que suprimió toda regulación de los mercados nacionales. La CRYM y el MCYM dejaron de existir y la producción de yerba mate quedó liberada a los mecanismos del libre mercado. Los controles de plantación, cupos o prohibiciones de cosecha, que regulaban la cantidad y calidad de materia prima, los precios de mercado, etc. quedaron suprimidos. No tardaron en hacerse evidente

68- Comité de Investigaciones creado por la CRYM que en 1973 suscribió un acuerdo con el INTA con el objetivo de mejorar las técnicas de cultivo de la yerba mate.

las consecuencias de las nuevas reglas de juego. Las transformaciones se iniciaron por la implantación de nuevos yerbales de alta densidad, grandes empresas que imponían el precio de compra, disminución del precio de la materia prima y nuevas formas de comercialización.

El decreto 2284 del año 1991 expresa:

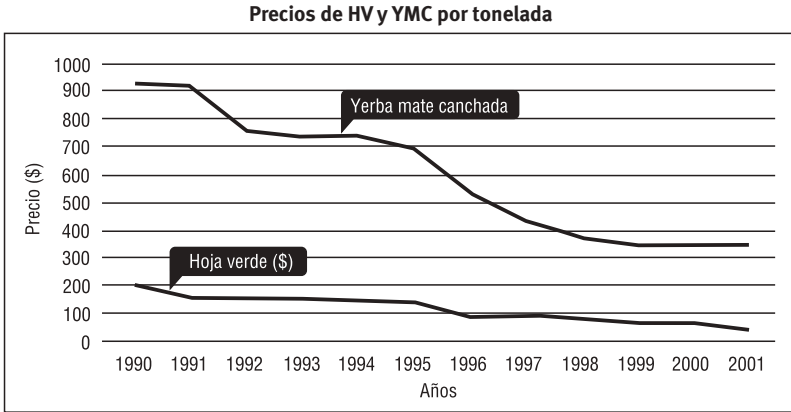
Que es necesario favorecer la tendencia desreguladora en la esfera de la producción y comercialización de la yerba mate, debiendo abandonarse la práctica de restringir la competencia mediante el control de plantaciones y fijar cupos de producción, contribuyendo de esta manera al aumento de la competitividad del sector (...) que por ello se torna conveniente la disolución de la Comisión Reguladora de la Yerba Mate y del Mercado Consignatario Nacional de Yerba Mate (Maqán, 2005).

Podemos observar en el siguiente cuadro el marcado descenso de los precios de la HV y la YMC. En este nuevo marco de libre mercado, los más afectados por la baja de precios van a ser los pequeños productores yerbateros.

Argentina: comparación de la variación de precios de HV y YMC (\$ por tonelada)

Periodo	Hoja verde (\$)	Yerba mate canchada (\$)
1990	202,94	930,62
1991	157,48	917,48
1992	155,43	757,73
1993	161,98	735,64
1994	153,09	739,77
1995	143,11	694,83
1996	90,44	542,65
1997	98,00	434,67
1998	85,00	375,00
1999	68,00	345,83
2000	67,00	341,67
2001	42,00	349,38

Fuente: elaboración propia en base a Freaza, 2001.



Transcurrida una década, en los meses de mayo y junio de 2001 tuvieron lugar en distintos lugares de la Provincia de Misiones y principalmente en Oberá y Posadas, movilizaciones de productores yerbateros, reclamando la intervención estatal debido a la crítica situación desatada en relación a la caída del precio de la materia prima. Estos hechos fueron conocidos como el “Tractorazo”. En Posadas los productores yerbateros permanecieron acampando con sus tractores durante 17 días de protesta en el año 2001. Luego de lograr acuerdos mínimos y promesas de los poderes políticos, la protesta se levantó. Transcurridos los días y ante el incumplimiento de los acuerdos, los productores reiniciaron su protesta, esta vez volcándose a las rutas, realizando piquetes o cortes, donde nuevamente elevaron su reclamo. En esta oportunidad, los productores incluían en sus reclamos la creación de una nueva institución reguladora. Ya el año 2002, el 29 de mayo ingresaron a Posadas dos columnas de productores y obreros rurales con camiones y tractores con los que permanecieron por más de 50 días con diversos y continuos actos de protesta en la Plaza 9 de Julio, acompañados por otros sectores sociales y gremiales.

En respuesta a esto el gobierno nacional, mediante un acuerdo con un amplio espectro de entidades que abarcaban a todos los actores del sector y a los gobiernos provinciales y municipales de la región, declaró el estado de emergencia pública de la actividad yerbatera y se comprometió a obtener

asistencia financiera, una serie de exenciones y facilidades impositivas, control del mercado marginal y otras medidas tendientes a mejorar la situación. Este convenio para mejorar la competitividad de la cadena yerbatera estaría vigente hasta el 31 de marzo de 2003, pero fue rápidamente soslayado por el avance en el Congreso de la Nación del proyecto de creación de una nueva entidad reguladora, que finalmente se logró sancionar en la Cámara de Senadores el 21 de febrero de 2002, dando nacimiento al Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM) (Magán, ob. cit.).

En el desarrollo de su historia la producción yerbatera, ha sufrido innumerables y sucesivas crisis y, a pesar de ello, no condujeron a la erradicación de yerbales o al abandono de la producción por parte de los pequeños productores. Por otro lado, se evidenció un proceso de concentración económica a partir de la paulatina instalación de la industria molinera en la zona productora de Misiones y Corrientes, juntamente con la consolidación de plantaciones. Es interesante destacar aquí que, si bien el sector de pequeños productores ha quedado en desventajas en relación a los de mayor tamaño y a los industriales, los agentes económico-sociales más perjudicados han sido, desde sus inicios, los “*mensúes y tareferos*”⁶⁹, fuerza de trabajo asalariada que persiste con altos niveles de informalidad y sobreexplotación.

69- *El trabajador mensú representa el antecedente histórico del actual tarefero, del obrero rural cosechero de la yerba mate en el Nordeste Argentino; que aquel constituye, por así decirlo, el antepasado de éste* (Rau, 2011).

3. Proceso productivo⁷⁰ (Sena, A.)

La yerba mate (*Ilex paraguariensis*) es un cultivo tradicional en la producción agropecuaria de Misiones y Noreste de Corrientes. Se desarrolla en Argentina, Brasil y Paraguay, siendo nuestro país el principal productor mundial. En Paraguay la zona de producción se concentra en el extremo este, principalmente en los departamentos de Itapúa, Guairá, Canindeyú, Caazapá, San Pedro, Alto Paraná, Amambay y Caaguazú (Avalos, 2006). En Brasil los estados productores son Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina y Mato Grosso do Sul (Prat Kricun y De Bernardi, 2001).

La *Ilex paraguariensis* en estado natural desarrolla el tamaño de un árbol, pero, para su manejo productivo, se realiza una poda de formación para darle una altura de arbusto, del cual se extraen sus pequeñas ramas y hojas, para luego ser secadas. Se implanta mediante plantines y la entrada en producción del yerbal se produce entre el tercer y cuarto año de implantación.

La cosecha consiste en un conjunto de técnicas de poda donde el cosechero o “tarefero” es pieza fundamental. La tarea se puede realizar en forma manual, semi-mecanizada o mecanizada integralmente. Si bien existen máquinas para la cosecha, esta técnica no es muy difundida. Esto genera que la producción sea muy dependiente de la mano de obra para la cosecha.

70- Caracterización del proceso productivo en base a las siguientes normas: IRAM 20550-1 YERBA MATE Buenas prácticas de manufactura - Recomendaciones generales; IRAM 20550-2 YERBA MATE Buenas prácticas de manufactura - Recomendaciones sobre la materia prima; IRAM 20550-3 YERBA MATE Buenas prácticas de manufactura - Recomendaciones sobre la transformación primaria y IRAM 20550-4 YERBA MATE Buenas prácticas de manufactura - Recomendaciones sobre la molienda y Burtnik, O. J. (2014) Yerba Mate: Manual del pequeño productor. 4ª edición. Miscelánea N° 69. INTA, Cerro Azul.

Proceso productivo de la Yerba Mate

Producción Primaria	1° Transformación: Secanza	2° Transformación: Molienda y Fraccionado
Principales Actividades: siembra, Implantación, podas de despunte y formación, cosecha y traslado	Principales Actividades: recepción y pesaje, descarga, estacionamiento en planchada, sapecado, canchado, estacionamiento	Principales Actividades: limpieza, trituración y separación, molido de palitos, molido de hojas, almacenamiento, fraccionamiento y empaquetado
Producto: hoja verde de yerba mate	Producto: yerba mate canchada estacionada	Producto: yerba mate fraccionada

Fuente: elaboración propia en base a Sessa y Niemand (2013).

De las semillas a la siembra

Un año y medio antes de la fecha de siembra elegida para la plantación de un yerbal, ya se debe comenzar la recolección de las semillas. Los frutos de la yerba mate se cosechan desde la segunda quincena de enero hasta abril, cuando adquieren un color tinto-morado-negro. Se aconseja seleccionar las mejores plantas del yerbal, mediante controles individuales realizados por más de seis años. Los principales parámetros que deben tenerse en cuenta son la sanidad de las plantas, la conformación o “esqueleto” y la producción.

El almácigo debe estar en un lugar alto de tierra colorada, con una fuente de agua para riego cercana y permanente. En lo posible con una pendiente suave, construyéndose los canteiros en forma perpendicular a la pendiente.

La preparación de la tierra se puede hacer con pala, punteando hasta unos 20 centímetros de profundidad o arando el terreno. Después de un tiempo prudencial, donde se permite la descomposición de la materia orgánica, se deben deshacer los terrones y si es posible agregar estiércol, bien descompuesto, para aumentar la fertilidad. Para prevenir el ataque de plagas y enfermedades antes de la siembra, se debe desinfectar el suelo del almácigo.

La siembra se efectúa entre los meses de marzo a mayo, distribuyéndose las semillas en la superficie de los almácigos en cantidad de 250 a 500 gramos de semilla por metro cuadrado y luego tapando con una delgada capa de tierra. Por último, se agrega una capa de palitos de yerba descompuestos o acículas de pino con el fin de asegurar humedad en forma constante, regar abundantemente para que las semillas entren en contacto con el suelo, y cubrir el almácigo con un túnel de polietileno, manteniendo luego el suelo siempre con suficiente humedad.

Plantación

Es un cultivo que se concentra en la región subtropical húmeda Argentina, en las provincias de Misiones y Nordeste de Corrientes, donde los regímenes de lluvia son de alrededor de 1800 milímetros anuales y las temperaturas medias de 21° C.

Los suelos aptos para este cultivo son los rojos profundos, con buen drenaje y fértiles. Su mayor fertilidad se encuentra en las capas superficiales, por lo tanto, es menester protegerlos, evitando la erosión por lluvias y pérdida de fertilidad por insolación. Son preferibles los terrenos vírgenes o con un largo descanso previo a la plantación. En caso de lotes degradados o con cultivos previos, se debe realizar una recuperación del mismo, mediante la implantación de algunas pasturas como por ejemplo el pasto elefante, que mejora la estructura del suelo al aportar un gran volumen de materia orgánica.

En el caso de no utilizar inmediatamente los terrenos habilitados para la plantación de yerba mate, es conveniente realizar cultivos anuales previos que protegerán el suelo del sol y las lluvias. También es recomendable sembrar un verdeo de invierno, como la avena strigosa.

Respecto a la distancia y densidad de plantación, para la realización de nuevas plantaciones, se deberán considerar el manejo que posteriormente se realizara al cultivo. Estos manejos

son el tradicional, que se adapta a las explotaciones familiares, donde se puede hacer uso de maquinaria convencional (el distanciamiento más usado es de 3 x 1,50 m, lo que da un total de 2220 pl/ha.) o el sistematizado moderno (alrededor de 2,50 x 1 m, lo que da 4000 pl/ha.). En este caso, se deberá tener presente que requiere de maquinaria especial, como así también el agregado de fertilizantes y el uso de insumos en mayor grado.

Con posterioridad a la plantación, se debe colocar una protección al plantín (son los conocidos “ponchos”, que pueden fabricarse con paja, debobinado de eucaliptus o costaneros de pino resinoso), en posición noroeste, a efectos de evitar la alta insolación primavera estival.

Durante los tres años posteriores a la plantación, uno de los principales problemas es la competencia de las malezas. Para combatir las, se efectúan carpidas manuales en el liño o aplicación dirigida de herbicidas. Siendo más recomendable la aplicación de herbicidas sobre el liño con la protección necesaria para impedir problemas de fitotoxicidad, puesto que esta práctica es efectiva, operativa y de bajo costo. El número de tratamientos depende de la mayor o menor competencia de las malezas. En cuanto a la calle o entreliño se efectúan controles mecánicos con desmalezadoras o químicos con herbicidas. Pueden utilizarse cubiertas verdes de invierno y verano en combinación con la vegetación natural.

La finalidad de la poda de formación es modificar la forma de las plantas, preparándolas para las futuras cosechas. Se busca orientar su crecimiento, favoreciendo la brotación de tallos múltiples, vigorosos, que conformen una copa amplia, ayudando a su aireación e iluminación y que dé como resultado buenas brotaciones a alturas adecuadas para la cosecha manual.

La cosecha

La cosecha de la yerba mate puede realizarse de forma manual, semi-mecanizada o completamente mecanizada, con la

condición de evitar su contaminación con vegetales extraños, polvo, tierra, lubricantes y combustibles, y cualquier otro elemento que afecte la calidad del producto.

Se evitará, en lo posible, la presencia de flores y frutos del material cosechado. Se deben acelerar los tiempos de llegada al secadero, evitando la exposición al sol y el mojado, en particular en el período primavera estival.

Se debe evitar el pisoteo, aplastamiento o compactación de la hoja verde.

La cosecha se inicia en abril/mayo y se extiende hasta octubre. Se cortan cuidadosamente las ramas cargadas de hojas, empleando tijeras o serruchos, según requiera su grosor.

La primera cosecha suele realizarse al 4º o el 5º año de implantación. Cosechadas las ramas de yerba mate se procede a la “quiebra”, separando las más gruesas de las menores y de las hojas aisladas. Las ramas seleccionadas se acondicionan sobre amplios lienzos de arpillera llamadas “ponchadas” que, con sus cuatro extremos ligados forman un atado que recibe el nombre de “raído”.

El transporte en general es a granel, en vehículos adaptados al efecto, que cumplan con las condiciones de seguridad e higiene vigentes.

Se debe evitar la exposición directa del material con el sol y el aire, cubriendo la carga.

Elaboración

La elaboración de la yerba mate, comprende el sapecado, el secado y el canchado. Debe iniciarse dentro de las 24 horas de cosechada, con el fin de evitar la fermentación.

El sapecado consiste en la exposición de las hojas, en un proceso primario y rápido, de 20 a 30 segundos a la acción directa del fuego vivo que inactiva el protoplasma, destruyendo las enzimas responsables de los procesos biológicos de degradación. Esto impide la oxidación de las sustancias tánicas

contenidas en la hoja, asegurando la conservación de su color verde. Durante el sapecado la yerba mate adquiere su aroma característico y pierde el sabor a hoja verde o tisana.

Al exponer las ramas a la acción directa de llamas se genera vapor de agua en el parénquima foliar, formándose así pequeñas ampollas que rompen la epidermis de las hojas generando un ligero crepitar.

El sapecado básicamente se realiza en un horno rotativo cilíndrico de 1,8 a 2,4 metros de diámetro y de 6 a 9 metros de largo que posee en su interior aletas que facilitan el transporte del material vegetal, aquí las hojas y ramas pierden de 55 a 75% de agua que contienen. Los humos calientes poseen una temperatura de 400-460° C. En el sapecado las variables son el tiempo que se somete el material al calor, temperaturas y tamaño de la llama.

Dentro de las 24 horas siguientes al sapecado, el material debe ser sometido a un proceso de secado para reducir su contenido en humedad hasta un valor que oscila hasta un 5-6% disminuyendo su peso, de 100 kilogramos de hoja verde quedan reducidos, según su madurez a unos 30 a 36 kilogramos de yerba mate seca.

Según los especialistas, el punto óptimo de secado se produce cuando “la fracción de palo (ramitas) se quiebra con facilidad”. Puede secarse directamente el material sapecado o bien realizar antes una separación, para obtener una fracción de hoja y otra de palo, lo que posibilita mezclar luego diferentes proporciones de las mismas.

Secada la yerba, con el fin de facilitar el embolsado y transporte, se somete a la yerba mate a un grosero proceso de trituration o proceso de trituration tosco, conocido con el nombre de canchado, que fracciona el material en trozos de aproximadamente un centímetro cuadrado, con el fin de facilitar su embolsado y transporte. En general, se establece una relación de 3 a 1 en volumen entre la hoja verde y la yerba mate canchada.

Antiguamente el canchado -en cuyo transcurso se dispersa gran cantidad de polvo- se realizaba esparciendo la yerba so-

bre un lugar plano, recubierto de arpilleras, a las que denominaban “canchas”, de allí su denominación. Era una operación similar a la primitiva trilla del trigo, en la cual se golpeaba manualmente la yerba mate, mediante espadones o machetes de madera dura.

Canchada la yerba, se estaciona para su maduración, ya sea suelta (en noques de doble pared), o envasada en bolsas de arpillera de 40-50 kg. y entra en período de estacionamiento. Este proceso puede ser natural o acelerado.

El proceso natural dura aproximadamente un año, durante cuyo período desarrolla al máximo su aroma y sabor. También se utiliza otro sistema que es el estacionamiento acelerado en cámaras de ambiente controlado con lo que este período se acorta aproximadamente a 30 días, aunque la calidad del producto obtenido es diferente cambiando notablemente su color, sabor y aroma, no siendo tan aceptado en todos los mercados. En el procedimiento acelerado permanece por un período de 30 a 60 días en un depósito con temperatura, humedad y circulación de aire reguladas, de manera que la yerba adquiera características organolépticas similares a las del estacionamiento natural.

La yerba mate canchada y estacionada pasa por diferentes zarandeos y moliendas, hasta obtener el producto final de hojas con un porcentaje de palos.

La materia prima se coloca sobre cintas transportadoras que la conducen hacia una zaranda circular de alambre, conocida como “zaranda de limpieza”, que elimina posibles cuerpos extraños, palos y ramas excesivamente gruesas. El proceso continúa con un zarandeo primario de clasificación que separa las hojas muy grandes y el palo.

Estas hojas se someten a una trituración más o menos intensa en un molino o bien en el “trapiche” (tanque de hierro en el que giran dos pesados rodillos de hierro, de forma cónica truncada y superficie estriada) y luego son zarandeadas nuevamente. En este punto se utilizan zarandas vibradoras que

permiten obtener distintos productos según su grado de trituration, que se almacenan en silos especiales.

Concluida la clasificación se puede proceder a una mezcla con “palos”, (cortados previamente en trozos uniformes mediante un “corta palos”), en distintas proporciones, según características deseadas de acuerdo a calidad, origen y sabor, entre otras. Del proceso y de la granulometría de la mezcla depende el sabor que diferencia las distintas yerbas.

Envasado

Finalizadas las operaciones de molienda, clasificación y mezcla, se procede al envasado del producto final. Para preservar las características organolépticas de la yerba mate, los envases cuentan con varias capas de diversos materiales. Las presentaciones más usuales son de medio y de un kilogramo, aunque también se comercializan envases de un cuarto y de dos kilogramos.

La producción yerbatera



Fuente: INYM. Cadena de valor (Folleto).

Zonas productoras y estructura agraria

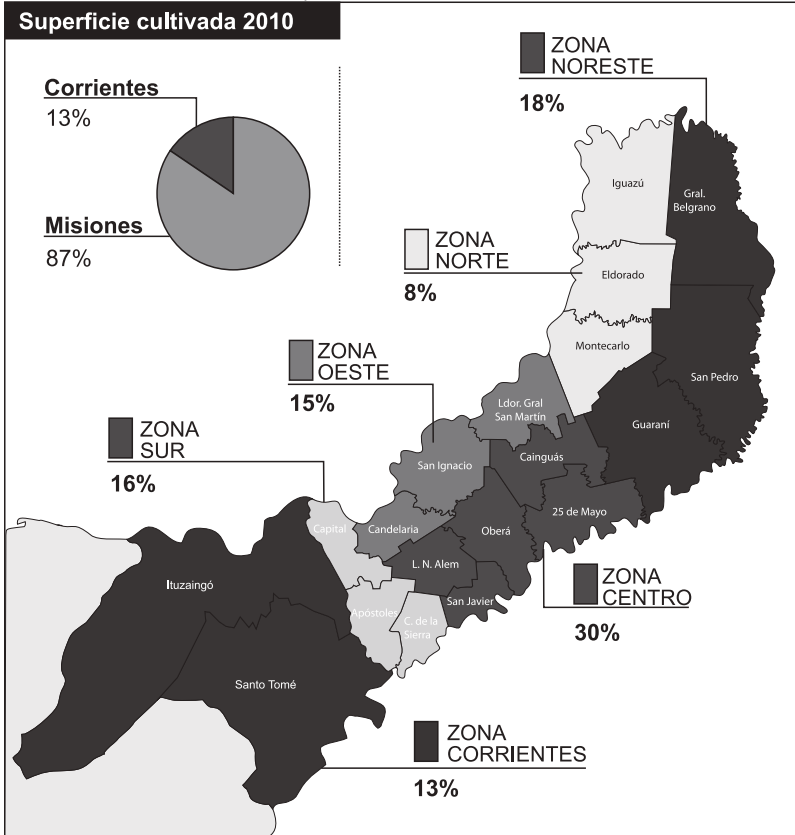
Según datos del INYM (2016), la producción de yerbatera se distribuye de la siguiente manera en la República Argentina: en Misiones 144.118,22 Has (87%) y Noreste de Corrientes 21.208,59 Has (13%), totalizando 165.326,81 Has de superficie cultivada. En Misiones existen distintas zonas productoras, las cuales abarcan los siguientes departamentos: Centro (Cainguás, 25 de Mayo, Oberá, L. N. Alem, San Javier, 34% de la superficie cultivada); Noroeste (Iguazú, Eldorado, Montecarlo, 10% de la superficie cultivada); Noreste (Gral. Manuel Belgrano, San Pedro, Guaraní, 21%); Oeste (Libertador Gral. San Martín, San Ignacio, 17%), Sur (Capital, Candelaria, Apóstoles, Concepción, 18%). En Corrientes, solamente se produce yerba mate en dos Departamentos: Santo Tomé (34%), e Ituzaingó (66% de la superficie cultivada).

Argentina: superficie cultivada por provincia, zona y departamentos en Has. y % (2016)

Provincia	Zona	Departamentos	Superficie en has.	
Corrientes 13%		Ituzaingó	7.124,97	34%
	Corrientes 13%	Santo Tomé	14.083,63	66%
	Superficie Total Corrientes		21.208,59	100%
Misiones 87%	Centro 30%	25 De Mayo	3.863,18	3%
		Leandro N. Alem	5.055,77	3%
		San Javier	2.794,98	2%
		Cainguás	15.639,64	11%
		Oberá	21.409,16	15%
	Noreste 18%	San Pedro	7.975,15	6%
		General Manuel Belgrano	12.952,77	9%
		Guaraní	9.166,62	6%
	Sur 16%	Apóstoles	15.974,67	11%
		Candelaria	464,61	0%
		Capital	3.686,39	3%
		Concepción	6.447,37	4%
	Oeste 15%	Libertador Gral San Martín	9.503,58	7%
		San Ignacio	15.278,72	10%
Norte 8%	Iguazú	4.753,78	3%	
	Montecarlo	5.245,88	4%	
	Eldorado	3.905,98	3%	
	Superficie Total Misiones		144.118,22	100%
100%	Total		165.326,81	

Fuente: elaboración propia en base a datos del INYM (2016).

Argentina: zonas de producción primaria de yerba mate y distribución porcentual de la superficie cultivada (2010)



Fuente: INYM (2016).

4. Mercado (Gortari, J.)

La provincia de Misiones tiene poco más de un millón de habitantes: casi el 30% es población rural⁷¹. De las 28 mil ex-

71- Un territorio donde el 25% de la superficie agropecuaria censada (Censo 2002: 2.200.000 ha) está concentrada en 19 explotaciones con superficies promedios del orden de las 30 mil hectáreas -la empresa chilena Arauco supera las 200.000 ha-. En tanto que de las 28.000 explotaciones

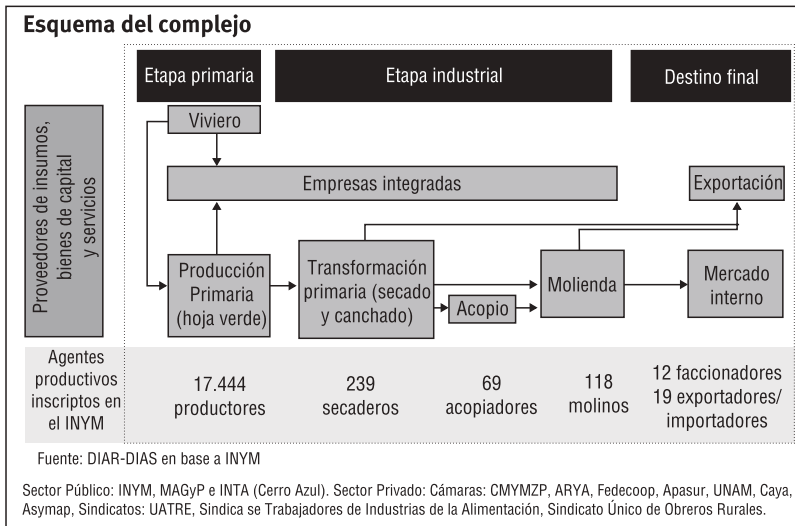
plotaciones agropecuarias registradas por el Censo 2002, el 60% son yerbateras, diseminadas por todo el territorio provincial. Cerca del 80% de éstas, algo más de 13.000, son plantaciones no mayores de 10 hectáreas. Suman alrededor de 15 mil también los trabajadores transitorios que se movilizan año a año para la cosecha de yerba, que sigue siendo manual por las dificultades técnicas para su mecanización. De las 700 mil hectáreas implantadas en la provincia con forestación y producción agrícola, más del 20% están plantadas con Yerba. La producción industrial yerbatera es la tercera en importancia económica en Misiones, después de la construcción y la foresto industria. Y aunque existen algo más de 200 establecimientos que realizan el proceso industrial de secanza y alrededor de 100 molinos que terminan y envasan el producto, la comercialización final de la Yerba Mate está oligopolizada en 17 empresas que se distribuyen el 90% del mercado, y de éstas, las 4 más grandes concentran el 50% de las ventas (SAGPyA, 2001; PEYM, 2012).

Por los requerimientos de suelo y clima, el cultivo está limitado en el país a la provincia de Misiones (87%) y al norte de Corrientes (13%). La producción mundial está circunscripta a esa región argentina, al sur de Brasil y a Paraguay. Argentina es el principal productor del mundo. Es además el mayor consumidor: unas 250 mil toneladas/año (85% de la producción nacional). Exporta a países vecinos y a Medio Oriente el 15% restante (Gortari, 2007a). Tanto por el nivel de productividad alcanzado en nuestro país como por la fidelización del consumidor al “tipo” de yerba argentino (estacionada y con palos), la producción brasileña o paraguaya no compite con la inter-

registradas en el censo, el 96% son chacras de menos de 40 hectáreas promedio, que suman entre todas apenas el 46% de la superficie censada.

Otra forma de significar lo mismo: *mientras 1/3 de la superficie censada está ocupada por EAP's menores de 100 ha que representan al 93% del total (26.000 productores); el 7% restante (2.000 productores) es dueño de las otras 2/3 partes, con EAP's de tamaño promedio superior a 700 ha (Simonetti, ob. cit.).*

na. Tampoco resultan buenos sustitutos del mate, por hábitos de consumo y niveles de precio, otras infusiones estimulantes como el té o el café (Freaza, 1991; Las Marías, 1986). Se trata entonces de una producción agroecológicamente circunscrita a la región noreste del territorio, cuyo principal destino comercial es el mercado interno, sin sustitutos de relevancia ni competencia externa. En términos técnicos -y con la relatividad que el concepto conlleva- podemos hablar de un mercado maduro y “cautivo”, que se expande al ritmo del crecimiento vegetativo de la población argentina.



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación.

La producción anual de yerba mate en Argentina alcanza las 270 mil toneladas. La producción primaria la realizan 17.000 productores. La actividad genera 15.000 empleos adicionales en labores transitorias (cosecha en todos los casos; dependiendo de la situación económica también se realizan fumigaciones contra plagas, incorporación de abono al suelo y reposición de plantas) ocupando el 22% de la mano de obra del sector primario provincial (Donato, 1995).

En la etapa industrial la producción de yerba mate y las actividades conexas emplean alrededor de 5.000 personas (15% de la mano de obra del sector manufacturero provincial). En términos de valor de producción, es la segunda actividad industrial en importancia (25%), por detrás de la foresto industria (INDEC, 1996).

Esta producción se realiza en unos 200 secaderos distribuidos por el territorio provincial en función de su proximidad a las áreas proveedoras de materia prima. La molienda fina y el empaquetado se procesan en un centenar de molinos, la mayoría de ellos localizados en la zona productora (80% de la producción); el resto está radicado en Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos. La industria molinera se abastece en parte de yerbales y secaderos propios; para completar sus necesidades de materia prima compra hoja verde y canchada a diferentes productores de la zona, siendo éste uno de los factores que dificulta lograr una calidad uniforme en las marcas (Rosenfeld, 1992).

La actividad molinera exige un nivel tecnológico y de capital fijo relativamente accesible para las empresas del eslabón anterior de la cadena productiva, los secaderos. Pero para poder sostener y desarrollar con éxito la actividad, se requiere contar además con una mayor capacidad financiera, una eficiente cadena de comercialización y de una intensa y permanente presencia publicitaria para instalar la marca propia en el mercado. Este hecho ha provocado tres fenómenos claramente visibles en el posicionamiento de los diferentes actores que ofrecen el producto final:

- 1) *La concentración del 90% de la comercialización en 17 empresas líderes, que compiten desde hace varios años por su participación en el mercado a través de fuertes campañas publicitarias de diferenciación del producto. En los últimos 2 años esta competencia llegó también a los precios, sea en forma directa o encubierta (segundas marcas, promociones).*
- 2) *Simultáneamente se produjo la instalación de hipermercados en los grandes centros consumidores. Esto generó en el mercado yerbatero dos modificaciones:*

la reducción de los márgenes de ganancia para la molinería conseguido a través del poder monopsonico de estos enormes centros de distribución y la incursión de algunos hipermercados en la comercialización utilizando el nombre del establecimiento como marca comercial, disputándole porciones del mercado a las marcas tradicionales. Ambos casos contribuyeron a agudizar la disputa por la distribución de las ganancias del negocio.

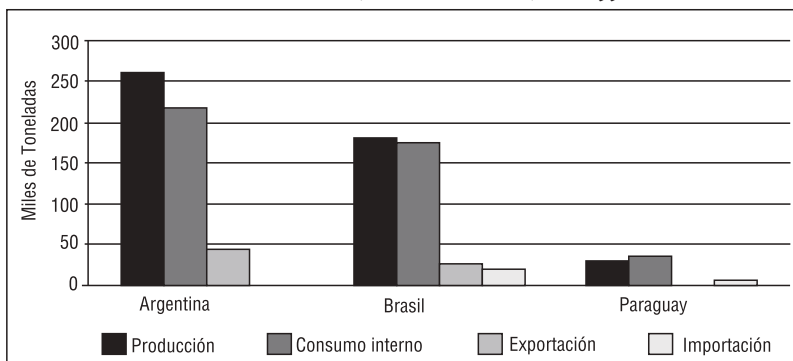
- 3) *Gran cantidad de establecimientos pequeños de la zona productora, salieron al mercado local con marca propia y con precios muy competitivos, a fin de poder participar aunque sea mínimamente de la última etapa del negocio (sólo en la Provincia de Misiones, a julio de 1997, existían 414 marcas registradas por 217 establecimientos inscriptos) (Gortari, 1997).*

Geografía comercial de la yerba mate

La plantación, elaboración y consumo de yerba mate en el mundo, están fuertemente concentrados en el Cono Sur Americano. Mientras la producción se limita regionalmente al noreste argentino (Misiones y Corrientes), oriente paraguayo (principalmente Itapúa, Guairá, Canindeyú, Amambay y Alto Paraná) y sur de Brasil (Río Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná y Mato Grosso do Sul), el hábito de la infusión se ha difundido entre la mayor parte de la población de esos países, además de la de Uruguay, Chile y Bolivia (concentrando el 95% del consumo mundial). De acuerdo con las estimaciones de los organismos nacionales pertinentes, la producción mundial de yerba elaborada se aproxima a las 500 mil toneladas anuales: 270 en Argentina, 180 en Brasil y 50 en Paraguay⁷². Si bien existe capacidad potencial para aumentar la producción en forma relativamente rápida, las limitaciones en el crecimiento de la demanda son las que determinan el ritmo de la expansión productiva. El comercio internacional equivale al 15% de la producción: 70 mil toneladas por año.

⁷²- Datos más recientes -FAO 2009- dan para Brasil un volumen de 230 millones de kilos/año y para Paraguay 90 millones kg/año, elevando la producción mundial a 580 millones de kilos anuales (*Daniel, 2009*).

Países productores de Yerba Mate
Producción, consumo interno y comercio externo
 Volúmenes anuales (miles de toneladas). Año 1996



Fuente: elaboración propia en base a datos de organismos oficiales de los países productores.

En Argentina se consumen 240 mil toneladas, principalmente en la forma tradicional de infusión caliente con mate y bombilla. En los últimos años la importación fue prácticamente nula, reduciéndose a escasos volúmenes de yerba elaborada provenientes de Brasil y Uruguay, para atender la demanda de los residentes de esos países en Argentina. Las exportaciones rondan las 40 mil toneladas (un promedio de 36 mil toneladas anuales en el período 2008/2015): el principal mercado es Medio Oriente (Siria y Líbano); le siguen en importancia las ventas al Mercosur, Chile y Bolivia.

En Brasil, el consumo interno es 190 mil toneladas, concentrándose en Río Grande do Sul el mayor consumo per cápita en la forma de ‘chimarrao’ (infusión caliente con bombilla y porongo). También se consume en esta forma al interior de los estados de Santa Catarina y Paraná. La yerba utilizada es sin palo y sin estacionar, lo que le da características particulares de sabor y color. En Mato Grosso do Sul se consume como ‘tereré’ (con bombilla y mate pero con agua fría y saborizada) y en San Pablo y Río de Janeiro como ‘chá mate’ (una infusión fría con sabores frutales a elección, servida “al paso” en loca-

les especializados en el despacho de mate, o envasada industrialmente para su venta en supermercados y bares). Desde Brasil se exportan unas 30 mil toneladas principalmente con destino a Uruguay, y en segundo lugar a Chile. En los últimos años, se fue incrementando el volumen de yerba canchada importada por Brasil desde Argentina. Si bien las características del producto final brasileño se diferencian (sabor, color, tipo de molienda y tiempo de estacionamiento) de la yerba mate consumida en Argentina, la tecnología permite adaptar la materia prima a la producción de los diferentes tipos de yerba según el consumidor final destinatario. También existe un tipo “uruguayo” de yerba y diferencias regionales entre las yerbas consumidas en un mismo país.

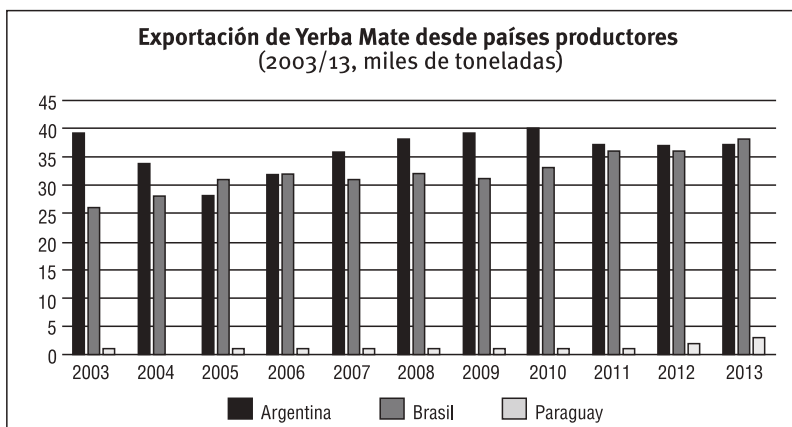
En Uruguay la cultura matera adquiere ribetes de identidad nacional y es el país con mayor consumo por habitante en la forma tradicional: con agua caliente, mate y bombilla, caracterizándose además por el uso generalizado del termo para conservar la temperatura del agua. En el sur de Chile se consume caliente con bombilla y mate, en tanto en el centro y norte se bebe en taza como tisana. Al igual que en el altiplano de Bolivia, en Perú y en Ecuador. En el oriente boliviano, fronteras de Paraguay y Argentina, el consumo es con mate y bombilla, tanto con agua caliente como en forma de tereré.

Paraguay produce casi con exclusividad para el mercado interno, donde se toma con mate y bombilla con agua caliente y como tereré. Su presencia en el mercado de exportaciones es relativamente menor, aunque en los últimos años se fue posicionando en mercados no tradicionales como EEUU y la Unión Europea. Existe un comercio informal “no registrado”, que cruza a través de las fronteras en el sentido Argentina/Paraguay, Argentina/Brasil, Argentina/Bolivia, Paraguay/Brasil y Brasil/Uruguay. Aunque resulta importante para los productores de las fajas fronterizas, no es significativo en volúmenes.

Exportaciones de Yerba Mate desde países productores. Período 2003/2013

(miles de toneladas)

Año	Argentina	Brasil	Paraguay	Total
2003	39	26	1	66
2004	34	28	0	62
2005	28	31	1	60
2006	32	32	1	65
2007	36	31	1	68
2008	38	32	1	71
2009	39	31	1	71
2010	40	33	1	74
2011	37	36	1	74
2012	37	36	2	75
2013	37	38	3	78
Promedio 03/13	36	32	1	69
Promedio 09/13	38	35	2	75



Fuente: Elaboración propia en base a datos Agroindustrias del NEA, AFIP y UN Comtrade.

Fuera de la región tradicionalmente consumidora, la infusión se difundió de manera notable en Siria y Líbano (20 mil toneladas anuales), registrándose también importaciones menores de otros países de la región: Israel, Arabia Saudita y algunos del norte de África. El consumo se difundió a partir de los inmigrantes de esos países en Argentina, que al retornar a sus lugares de nacimiento llevaron la costumbre del mate. El consumo se hace en la forma tradicional: caliente con mate y bombilla, aunque con la característica de que éstos no se comparten entre diferentes tomadores: por cuestiones culturales de higiene e intimidad el mate y la bombilla son de uso exclusivamente personal.

En Europa se destaca como importador Alemania, con 1.000 toneladas por año, que se comercializan en herboristerías en forma pura o compuesta. También España con una cantidad similar. Estados Unidos importa anualmente 1.000 toneladas de yerba mate, destinados a satisfacer la demanda de los crecientes asentamientos de inmigrantes sudamericanos en Florida y California, y para algunos desarrollos industriales de bebidas refrescantes y estimulantes.

El resto de las ventas de yerba mate se distribuye entre otros países europeos, Australia, Japón, Taiwán, Sudáfrica, Rusia, Liberia, México, Malasia, Venezuela y otros en las que, aunque cuantitativamente no son demasiado significativas, indican una importante difusión internacional del producto. Las posibilidades de diferenciación y las características nutricionales de la yerba mate, determinan un interesante potencial como producto no tradicional, para ser ofrecido a los mercados mundiales en el marco del incremento del comercio internacional de infusiones.

Destino de las exportaciones por país productor:

Exportaciones desde Argentina (miles tn)

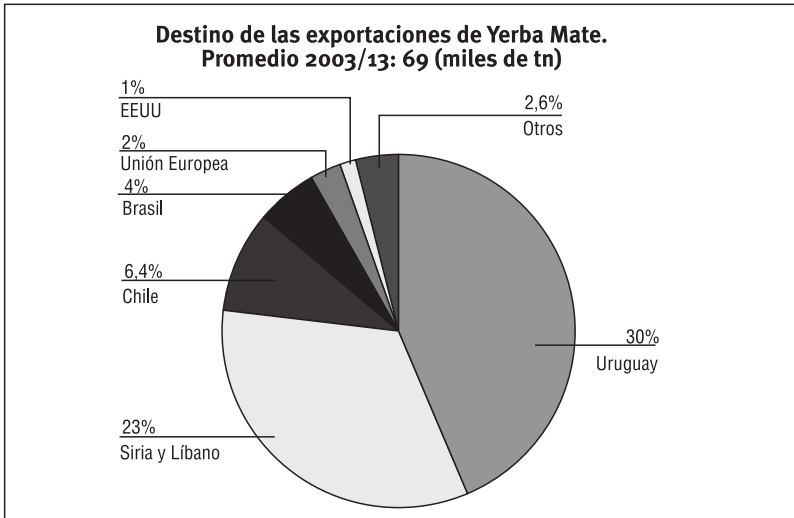
Año	Siria	Chile	Uruguay	Brasil	Líbano	EEUU	España	Otros	TOTAL
2003	19	3	6	8	1	0,6	0,5	1	39
2004	22	4	2	3	1	0,6	0,6	1	34
2005	16	4	2	2	1	0,7	0,6	2	28
2006	18	4	2	4	1	0,8	0,7	1	32
2007	20	4	2	6	1	0,7	0,9	1	36
2008	22	4	4	4	1	0,8	0,6	2	38
2009	24	4	3	3	1	0,7	0,8	2	39
2010	23	4	2	6	1	0,8	0,8	2	40
2011	24	4	1	3	1	0,7	0,6	3	37
2012	26	5	0	0	1	0,7	0,5	4	37
2013	25	5	0	3	1,5	0,8	0,7	2	37
Promedio	22	4	2	4	1	0,6	0,7	2	36

Exportaciones desde Brasil (miles tn)

Año	Uruguay	Chile	Alemania	EEUU	Francia	Otros	TOTAL
2003	22	2,6	0,6	0,3	0,1	0	26
2004	24	2,8	0,5	0,3	0,2	1	29
2005	28	2,6	0,6	0,2	0,2	0	31
2006	28	2,2	0,4	0,3	0,2	2	32
2007	27	2,4	0,6	0,4	0,3	0	31
2008	28	1,8	0,5	0,4	0,2	1	32
2009	28	2,0	0,4	0,3	0,1	0	31
2010	29	2,4	0,5	0,5	0,2	0	33
2011	31	2,1	0,6	0,5	0,2	0	35
2012	31	2,5	0,7	0,5	0,3	1	36
2013	33	2,8	0,8	0,5	0,2	1	38
Promedio	28	2,4	0,6	0,4	0,2	0	32

Exportaciones desde Paraguay (miles tn)

Año	EEUU	España	Alemania	Bolivia	Otros	TOTAL
2003	0,4	0,0	0,0	0,0	0,4	0,8
2004	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3
2005	0,2	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4
2006	0,2	0,1	0,0	0,0	0,3	0,6
2007	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,7
2008	0,3	0,2	0,1	0,1	0,2	0,9
2009	0,2	0,4	0,1	0,2	0,1	1
2010	0,1	0,3	0,1	0,2	0,3	1
2011	0,1	0,4	0,2	0,2	0,1	1
2012	0,1	0,6	0,2	0,3	0,8	2
2013	0,1	0,7	0,4	0,5	0,3	3
Promedio	0,2	0,3	0,1	0,1	0,3	1

**Destino de las exportaciones de Yerba Mate originadas en los países productores:
promedio del período 2003/13 (miles de toneladas)**

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Agroindustrias del NEA, AFIP y UN Comtrade.

En ocasión de “lanzarse” el Mercomate en la ciudad de Erechim, quedó en evidencia la conciencia del sector de avanzar en políticas comerciales que posibilitaran dar un salto cua-

litativo en el mercado internacional. Los representantes del sector yerbatero de Misiones, Corrientes, Río Grande do Sul, Paraná y Santa Catarina señalaban la necesidad de analizar, discutir y consensuar las cuestiones inherentes a:

- Asimetrías y convergencias en las cadenas de producción.
- Patrones de calidad adecuados a los niveles internacionales.
- Competitividad entre los países del Mercosur y en el mercado internacional.
- Situación de los mercados actuales y potenciales.
- Trazado de estrategias comunes de penetración internacional.
- Promoción del consumo en sus formas tradicionales y otras.
- Armonización de legislaciones⁷³.

Los esfuerzos en divulgación y promoción son insoslayables. Basta con observar el lacónico y casi peyorativo texto que las *Notas Explicativas del Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de Mercancías* (compendio de consulta internacional sobre productos comercializados en el mercado mundial), dedican a la yerba mate:

*La yerba mate consiste en las hojas desecadas de ciertos **arbustos de la familia del acebo**, que crecen en América del Sur. A veces, recibe el nombre de té del Paraguay o té de los jesuitas. Se utiliza para preparar, por infusión, una bebida pobre en cafeína⁷⁴ (el destacado es nuestro).*

Por lo demás, hasta 2016, la Organización Mundial de la Salud, a través de la Agencia Internacional de Investigaciones sobre el Cáncer (IARC), clasificaba al mate dentro del grupo 2A como *probablemente carcinógeno para el ser humano* (junto a productos como el glifosato e inmediatamente después de los probadamente cancerígenos como el tabaco); en tanto incluía al café dentro del grupo de menor riesgo 2B (*posiblemente cancerígeno*) y ubicaba al té en el grupo 3 entre aquellos productos para los que *no hay pruebas de que pueda tener efectos*

73- Declaración de Erechim, V Fiesta Nacional del Cimarrón, septiembre de 1992.

74- Ministerio de Economía y Hacienda de España. Madrid, 1989.

*cancerígenos sobre el ser humano*⁷⁵. Recién en junio de 2016, a través del comunicado de prensa N°244, dicha agencia dio a conocer la rectificación al respecto, ubicando a la Yerba Mate y al café dentro del grupo 3, en virtud de estudios recientes que concluyeron que ninguno de esos productos son cancerígenos, sino que hay una correlación entre cáncer de esófago y la ingesta de bebidas a muy alta temperatura (más de 65%) cualquiera sean (Loomis, D. y otros, 2016)⁷⁶.

Con relación a las políticas de marketing, una especialista del Estado de Paraná, principal productor de Brasil, planteaba:

*Las estrategias de acción de las empresas yerbateras centradas en la especialización, deben apuntar a un consumidor final de productos diferenciados con exigencias que van más allá de la seguridad alimentaria y lo ubican en disposición de pagar un precio mayor por un producto de valor superior, de calidad y origen conocidos. Las **denominaciones de origen** constituyen el nombre de un país, de una región o de un área geográfica determinada, que sirven para designar un producto o un servicio originarios de allí, cuyas cualidades se deben exclusiva y esencialmente al medio geográfico,*

75- Hecho que nos retrotrae a las estrategias utilizadas siglos atrás cuando la yerba mate se insinuaba como posible competidor del té, cuyo comercio manejaban los ingleses. En su *Historia de los abipones (1783)*, el padre jesuita Dobrizhoffer cuenta que, en Inglaterra, la yerba mate había empezado a competir con visible éxito, con el consumo del té oriental, lo que impulsó a los grupos ligados al comercio de éste a buscar “un médico venal que proclamó a la yerba sumamente pernicioso para la belleza y la fecundidad de las mujeres, previniendo a todos contra ella como un veneno”. En *Historia de la Conquista*, el padre Lozano insinúa la posibilidad de un complot, y Sánchez Labrador explica la cuestión en estos términos: “Dijeron en Europa que su uso inducía en los rostros el desmayo de los colores y los teñía de palidez. Los que pretendían instalar el uso del té oriental inventaron esa especie, para hacer que decayera el uso de la hierba del Paraguay, que empezaba a tomar vuelo” (Navajas, ob. cit.).

76- Un estudio encargado por el INYM, realizado por investigadores de la UNaM: “Estudio del perfil térmico del agua durante el consumo de mate caliente”, estableció que las temperaturas medias del agua consumida varían entre 37 y 55 grados, considerando hipótesis de temperatura del agua en el termo de 70, 80 y 90 grados, los distintos tipo de materiales del mate utilizado (calabaza, metal, porcelana, vidrio y madera), diferentes cantidades de yerba utilizada (30, 40 y 50 g) y variantes de frecuencia de cebado entre 30 segundos, 1 minuto y 2 minutos).

*edafoclimático, comprendiendo los factores naturales y humanos. Se trata de instrumentos jurídicos que aplicados correctamente, se transforman en una poderosa herramienta a favor del medio ambiente, de los negocios y de los consumidores. Ello supone una **reingeniería del agronegocio yerbarero** con incidencia en toda la cadena productiva de la yerba mate, para transformar el producto de un commodity en una especialidad, con diferencias percibidas y reconocidas por el consumidor (Gomes,1997) (el destacado es nuestro)⁷⁷.*

En el mismo sentido apuntan las recomendaciones del organismo oficial de ese estado de Brasil:

*Es necesario estimular el control biológico de las plagas y enfermedades, para preservar la calidad del producto, creando las condiciones necesarias para establecer **un sello ambiental para yerba mate**, lo que es una garantía de entrada en mercados exigentes como Europa y Estados Unidos (EMATER-PR,1997) (el destacado es nuestro).*

Estudios científicos brindan argumentos como para un posicionamiento comercial a partir de la difusión de sus propiedades saludables:

*(...) El mate es un típico compuesto polifenólico, que se prepara en varios países de Sudamérica como una infusión caliente a partir de las hojas secas y molidas de la *Ilex Paraguariensis*. Aunque los autores no saben de ningún estudio epidemiológico publicado, que haya correlacionado el consumo de mate con riesgo arteroesclerótico, concluyen que, al menos en la experimentación in vitro, el extracto de *Ilex Paraguariensis* tiene efectos antioxidantes importantes. Su uso extendido y sus propiedades no tóxicas, pueden hacer del mate la base de un antioxidante natural (Gugliucci y Stahl, 1995).*

*La *Ilex Paraguariensis* St. Hil. es ampliamente consumida como yerba mate en Sur América. La yerba mate es rica en polifenoles hidrosolubles, tales como el ácido isoclorogénico, ácido cafeico, ácido clorogénico y sus productos de oxidación denominado resinatanol, que presenta alta capacidad an-*

77- La Resolución 13/2016 de la Secretaría de Agregado de Valor de la Nación, de fecha 15 de marzo, estableció el sello de Identificación Geográfica para la Yerba Mate producida en Misiones o en Corrientes.

tioxidante y confiere a su infusión un rol hepaprotector y refuerza las defensas antioxidantes del organismo (Campos, Escobar. y Lissi, 1996).

Además de poseer una acción energizante, diurética, moderadamente laxante y activadora del sistema nervioso central, también encontramos en la yerba mate ciertas sustancias, los flavonoides, de reconocida acción antioxidante. Los antioxidantes han cobrado gran importancia en la búsqueda y mantenimiento de la salud, ya que combaten la acción oxidante de los radicales libres que, al atacar las células del organismo, son responsables de la producción de enfermedades y del envejecimiento temprano⁷⁸.

Experiencias exportadoras

En los últimos 30 años se duplicaron los volúmenes físicos de ventas al exterior de yerba mate. El comportamiento más dinámico fue el mercado de Medio Oriente, lo que estimuló incluso a que una empresa siria -Kabour SRL- invirtiera en un secadero y molino en la localidad misionera de Andresito, y desde el año 2008 exporta a su país de origen.

También se avanzó en la certificación como producción orgánica:

Nosotros empezamos a exportar en julio de 2001. Todo lo que sea elaboración natural, orgánica, ese es nuestro nicho de mercado. Aparte nuestra yerba es una de las más puras, es secada con gas, sin gusto a humo, y en los análisis nuestros clientes relevaron que el nivel de benzopireno⁷⁹ es nulo o casi nulo. Este año exportamos por primera vez a Australia y a China, mantenemos desde hace años las ventas en Estados Unidos, Alemania, Noruega, Suecia, Japón, España, Francia, Austria, Nueva Zelanda y Corea del Sur (Kraus, 2015, entrevista en Diario El Territorio 29/11/15).

78- Dra. E. Nadinic, titular de la cátedra de Farmacognosia de la Facultad de Farmacia y Bioquímica, UBA, declaraciones al diario El Territorio, 05/03/94. Posadas.

79- Residuo producido en el proceso de secado, cuando entra en contacto la yerba mate con el humo de la combustión de leña o chips.

En el mismo sentido se expresó el presidente de la Cooperativa Ruiz de Montoya:

El mercado japonés y el mercado europeo solamente compran productos libres de agroquímicos. En Ruiz de Montoya, se hizo un trabajo muy fuerte en las chacras, con capacitaciones puntuales para cubrir los requisitos que exigen esos mercados. De su lado, la cooperativa les paga un sobreprecio a los productores que se dedican a lo orgánico y se hace cargo de los costos de las certificaciones y de los gastos que generan las visitas de los responsables de certificar esos productos en terreno (Rem, 2015, entrevista en Diario El Territorio 29/11/15).

Otros testimonios de productores, nos hablan de distintas iniciativas que tienden a poner en valor la cuestión ambiental, tanto en términos comerciales como de diversificación productiva y conservación de suelos⁸⁰:

La yerba es una planta del monte, fue sacada del monte. Tampoco es cuestión de ponerla totalmente a la sombra. La densidad ideal es de 20 a 30 árboles (forestales) por hectárea, que producen un microclima de sombra media que no afecta a la yerba e incluso logra una planta más sana. Para evitar que la maleza compita con la yerba, la controlamos con ovejas. Solucionamos así el problema del equilibrio del suelo y producimos con el mismo trabajo yerba, carne y lana (Waidelich, 1993).

Estamos exportando a Alemania desde 1990. Los volúmenes son aún pequeños, pero estamos abasteciendo la totalidad de la demanda creciente de yerba mate orgánica de Alemania. El producto es vendido a un precio superior ya que incluye los costos de la certificación. Los alemanes consumen la yerba mate pura o mezclada con otras infusiones. En realidad es una más entre los centenares de hierbas que consumen. No esperamos una explosión del consumo pero sí un crecimiento gradual y sostenido (Chavannes, 1996).

80- De acuerdo a G.Roca, secretario del Movimiento Argentino para la Producción Orgánica (MAPO), Argentina ocupa el segundo lugar después de Australia en superficie sembrada exenta de químicos y exporta el 99% de esos productos a Estados Unidos y Europa por U\$S 200 millones anuales. Se trata de 3 millones de hectáreas y 170 mil toneladas de productos diversos (Agencias DyN y Télam, El Territorio 14/03/16).

Logramos bajar los costos de producción de yerba mate hasta en un 70%, producimos carne para el autoconsumo y para la venta, y al introducir un manejo de yerbales con ovejas se está realizando cobertura verde, protegiendo el suelo de la erosión, recuperando la microbiología del suelo. Las ovejas limpian el yerbal ahorrando tiempo y dinero, abonan la tierra con su estiércol y orina y obtenemos una yerba libre de agrotóxicos (Kholmier, 2000).

Respecto a las dificultades de expansión de la agricultura orgánica “formal”, sostiene la Dra. Primavesi que el problema es que está basada en normas que la hacen muy burocrática.

De estas normas el 80% son prohibiciones y esto no es un estímulo agradable a las personas. Pero si se le presenta al agricultor una alternativa positiva con la que consiga producir más sin aumentar su trabajo, entonces no opondría resistencia. De modo que la estrategia debe ser aligerar las normas y con inteligencia tratar de mantener y recuperar la fertilidad y productividad del suelo y la dignidad del agricultor (Primavesi,1996).

Al respecto resultan pertinentes algunas reflexiones que hacíamos en un trabajo sobre los problemas de la residualidad de agrotóxicos en la Yerba Mate y su impacto en la salud humana y las condiciones medioambientales, así como en las posibilidades de comercialización ⁸¹:

a) En el cultivo de Yerba Mate se usan agrotóxicos. Si bien el tipo de producto y las formas de aplicación relativizan la posibilidad de residuos en el producto final, la inexistencia de controles de rutina deja al consumidor en situación de riesgo potencial.

b) Aunque la normativa nacional incorpora especificaciones (Límites Máximos de Residualidad, Períodos de Carencia) sobre agrotóxicos para la Yerba Mate, no contempla productos que son utilizados frecuentemente en el cultivo. Para la normativa regional (Mercosur) no se ha llegado a un acuerdo debido a las diferentes tecnologías de producción: Brasil y Paraguay no pre-

81- Desarrolladas por los autores en el marco del Programa Eco-Mate: Aseguramiento de la Calidad, coordinado desde la Dirección de Comercio Exterior de la Provincia de Misiones, 1995/98. Sirvieron de base además para la tesis de maestría en Gerencia y Administración de Programas Sociales: “Diseño de un programa de capacitación sobre el uso adecuado de plaguicidas en el cultivo de la Yerba Mate”, J.Gortari, FHyCS, UNaM, 2000.

vén en su legislación el uso de agrotóxicos en Yerba Mate. Y en el ámbito internacional, el Códex Alimentarius da a la Yerba Mate un tratamiento por asimilación al té, por lo que no se consideran especificaciones propias de la región y del cultivo. Esta falta de una adecuada normalización, dificulta la posibilidad de pautar un manejo apropiado y un efectivo control de residualidad en el producto final.

c) No se respetan pautas de protección personal de los trabajadores que entran en contacto con los plaguicidas ni tampoco criterios básicos para evitar la contaminación del medio ambiente. Esto más que a un problema de “desinformación”, responde a una particular percepción respecto del riesgo y a los problemas económicos por los que atraviesa el productor.

d) Si bien sobre este aspecto hay una profusa legislación, se observan dificultades institucionales, de infraestructura, de cultura, así como la prevalencia de intereses sectoriales, que atentan en contra de una política seria de control de manejo y seguimiento de efectos colaterales en la salud humana y en el agroecosistema.

e) Los desarrollos tecnológicos y las experiencias productivas-comerciales demuestran que es viable producir yerba mate haciendo manejo integrado de plagas y reduciendo al mínimo el uso de agroquímicos, así como en forma completamente orgánica.

f) La incursión de algunas empresas y cooperativas en los mercados internacionales, ha instalado en actores claves del sector -por los estrictos análisis de inocuidad alimentaria que exigen esos mercados- la preocupación por avanzar en el sentido de normar pautas de manejo en el cultivo que aseguren un producto final “limpio” de residualidad tóxica. Aparece entonces la necesidad de un rol activo del Estado, ya no sólo para apoyar al sector privado industrial en la apertura de nuevos mercados, sino fundamentalmente para conducir un proceso que dé respuestas a los productores empobrecidos y garantice a las futuras generaciones un medio ambiente sano. Es irreal pretender un manejo “ecológico” productivo sino se compatibiliza con la “ecología social” (Gortari y Oviedo, 2001).

Necesidad de una estrategia de marketing

La ideología que proclama el determinismo de mercado es falaz y paralizante. Aceptar la fatalidad de la sobreproducción

conlleva una actitud autolimitativa y prescindente. Sin caer en la actitud necia de ignorar las leyes de la economía, tampoco se puede desconocer que la demanda de cualquier producto, y en consecuencia también de la yerba mate, es el resultado de una multiplicidad de decisiones individuales de millones de consumidores que responden a estímulos económicos y culturales en su sentido más amplio. Los miles de millones de dólares que mueve el negocio de la publicidad y el marketing responden a esa realidad. La misma lógica que explica por qué hoy se consumen los productos de Coca Cola y Mc. Donald's en todo el planeta, sirve para encarar acciones que posicionen a la yerba mate en los diferentes mercados. Si una infusión de características similares, el té, tiene una producción mundial anual de 4.500.000 de toneladas y un comercio internacional de 1.500.000 de toneladas anuales, ¿con qué seriedad se puede afirmar que no hay mercado para la yerba mate, con una producción mundial 5 veces menor y un comercio externo de apenas 70 mil toneladas por año?

El mercado argentino de yerba mate es el mayor del mundo. De acuerdo a investigaciones de mercado el 30% de la población no consume mate pero convive en su hogar, estudio o trabajo con personas consumidoras. Estamos hablando de 10 millones de potenciales consumidores que conocen y se identifican culturalmente con el hábito matero. Si la promoción lograra que esta población llegara a consumir 3 kilos de yerba por año (la mitad del promedio nacional per cápita), estaríamos ampliando la demanda en una dimensión similar al mercado uruguayo.

Otro tanto ocurre en Brasil, el segundo mercado después del argentino. Alrededor de 50 millones de personas conviven culturalmente con diferentes modos de consumo de la yerba mate (Río Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Mato Grosso do Sul, San Pablo y Río de Janeiro). En la medida que el hábito se difunda dentro de esta población y se vayan integrando a la economía de mercado los millones de habitantes que hoy permanecen excluidos por su situación de pobreza, la potenciali-

dad de ampliar el consumo de yerba mate aparece como muy realista. Son ilustrativas en este aspecto las observaciones del representante oficial de la Provincia de Misiones en Santa Catarina, Daniel Llano, acerca del incremento de consumo de téré en el Nordeste y de las políticas de marketing de las grandes multinacionales orientadas especialmente a esa región de Brasil en la que se registra el mayor incremento porcentual en el nivel de consumo de la población (*Llano, 1998*). Idéntica reflexión cabe para los otros mercados regionales (Uruguay, Chile y Bolivia).

De igual modo, la tendencia del mercado mundial de alimentos hacia el consumo productos sanos y naturales, permitiría potenciar a la yerba mate como infusión estimulante sin los efectos colaterales negativos asociados al café o al té negro. Estudios científicos recientes comprueban los efectos benéficos del consumo de yerba mate sobre la salud. Hacer de ambos factores una ventaja comercial concreta, debería ser el resultado de una política de marketing activa y sostenida en el tiempo. La competitividad no es un regalo de la naturaleza: se desarrolla con objetivos claros, estrategias acordes y asignando los recursos necesarios. Así como se ha logrado posicionar comercialmente a la *carne argentina* como un bien de calidad diferencial o a la *Patagonia* como producto turístico único, es posible también trabajar con la yerba mate. El creciente posicionamiento ganado por los *vinos argentinos* en el competitivo mercado mundial, también da pautas sobre el camino a seguir.

IV) EL INYM

1. El INYM como dispositivo político de economía social⁸²

(Gortari, J.)

La política pública para el sector yerbatero desempeñó un rol decisivo en la configuración socioeconómica de Misiones. Desde principios del siglo pasado y asociada al proceso de colonización y poblamiento del territorio regional, el cultivo, la producción y la industrialización de yerba mate fue, hasta entrados los años 80, la actividad económica principal tanto en términos de valor bruto de producción como de empleo. El proceso desregulatorio iniciado en 1991, condujo a un incremento en la producción y a un manejo oligopólico de la comercialización, provocando la caída en los precios de la materia prima y una crisis socioeconómica inédita en la región. La protesta social generada por la situación, alcanzó su pico en el año 2001/2002. Producto de la movilización (marchas, cortes de ruta, ocupación de espacios públicos), se impulsó

82- Ponencia del autor en las I Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales y VII Encuentro Nacional de la Red de Economías Regionales en el marco del Plan Fénix (CEUR-CONICET, UNER, 2007). También en el 4º Congreso Sudamericano de la Yerba Mate (INYM/UNaM/INTA, 2006, Posadas); en el 4º Encuentro del Foro Federal de Investigadores y Docentes sobre La Universidad y la Economía Social en el Desarrollo Local (Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, Bs. As., 2006) y en el IV Congreso Internacional de la Red SIAL/ALFATER (Sistemas Agroalimentarios Localizados/Alimentación, Agricultura Familiar y Territorio, INTA/HICA/INRA/ Universidad Nacional de Mar del Plata, 2008).

Publicada en Realidad Económica N°232, IADE, Buenos Aires, Nov/Dic 2007.

en el Congreso Nacional un proyecto de ley para la creación de un nuevo ente regulador: el INYM. Aprobada la ley en el año 2002, el organismo entró plenamente en funciones al año siguiente con presupuesto propio y jurídicamente encuadrado como ente de derecho público no estatal. El INYM se convirtió así en el espacio público de la disputa política/económica entre los actores del sector y en la caja de resonancia de aquellas cuestiones que la cultura neoliberal confinó, en los 10 años de desregulación, al espacio “neutral” de libre juego de la oferta y la demanda (precarización laboral, trabajo en negro, trabajo infantil, precios irrisorios para la materia prima, pagos diferidos a los productores, etc.).

Estas nuevas condiciones tienen un anclaje muy fuerte en una cultura sectorial de tres generaciones que desarrollaron su proyecto de vida en el marco de la ex Comisión Reguladora de la Yerba Mate (CRYM) y el Mercado Consignatario entre 1936 y 1991. Y en la que los “pioneros” de esa historia, fueron los inmigrantes centro europeos que durante la década del 20 del siglo pasado, estuvieron alentados por el estado nacional a colonizar la provincia de Misiones con la obligación de plantar Yerba Mate en las parcelas asignadas. Esto convirtió a la Yerba Mate en la agricultura de ocupación del territorio, y de ahí en el cultivo “madre” de la provincia.

Intentamos hacer una suerte de primer balance sobre el rol del INYM como dispositivo de política pública potenciador/limitador del empoderamiento organizacional del sector productivo, para mejorar la distribución del ingreso intrasectorial y reposicionar a la actividad yerbatera como factor de desarrollo regional. Considerando al INYM como el campo político institucional donde el Estado y actores sociales con intereses encontrados articulan y disputan la toma de decisiones que reglamentan la actividad y que configuran las claves del campo económico estructurado alrededor del mercado de la materia prima, la distribución del ingreso que ese mercado determina y el impacto en las condiciones de vida de miles de

productores y obreros rurales que el resultado de esa distribución genera.

La función primordial del INYM fue mejorar el precio de la materia prima, demostrando la pertinencia de políticas públicas activas con alto impacto redistributivo regional y sectorial. Para Misiones no es una cuestión menor: registra la tasa de fecundidad más alta del país (3,15 hijos por mujer contra un promedio nacional de 2,3), los menores de 30 años representan más del 60% del total de su población de 1.100.000 personas, en tanto que cerca del 30% de esta población reside todavía en áreas rurales donde la tasa de natalidad es aún mayor, con preocupantes indicadores de escolaridad, salud y vulnerabilidad social y habitacional.

El mercado “libre”

El Decreto Nacional N° 2284 (Menem-Cavallo) de 1991, terminó con más de 50 años de política económica yerbatera y provocó una rápida concentración de la renta del sector. Nueve empresas industriales con sus principales marcas: Las Marías (Taragüi), Molinos Río de la Plata (Nobleza Gaucha), Mate Larangeira Mendes (Cruz de Malta), Hreñuk (Rosamonte), Martín y Cía (La Hoja), La Cachuera (Amanda), Llorente (La Tranquera), Gerula (Romance), Florentino Orquera (CBSé) y 3 cooperativas: Santo Pipó (Piporé), Colonia Liebig (Playadito) y Montecarlo (Aguantadora), concentraban en 1998 más del 70% del mercado; sólo las 4 más grandes controlaban el 50% (*SAGPyA: 1998*). Parte de esa renta oligopólica fue luego disputada por nuevos y poderosos actores que aparecieron en la cadena comercial durante la década del 90: los hipermercados. Esta puja impactó directamente en la presión hacia abajo de los precios pagados al productor y al tarefero (peón cosechero), hasta reducirlos al nivel de subsistencia (*Gortari, J., 1997*).

El malestar social fue creciente: el precio neto del kilo de hoja verde recibido por el productor llegó a niveles ínfimos (menos que el valor de un chicle), comenzó la tala rasa de yerbales y su reemplazo por potreros, cultivos anuales, estanques para piscicultura o forestación. El valor de las chacras se desplomó promoviendo su enajenación a intereses especulativos forestales y agudizando el éxodo de la población rural a las ciudades.

Con los primeros síntomas y financiadas por el gobierno provincial, se desarrollaron campañas de promoción del consumo en el país, en San Pablo y en el sur de Brasil, en Uruguay, Chile y Bolivia, así como en Rusia y en China. Todo fue en vano y los precios cayeron en picada: el kilo de hoja verde que al comienzo de la desregulación se pagaba \$0,20, cinco años después estaba en la mitad y en plena crisis del 2000 y 2001 llegó a pagarse \$0,02 deducidos los gastos de cosecha y flete. Sin embargo el precio del producto en góndola se mantuvo durante todo el período de vigencia del régimen de convertibilidad en el orden de los \$2. Calculando que con 3 kilos de hoja verde se produce uno de yerba seca y molida, el productor primario pasó así de una participación del 30% en el valor del producto final, a tener que conformarse con el 9% diez años después. Obviamente que con esos precios para el producto, también se precarizaron las condiciones de trabajo y los jornales de la mano de obra vinculada al sector (*Rau, 2007*).

Protesta social y nuevo mecanismo regulador: el INYM

La situación explotó en junio del 2001. En pleno apogeo de la fanfarria neoliberal sostenida por el emblemático Cavallo -esta vez ministro de economía de la Alianza-, los productores yerbateros organizaron una manifestación de protesta en pleno centro de la capital provincial, donde acamparon y permanecieron con sus destartalados tractores por espacio de un mes. El eje del reclamo del *tractorazo* yerbatero fue peticionar

la intervención de los gobiernos provincial y nacional a fin de establecer un acuerdo de precios para la materia prima (*Gortari, 2001*).

Sorteando retenes policiales, obstáculos viales y onerosos peajes, confluyeron en la plaza central de Posadas frente a la Casa de Gobierno y la Catedral, cientos de productores y taffereros. Acamparon durante 50 días, clausuraron las puertas de entrada y salida de la “Rosadita” misionera y convirtieron al centro posadeño en una curiosa muestra de tractores de la posguerra, tan mal entrazados que más se asemejaban a una cola de chatarra con destino de desguace, que a la manifestación del nervio vivo de la principal clase productora misionera. Finalmente fueron recibidos por el gobernador, legisladores nacionales e industriales, llegando a un acuerdo tras mucho regateo de \$0,13 por kilo de hoja verde. Si bien en términos económicos la cuestión siguió prácticamente igual por la imposibilidad fáctica y la ninguna voluntad política de ejercer el control, el hecho tuvo una alta significación política y gremial, que terminaría con la propuesta y aprobación en el Congreso Nacional de la ley creadora del INYM (*Ley 25.564, Decreto Reglamentario N° 1240/02*).

Tras arduos debates y enconada resistencia al proyecto desde los sectores más concentrados, la ley fue sancionada el 21 de febrero de 2002 y promulgada de hecho -esto es, sin intervención del Poder Ejecutivo- el 14 de marzo. Demoraría cinco meses más su reglamentación y el 19 de julio de 2002 se realizó la primer reunión formal del flamante directorio. El INYM es un ente de derecho público no estatal con jurisdicción en todo el territorio de la República Argentina. La sede central está en Posadas, capital de la provincia de Misiones. Los objetivos del INYM son promover, fomentar y fortalecer el desarrollo de la producción, industrialización, comercialización y consumo de la yerba mate y derivados, procurando la sustentabilidad de todos los sectores involucrados en la actividad (trabajadores rurales, productores,

secaderos e industriales), en conjunción con las cadenas de distribuidores y consumidores (*BORA, 2002*).

El directorio es el máximo órgano de decisión del INYM y está integrado por 12 miembros, investidos en representación de: 1 del Poder Ejecutivo Nacional (PEN), 1 del Poder Ejecutivo de la provincia de Misiones, 1 del Poder Ejecutivo de la provincia de Corrientes, 2 de los industriales, 1 de los secaderos de yerba, 3 de los productores, 2 de las cooperativas agrícolas yerbateras y, 1 de los obreros rurales (UATRE). Con excepción de los representantes de los poderes ejecutivos -que continúan hasta tanto los respectivos gobiernos designen sus reemplazantes-, todos los miembros del directorio duran en sus funciones 2 años, pudiéndose ser reelectos por un período consecutivo. A partir de entonces deben dejar pasar un período para volver a poder ser elegidos. Los cargos se ejercen en forma ad honorem y los directores sólo pueden percibir emolumentos del INYM en carácter de viáticos.

El directorio se reúne una vez por mes y sesiona con la mayoría simple de sus miembros (siete). La presidencia la ejerce el representante del PEN, quien tiene doble voto en caso de empate. Las decisiones se toman por mayoría simple, con excepción de la fijación del precio de la hoja verde y la yerba canchada, para lo cual se requiere unanimidad. Este precio debe fijarse dos veces al año por períodos semestrales: de abril a septiembre y de octubre a marzo, tomando en consideración los costos de producción -incluidas cargas impositivas, laborales y previsionales- así como una “rentabilidad razonable”. Y guardando una relación respecto a la evolución del precio de venta en góndola de las marcas de yerba que representen el 50% de las ventas en el mercado interno. De no llegarse a un acuerdo unánime sobre el precio, después de los 15 días de la sesión del Directorio convocada a tal fin, la decisión se somete al arbitraje del Secretario de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación, quien deberá laudar dentro de los 20 días hábiles tomando en consideración la información de costos de cada uno de los sectores de la actividad. Dada

la obviedad de los intereses contrapuestos entre productores de materia prima e industria respecto a los costos “correctos” y a que la legislación no establece un organismo técnico que pueda definir al efecto -ejemplo el INTA-, lo que ha venido ocurriendo es que, salvo contadas excepciones, la decisión del precio la tomó la SAGPyA por falta de consenso sectorial. Y lo hizo en el marco de la estrategia del gobierno nacional de evitar aumentos pronunciados de precios en los productos de la canasta básica. Con la presión del gobierno de Misiones en el sentido de elevar los valores de la materia prima como mecanismo de mejora de ingresos al pequeño productor y al tarefero -los que involucran con sus respectivos grupos familiares una población del orden de las 150 mil personas-, y con el lobby empresario y del gobierno de Corrientes -más ligado políticamente a la gran producción con cadena de industrialización y comercialización integrada- en sentido contrario.

El precio es obligatorio y su incumplimiento es pasible de sanciones que van desde el apercibimiento, multas que pueden llegar al equivalente en valor de un millón de kilos de yerba canchada, decomiso del producto, hasta la clausura e inhabilitación del establecimiento infractor en forma temporaria o definitiva.

Además de la fijación del precio, la normativa prevé que el INYM “*deberá implementar las medidas que resulten necesarias y convenientes para facilitar el equilibrio entre la oferta y la demanda...*”. En caso de situaciones problemáticas constatadas en base a información de stocks de materia prima, proyección de demanda futura, relevamientos satelitales o censos de plantaciones, el Instituto está facultado a tomar medidas -en acuerdo con la SAGPyA- que limiten la producción: prohibición temporaria de nuevas plantaciones y aplicación de cupos para la zafra (hasta la fecha no se ha incursionado en ese tipo de decisiones).

La principal fuente de recursos del INYM es la tasa de inspección y fiscalización. Fue fijada originalmente en \$0,04 por kilo de yerba mate elaborada con destino a ser comercializa-

da en el territorio nacional (la exportación no está gravada). En caso de variación del precio promedio de venta al público, dicha tasa se actualizará al equivalente entre el 2,5% y 5% de dicho valor por kilo, y es fijada por la SAGPyA. Todo envase que contenga yerba mate molida para su expendio al público, debe llevar adherida la estampilla oficial de control que acredita el pago de la tasa establecida. Se exime del estampillado a la yerba mate fraccionada en saquitos y a los extractos, bebidas y concentrados de yerba mate. La tasa mínima establecida (\$0,04) implicó un fondo del orden de los \$10 millones anuales, con los que el INYM financió su actividad ordinaria de control y regulación, así como aquellas acciones tendientes a promover el consumo y generar programas de mejoramiento de la calidad, la productividad y la asociatividad⁸³.

Primeros resultados

A comienzos de la década del 90 y al momento de la desregulación, el precio del kilo de yerba mate en góndola estaba en los 2 pesos, en tanto el kilo de hoja verde puesta en secadero se pagaba 20 centavos (*Rosenfeld, 1992; APAM, 2001*). Es decir que la participación del sector primario -productor, cosecha y acarreo a secadero- era del orden de 60 centavos por kilo de yerba vendido al público. Lo que equivalía a un porcentaje de 30 por ciento del valor total y, para un volumen de producción de 275 millones de kilos (*Montechiesi, 2004*), un ingreso bruto de unos 165 millones de pesos para el sector primario por año.

Diez años después el precio de la hoja verde en secadero -o sea incluidos costos de cosecha y flete- había caído a 6 centavos y la participación en el producto final del sector primario se redujo al 9 por ciento: reduciéndose a 50 millones de pesos anuales. Significando una caída del 70% en el ingreso real para

83- Con la tasa actual de \$0,52 por kilo, el fondo de funcionamiento alcanzó a unos \$120.000.000 anuales.

el sector de la producción primaria, en relación al momento previo a la desregulación.

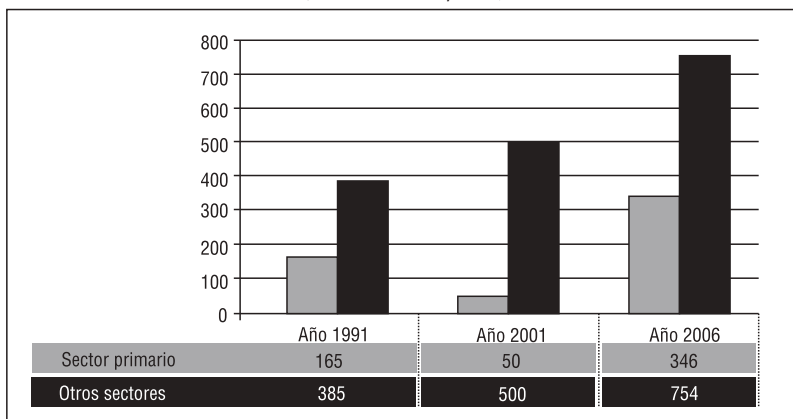
La transferencia de ingresos desde este sector al sector industrial-comercial por la caída en los precios de la materia prima fue del orden de los 115 millones de pesos anuales. En los 10 años del período suma una cifra del orden de los \$1.000 millones -convertibles a dólares- que se materializó en la caída de ingresos del trabajo (mano de obra familiar y peones) e incremento y concentración de las ganancias del capital comercial/industrial. También significó un fenomenal mecanismo centrifugador de recursos desde la economía local y regional hacia los circuitos del capital financiero globalizado.

A nivel individual, un productor de 10 hectáreas que en el año 1990 produjo unos 5.000 kilos por hectárea/año, tuvo un ingreso bruto anual de \$10.000. En el año 2000, por el mismo producto y con insumos -gasoil, maquinarias, agroquímicos- que duplicaron su valor, recibía \$3.000 brutos, es decir, \$1.000 netos anuales una vez deducidos los costos de flete y cosecha. Con los que tenía que hacer frente a todas las actividades culturales del cultivo y a su propia sobrevivencia familiar(*APAM, ob. cit.*). Considerando que el 80% de los 17 mil productores de yerba mate de Misiones y Corrientes, están por debajo de las 10 hectáreas plantadas (*Ministerio del Agro y la Producción, 2002*), quiere decir que al momento de la protesta yerbatera del año 2001 había 13 mil familias de productores -unas 70 mil personas- cuyo ingreso yerbatero neto mensual era inferior a \$83.

Para revertir esa situación es que se creó el INYM, a contrapelo de las voces de la Fundación Mediterránea y de la Secretaría de Agricultura de la Nación, que propugnaban como solución la erradicación de 60 mil hectáreas de los yerbales más degradados -los más afectados por la crisis-, para “ajustar” la oferta a la demanda y mejorar la “eficiencia” del sector yerbatero en su conjunto (*SAGPyA, ob. cit; Fundación Mediterránea, 2000*).

El INYM comenzó a funcionar en el año 2002 con un marco normativo similar a la antigua CRYM, pero sin un Mercado Consignatario para garantizar el cumplimiento de los precios. En 4 años de funcionamiento, el INYM elevó el precio de la hoja verde en un 600%: de 6 a 42 centavos el kilo, generando en ese lapso el proceso inverso de redistribución de la renta yerbatera y recuperando la participación porcentual de los productores en el valor final (\$4) a los niveles previos a la desregulación: 30 por ciento.

Participación del Sector Primario en la Distribución de la “torta” Yerbatera
(en millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INYM, Ministerio del Agro y la Producción de la Provincia de Misiones y organizaciones de productores. (Para todos los años se estimó un volumen de producción de 275 millones de kilos de yerba elaborada y una relación técnica de 3 kilos de hoja verde para uno de elaborada. Se tomaron los siguientes precios de la hoja verde y de la yerba en góndola: año 1991, \$0,20 y \$2 por kilo respectivamente; para el 2001, \$0,06 y \$2 por kilo; y para el 2006, \$0,42 y \$4 por kilo).

Es decir que el INYM, contra todo pronóstico de los gurúes economistas de los años 90, reinstaló un esquema de economía social para un producto con una condición agroecológica que limita su producción a la región, con esta producción en manos de miles de pequeños y medianos productores distribuidos por todo el territorio provincial y con un mercado “culturalmente” cautivo. La decisión estratégica de poblar

esta región fronteriza a partir del cultivo de la yerba mate, fue una decisión que le cupo al Estado argentino, con independencia de la habilidad empresaria de los capitalistas que se enriquecieron más tarde con el acopio y la comercialización del producto. Hay entonces una responsabilidad primigenia de ese Estado y de su proyección como Nación, por garantizar un esquema de distribución de la riqueza generada que posibilite la sustentabilidad, la calidad de vida y el progreso social de las miles de familias vinculadas directa e indirectamente a la producción yerbatera. Esa gente, con el trabajo y la inteligencia de cuatro generaciones, desarrolló un núcleo poblacional único en su diversidad y riqueza cultural, un espacio de soberanía nacional incuestionable y una infraestructura material y tecnológica de primer orden en la cuña nororiental del territorio argentino. Es decir que el INYM no debe conceptualizarse como un mero instrumento de equidad distributiva en torno a una producción regional, sino como un poderoso mecanismo de cohesión y de arraigo social, así como de afirmación de identidad y pertenencia regional. Todos ellos factores geopolíticos claves en la situación territorial de Misiones y en el contexto de una firme política de integración regional latinoamericana en paralelo con la aceleración del proceso de globalización económica mundial.

El tractorazo se repite

En el año 2007 y apenas iniciado el período de cosecha, se produjo nuevamente la protesta social en el sector yerbatero y un nuevo tractorazo provincial (*Gortari, 2007*). ¿Qué reclamaron esta vez los productores? Nada más y nada menos que el cumplimiento de la ley, que establece que los precios fijados por el INYM son de cumplimiento obligatorio en todo el territorio argentino. El precio fijado en abril de ese año fue de \$0,48 el kilo. La industria arreglaba tras bambalinas a \$0,30, adelantaba \$0,11 para cosechar y el resto lo financiaba en pagos

diferidos a 120 días. Con el agravante que levantar la cosecha costaba \$0,19 y esa diferencia respecto al efectivo adelantado de \$0,11, debió cubrirla el productor. El temor a las represalias comerciales obturó las denuncias posibles: *el poder de la industria hace gorda la vista de los “sabuesos” supervisores del INYM (APAM, 2007 a).*

Multiplicando esos números por 900 millones de kilos de hoja verde potencialmente cosechables, resulta que al terminar el año se producía una transferencia de ingresos -por fuera de la ley- desde los productores y trabajadores de materia prima a la industria del orden de los \$162 millones. Y si sumamos que otro monto parecido es lo que financian los productores entre la cosecha que pagan al contado y el cobro del producto en cuotas, entonces la exacción es brutal.

El 19 de julio la APAM presentó al Presidente de la Cámara de Diputados de la Nación, Dr. A.Balestrini, el proyecto de ley de creación del “Mercado Consignatario Nacional de materia prima de la Yerba Mate”. En sus fundamentos expresaba:

El presente Proyecto de Ley ha sido elaborado por un grupo de productores primarios de yerba mate, que nos encontramos luchando para que se cumpla con el precio establecido legalmente para la materia prima que producimos, porque de otra manera no podremos continuar con esta actividad. Consideramos que es necesaria una decisión política para dar una solución al sector productivo de la yerba mate, sin embargo no encontramos respuestas en las Autoridades Provinciales, por eso tomamos la decisión de proponer al Congreso de la Nación la creación del Mercado Consignatario Nacional de Materia Prima de la Yerba Mate. Entendemos que esta será la mejor herramienta para que se cumplan con los precios oficiales de la materia prima (hoja verde y yerba canchada), permitiendo que la producción sea sustentable. (...) (APAM, 2007 b).

El INYM fue un gran avance: llevó el precio de la materia prima de \$0,06 a \$0,48 en 5 años. El exceso de producción hizo que ese precio no se pueda sostener, aun cuando el INTA y el propio INYM han calculado costos reales de producción superiores a los \$0,70 por kilo de hoja verde. Para que la producción y la tarea de yerba mate sean actividades laboral-

mente dignas, es necesario hacer que la oferta se adecue a la demanda real. La propia ley del INYM prevé entre sus facultades la posibilidad de cupificar la cosecha y restringir plantaciones. Sólo tomando medidas en ese sentido es que podrá funcionar el Mercado Consignatario como un mecanismo de precio de referencia garantizado desde el Estado.

La *elusión* del precio fijado resulta más gravosa para el productor, en el marco de los acuerdos laborales -precio por tonelada cosechada, condiciones de trabajo- logrados por UATRE, poniendo en riesgo su cumplimiento y deteriorando así, además, las ya precarias condiciones básicas de vida de los men-súes del siglo XXI: los tareferos.

Del dicho al hecho: las limitaciones del INYM

Al cabo de cinco años de funcionamiento y de dificultades para establecer líneas estratégicas consensuadas para el sector, surgieron algunos interrogantes en torno al futuro del INYM, cuando no definitivos “descreimientos”, algunos de los cuales ya han cobrado forma de reclamos sectoriales o señalamientos institucionales:

1) Sobre la participación y representatividad dentro del INYM: existen presiones de la provincia de Corrientes para aumentar su representación jurisdiccional en el INYM, lo que no es neutral en términos de “clases” sociales, dado el mayor tamaño relativo de los productores de yerba de esa provincia. También hay disputas al interior de los productores misioneros, sobre qué organizaciones son las más “genuinas” y merecen estar representadas. Por último, la participación en las decisiones de los peones rurales es absolutamente minoritaria y limitada a la UATRE -federación que contemporiza con los grandes empleadores sin hacerse cargo de la mayoría de trabajadores en negro-, lo cual conspira contra la posibilidad de atención de las demandas de este sector, a todas luces el más sumergido históricamente en términos de condiciones de vida

(Rau, 2004). Sin desconocer las interesantes iniciativas del gobierno provincial relativas a cobertura social -salud, vivienda, arraigo, escolarización- y erradicación del trabajo infantil y del trabajo en negro⁸⁴, y los avances logrados por UATRE respecto al precio a pagar por tonelada cosechada.

2) Si bien el precio que fija cada seis meses para la materia prima pretende contemplar la cobertura de los costos de producción promedios, está claro que éstos dependen de las condiciones de productividad de las diferentes plantaciones. De acuerdo al Relevamiento Satelital de 2001, de las 196 mil hectáreas plantadas con yerba mate, las plantaciones de alta densidad representaban el 36%, las de densidad mediana el 25% y los yerbales de baja densidad el 39% (*Ministerio del Agro y Producción, ob. cit.*). En la medida que las plantaciones de mayor densidad generen una rentabilidad diferencial por mayor productividad, habrá un incentivo a incrementar esta tecnología de cultivo y una tendencia -mientras existan tierras disponibles- a que la oferta crezca más aceleradamente que la demanda. Esto pone al INYM en la decisión de planificar algún tipo de limitación a las nuevas plantaciones. También pone en debate el precio a fijar para la materia prima, en virtud de cuáles costos -productividades- se toman como referencia (*Gortari, 2007 a*).

3) En términos productivos será necesario atender la problemática del uso de agroquímicos vinculados a la práctica del monocultivo (*Schmalko y otros, 1998; Di Gregorio y otros, 2003*). La importancia de lograr un producto libre de residualidad tóxica en condiciones de sustentabilidad del suelo y del ecosistema en general -normas ISO 14000-, son condiciones básicas para pensar en la posibilidad de un incremento en la demanda de esta infusión para usos no tradicionales y desde mercados con gran potencialidad (*Gortari y Oviedo, 2001; Fernández Díaz, 1997*).

84- El respeto a condiciones laborales dignas de los trabajadores involucrados -certificación de normas OHSAS 18000- es cada vez más una condición comercial de aceptación del producto en los mercados internacionales.

4) El aseguramiento de la calidad del producto -normas ISO 9000- y el desarrollo de formas de consumo no tradicionales, asociados ambos a los esfuerzos de promoción comercial tanto dentro del país como en el exterior, son inversiones impostergables a las que deberá atender el INYM como garantía de proyección sectorial en el mediano plazo. Si bien el arraigo cultural del hábito del mate es fuerte en la región consumidora, esa misma población es “bombardeada” todos los días con nuevas propuestas publicitarias de consumos alternativos. La dinámica de resolución de esa tensión dependerá del esfuerzo que haga el sector yerbatero por “fidelizar” a sus diferentes tipos de consumidores e incorporar nuevos segmentos de población al consumo de yerba mate, tanto a nivel interno como en el exterior.

5) Los componentes antioxidantes de la yerba mate, representan una oportunidad potencial para la promoción del consumo asociado a las dietas de productos naturales y a la vida sana. Sobre la base de un consumidor ya “educado” en las bondades de los antioxidantes, aparece como algo factible y efectivo diseñar esquemas publicitarios sobre este aspecto poco conocido de la yerba mate. La producción orgánica y la denominación de origen constituyen factores adicionales en términos de marketing y de segmentación de mercados para posicionar al producto en la línea del consumo saludable.

6) Existe en la región una historia y una cultura instalada sobre la producción yerbatera, que ha generado a su vez una masa crítica científica-tecnológica local en relación a la cadena productiva y a diferentes aspectos vinculados a la yerba mate (UNaM-CONICET, INTA, Ministerios del Agro y la Producción, de Ecología, Dirección de Industria, Subsecretarías de Turismo, de Cultura, Secretaría de Acción Cooperativa, Comercio e Integración, laboratorios privados). En el marco de los recientes proyectos innovadores alentados por el gobierno provincial como el del Parque Tecnológico de Misiones, la Biofábrica y el Comité Ejecutivo de Desarrollo e Innovación Tecnológica (CEDIT), se puede avanzar, con el INYM como

“conducción” institucional, en el armado de equipos interdisciplinarios e interinstitucionales para generar nuevos desarrollos del producto comercial yerba mate.

7) El INYM debería ejercer también la “conducción” en el tratamiento del tema yerbatero en los grupos de trabajo del MERCOSUR. Siendo esta la única región de producción en el planeta y la de mayor consumo per cápita, el MERCOSUR debería ser una plataforma de proyección del producto hacia otros mercados internacionales, superando de una vez la historia de mezquinas disputas comerciales de suma cero por ganar espacios en un mercado regional cautivo, para pensar en grande una cooperación que potencie las fortalezas relativas del sector en cada país y del producto a escala mundial.

8) Desde el INYM y sus recursos político-institucionales y económicos, también se deberían apoyar -financieramente, con capacitación, etc.- aquellas formas organizativas que se plantean la defensa de la calidad de vida de productores y tareferos (asociaciones, gremios, cooperativas) y la preservación del medio ambiente, como *espacios estratégicos* para la consolidación de un modelo de desarrollo sustentable con justicia social.

2. Impactos del funcionamiento del INYM (Sena, A.)

A partir de la sanción de la Ley 25.564⁸⁵ se crea el Instituto Nacional de la Yerba Mate, como ente de derecho público no estatal con jurisdicción en todo el territorio de la República Argentina, con sede central en la ciudad de Posadas, provincia de Misiones, República Argentina, pudiendo contar con delegaciones en el ámbito del territorio nacional y en el exterior, las que mediante convenios internacionales pudieran crearse.

Los objetivos fundacionales del INYM son:

85- Publicada en el boletín oficial de la República Argentina N° 29.859 del 15 de marzo de 2002. Sancionada: 21 febrero de 2002. Promulgada de hecho: 14 marzo de 2002.

Promover, fomentar y fortalecer el desarrollo de la producción, elaboración, industrialización, comercialización y consumo de la yerba mate y derivados en sus diferentes modalidades de consumo y usos, procurando la sustentabilidad de los distintos sectores involucrados en la actividad. Los programas que desarrollará el Instituto deben contribuir a facilitar las acciones tendientes a mejorar la competitividad del sector productivo e industrial (Capítulo III, Artículo 3°).

Por otra parte, el Directorio, según su ley de creación, estaría integrado de la siguiente manera.

El directorio será el máximo órgano de decisión del INYM y estará compuesto por:

- a) Un representante designado por el Poder Ejecutivo nacional, con residencia real en la provincia de Misiones no inferior a cinco (5) años;*
- b) Un representante designado por el Poder Ejecutivo de la provincia de Misiones;*
- c) Un representante designado por el Poder Ejecutivo de la provincia de Corrientes;*
- d) Dos representantes designados por las entidades del sector industrial;*
- e) Tres representantes designados por las entidades que nuclean a los productores primarios yerbateros;*
- f) Dos representantes por las cooperativas agrícolas que participen en el negocio yerbatero;*
- g) Un representante designado por las entidades que nucleen a los obreros rurales que presten servicios en el sector yerbatero;*
- h) Un representante de las entidades que nucleen a los secaderos.*

Las entidades representadas deberán contar con personería jurídica actualizada, y presentar memoria y balance (Título IV, Capítulo I, Artículo 6°).

Entre las funciones a cumplir por el INYM, queremos resaltar las siguientes:

- h) Crear un banco de datos destinado al relevamiento y difusión de información acerca de las normativas sanitarias y requisitos de calidad vigentes en mercados actuales y/o potenciales con relación a la yerba mate y derivados;*
- i) Realizar y compilar estadísticas, censos y relevamientos de la producción, elaboración, industrialización, comercialización y consumo de la yerba mate y derivados, a efectos de implementar medidas que faciliten el equilibrio de*

la oferta con la demanda, y, en caso necesario, establecer en forma conjunta con la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, medidas que limiten la producción;

j) Crear registros para la identificación de la producción, elaboración, industrialización, comercialización de la yerba mate y derivados debiendo inscribirse en ellos, con carácter obligatorio los productores, elaboradores, acopiadores, molineros, fraccionadores, importadores, exportadores, y cualquier otro participante de la cadena del negocio de la yerba mate y derivados; (...)

r) Acordar semestralmente entre los distintos sectores participantes del INYM el precio de la materia prima. El mismo resultará de un acuerdo en el INYM basado en el precio promedio de venta al consumidor de los productos elaborados con yerba mate según las condiciones y estándares de calidad que fije la reglamentación, el cual mediante acta pertinente los sectores deberán respetar. El incumplimiento del mismo hará pasible al infractor de multas graduables de acuerdo a lo especificado en el título X de la presente ley.

Si las partes no llegasen a un acuerdo, la cuestión se someterá al arbitraje del secretario de Agricultura, Ganadería Pesca y Alimentación, quien deberá laudar, según las pautas arriba mencionadas (Título II, Artículo 4°).

En su Decreto Reglamentario 1240/2002⁸⁶ se establece como objetivo, funciones y facultades, lo siguiente:

Art. 6°- Entiéndase por promoción, fomento y fortalecimiento a todas aquellas acciones, planes y/o programas que, dentro de las funciones y facultades establecidas en la Ley N° 25.564, tiendan al mejor posicionamiento de la yerba mate, propendiendo a su difusión a nivel nacional e internacional y procurando la sustentabilidad y mejoramiento de la competitividad de los distintos sectores involucrados en la actividad, pudiendo, para el cumplimiento de sus objetivos, constituir un fondo fiduciario.

Art. 7° - Las acciones del INYM deberán ser difundidas públicamente entre los sectores involucrados, mediante campañas que contemplen información detallada de su accionar, memoria, balances y auditorías.

86- Datos extraídos del Boletín Oficial Nacional Argentino N° 29940, 1ra Sección, 15/07/2002. Instituto Nacional de la Yerba Mate. Decreto 1240/2002.

Art. 8°- El INYM deberá implementar las medidas que resulten necesarias y convenientes para facilitar el equilibrio entre la oferta y la demanda de la yerba mate y derivados.

Art. 9°- En caso de constatarse desequilibrio en base a relevamientos satelitales, censos, índices emanados del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), estadísticas de la plaza comercial, existencia de materia prima, proyección de demanda futura, o de cualquier método que el INYM considere conveniente y confiable. podrá establecer, en forma conjunta con la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos del Ministerio de la Producción, medidas que limiten la producción consistentes en:

- a) Fijación de calendario de cosecha*
- b) Limitación temporaria de nuevas plantaciones*
- c) Aplicación de cupos de cosecha, analizando, en forma prioritaria, un sistema progresivo de menor a mayor.*

En relación a la fijación de precio de la materia prima establece:

Art. 10 - Se considera Materia Prima tanto a la hoja verde como a la yerba mate canchada.

Art. 11.- El precio de la materia prima deberá ser fijada por el Directorio del INYM en forma unánime, en Sesión Especial que se convocará al efecto cada semestre, en forma personal o mediante comunicación fehaciente a cada uno de sus miembros, con un mínimo de VEINTE (20) días corridos de antelación.

Art. 12.- El precio de la materia prima se establecerá para los periodos semestrales de abril a setiembre y de octubre a marzo de cada año, siendo facultad del órgano directivo acordar mecanismos de ajuste en caso que se modifiquen sustancialmente los valores que deben regir durante el semestre, por cambios en las condiciones generales económicas.

Art. 13.- El Directorio del INYM deberá acordar, por única vez, luego de publicado el presente decreto, el precio de la materia prima que regirá durante el lapso que transcurra desde ese momento hasta el inicio del semestre que seguidamente corresponda.

Art. 14.- Para la determinación del precio promedio de venta al consumidor que será tomado como base para la fijación del precio de la materia prima, se tendrán en cuenta los productos elaborados con el CIEN POR CIENTO

(100%) de yerba mate con palo, envasados en fracciones de UN (1) kilogramo.

Art. 15.- A los fines indicados en el artículo precedente, el INYM tomará en consideración el precio de venta en góndola de las marcas que representen el CINCUENTA POR CIENTO (50%) del volumen de las ventas del mercado interno mejor posicionado. De acuerdo a la información surgida por venta de estampillas de la Tasa de Inspección y Fiscalización, efectuándose el promedio ponderado correspondiente. Si alguna de estas marcas participa en las compras que realiza el Estado Nacional, serán consideradas en el promedio de precios teniendo en cuenta su carácter de venta directa.

Art. 16. - Para la determinación del precio de la materia prima, el Directorio deberá contar, entre otros elementos, con la información de costos de cada uno de los sectores de la actividad. Los costos de la producción primaria deberán, ser determinados teniendo en cuenta la modalidad productiva de las explotaciones agropecuarias de la región productiva de yerba mate.

Art. 17.- El precio de las materias primas no podrá ser inferior al importe que resulte necesario para desarrollar la actividad productiva, incluyendo las cargas impositivas, laborales y provisionales, de conformidad a los costos establecidos en el Artículo anterior, incluyendo una rentabilidad razonable.

Art. 18.- El resultado unánime de la Sesión Especial del Directorio para la fijación del precio de la materia prima, se protocolizará dentro de los QUINCE (15) días corridos de iniciada la Sesión. En caso de no arribarse a acuerdo unánime, se dispondrá el sometimiento del diferendo al arbitraje prescripto en el Artículo 4º, Inciso r), segundo apartado de la Ley N°- 25.564, elevándose al señor Secretario de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos el Acta de la Sesión Especial, la totalidad de los antecedentes que hayan sido tenidos en cuenta en la Sesión Especial, debiendo contener, ineludiblemente, la información de costos de cada uno de los sectores de la actividad. El laudo deberá resolverse dentro del plazo máximo de VEINTE (20) días hábiles administrativos.

Art. 19.- El precio de la materia prima que se determine por acuerdo unánime del Directorio en Sesión Especial o por arbitraje del señor Secretario de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, será obligatorio para todos los sectores, estén o no asociados a una determinada entidad. Su incumplimiento será pasible de las sanciones impuestas en el Título X de la Ley N°- 25.564.

Descritos y establecidos algunos aspectos fundamentales referidos a la creación del INYM, con el objeto de analizar su funcionamiento, realizaremos una breve comparación con la CRYM.

Cuadro comparativo entre la CRYM y el INYM

Comisión Reguladora de la Yerba Mate (CRYM) 1936-1991	Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM) 2002- 2016
Se creó para salvaguardar intereses de productores de trigo pampeanos, que se aseguraron el mercado de exportación brasileño a cambio de sostener la importación de yerba desde Brasil para abastecer parte del consumo interno argentino de yerba mate.	Su creación surge como respuesta a la lucha de productores yerbateros en relación al precio de la materia prima (Tractorazo).
No se contempla a los asalariados rurales.	Los obreros rurales están representados en el directorio (1 representante de UA-TRE).
Actores sociales económicos representados: productores, molineros, estado nacional y provincial, el Banco Nación de la República Argentina, Banco de la Provincia de Misiones y consumidores.	Actores sociales económicos representados: productores, secaderos, molineros, estado nacional y provincial de Misiones y Corrientes, sector cooperativo y tareferos.
Mercado Consignatario encargado de regular el precio de la oferta y demanda de hoja verde.	La ley de creación del Mercado Consignatario fue sancionada en octubre de 2009, como un agregado a la ley del INYM. Hasta el momento no se ha puesto en práctica.
Establecía permisos y prohibiciones de plantación, cupos y prohibiciones de cosecha.	Puede implementar medidas que resulten necesarias y convenientes para facilitar el equilibrio entre la oferta y la demanda de la yerba mate y derivados. Para ello, en forma conjunta con la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, puede establecer medidas que limiten la producción: fijación de calendario de cosecha, limitación temporaria de nuevas plantaciones y aplicación de cupos de cosecha, analizando, en forma prioritaria, un sistema progresivo de menor a mayor.
Determinaba y fijaba el precio de compra-venta de la HV a partir del funcionamiento del Mercado Consignatario y un "costo conjetural".	Determina el precio de venta de la HV y YMC, pero no cuenta con mecanismos efectivos de control para su real cumplimiento.

En resumidas cuentas, entre sus variados objetivos, la principal función del INYM es la de “establecer el precio de la HV y YMC con frecuencia semestral”, instituyéndose como mecanismo el acuerdo por parte del Directorio o, en su defecto, el laudo de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.

En el cuadro siguiente, podemos ver las resoluciones donde hubo acuerdo dentro del directorio y también, cuando se recurrió al arbitraje para la fijación del precio.

Precios de HV y YMC según resoluciones INYM y SAGPyA

Fecha	Periodo	Resolución N°	Precio Hoja Verde puesto en Secadero (\$/Tn)	Precio Hoja Canchada (\$/Tn)	Acuerdo INYM o Arbitraje SAGPyA
5/8/2002	Abril 02 - Septiembre 02	02/02	135	500	DIRECTORIO INYM
2/4/2003	Abril 03 - Septiembre 03	9/2003	160	660	DIRECTORIO INYM
		9/2003	180	720	DIRECTORIO INYM
		9/2003	200	740	DIRECTORIO INYM
14/7/2003	Abril 03 - Septiembre 03	30/2003	200	740	DIRECTORIO INYM
9/1/2004	Octubre 03 - Marzo 04	91/2004	248	930	ARBITRAJE
1/3/2004	Abril 04 - Septiembre 04	10/2004	262	970	DIRECTORIO INYM
18/9/2004	Octubre 04 - Marzo 05	79/2004	310	1180	DIRECTORIO INYM
2/5/2005	Abril 05 - Septiembre 05	298/2005	360	1370	ARBITRAJE
22/9/2005	Octubre 05 - Marzo 06	128/2005	380	1510	DIRECTORIO INYM
26/4/2006	Abril 06 - Septiembre 06	197/2006	420	1600	ARBITRAJE
20/10/2006	Octubre 06 - Marzo 07	693/2006	480	1850	ARBITRAJE
20/4/2007	Abril 07 - Septiembre 07	116/2007	480	1850	ARBITRAJE
23/11/2007	Octubre 07 - Marzo 08	385/2007	480	1850	ARBITRAJE
4/3/2008	Abril 08 - Septiembre 08	9/2008	520	2000	DIRECTORIO INYM
10/11/2008	Octubre 08 - Marzo 09	471/2008	630	2310	ARBITRAJE
16/4/2009	Abril 09 - Septiembre 09	239/2009	630	2310	ARBITRAJE
4/3/2010	Octubre 09 - Marzo 10	100/2010	630	2310	ARBITRAJE
2/3/2010	Abril 10 - Septiembre 10	5/2010	670	2450	DIRECTORIO INYM
15/12/2010	Octubre 10 - Marzo 11	966/2010	780	2850	ARBITRAJE
4/5/2011	Abril 11 - Septiembre 11	234/2011	900	3300	ARBITRAJE

22/3/2012	Octubre 11 - Marzo 12	119/2012	900	3300	ARBITRAJE
22/3/2012	Abril 12 - Septiembre 12	119/2012	1700	6900	ARBITRAJE
11/9/2012	Octubre 12 - Marzo 13	232/2012	2100	Sin acuerdo	DIRECTORIO INYM
				6900	ARBITRAJE
27/3/2013	Abril 13 - Septiembre 13	39/2013	2100	6900	ARBITRAJE
18/9/2013	Octubre 13 - Marzo 14	124/2013	3000	11000	DIRECTORIO INYM
25/3/2014	Abril 14 - Septiembre 14	55/2014	3600	13300	DIRECTORIO INYM
11/12/2014	Octubre 14 - Marzo 15	556/2014	3950	14600	ARBITRAJE
28/4/2015	Abril 15 - Septiembre 15	142/2015	4108	15184	ARBITRAJE
2/10/2015	Octubre 15 - Marzo 16	403/2015	4272	15790	ARBITRAJE
14/4/2016	Abril 16 - Septiembre 16	72/2016	4803	18031	ARBITRAJE
1/9/2016	Octubre 16 - Marzo 17	382/2016	5100	19200	DIRECTORIO INYM

Fuente: elaboración propia en base a Resoluciones del INYM y SAGPyA (2002-2016).

En los acuerdos de precios deben lograrse por “unanimidad” del Directorio, por lo que, frente a posiciones rígidas de los representantes de los sectores más concentrados, se hizo imposible la fijación del precio dentro de los órganos del Instituto. Desde sus inicios en el 2002 hasta la actualidad, en la mayoría de los casos no se lograron acuerdos en los precios, recayendo en el laudo de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación. De un total de 31 resoluciones, 19 (61,30%) fueron por laudo nacional, y el resto, 12 (38,70%) por acuerdo unánime en el Directorio del INYM.

En el periodo correspondiente a abril 2006 - septiembre 2012, solamente se habían logrado dos acuerdos de precios por parte del Directorio del INYM. A pesar de los logros alcanzados en relación a la mejora en el precio de la materia prima, el pago del precio oficial por la HV raramente es cumplido, debido principalmente a la falta de un mecanismo eficiente de control de precios y a la necesidad de cobrar en efectivo por parte de los productores, lo que genera la aceptación de montos menores.

En la segunda mitad del año 2007 se produjo una serie de protestas de los pequeños productores por el sistemático incumplimiento de los precios establecidos por el INYM. A raíz

de los reclamos suscitados se presentó al Congreso Nacional la propuesta de creación de un Mercado Consignatario de la Yerba Mate, a efectos de garantizar un precio de referencia (que cubra mínimamente los costos y ganancia media del sector primario) actuando directamente en el mercado, comprando la materia prima al precio “oficial” establecido. El proyecto tuvo aprobación unánime en la Cámara de Diputados y luego muchas dilaciones y controversias, con ausencias notorias por parte de algunos senadores misioneros y correntinos en las comisiones de Agricultura y de Industria del Senado. En fecha 28 de octubre de 2009, el Congreso, sancionó la ley 26.532 que establece en su ARTICULO 1º, la incorporación del inciso f) en el artículo 5º de la Ley 25.564 de Creación del Instituto Nacional de la Yerba Mate, el siguiente texto: f) Implementar y administrar un mercado consignatario de materia prima de la yerba mate de orden nacional, para cuyo diseño podrá requerir la participación de otros organismos y entes del Estado nacional. El financiamiento de este mercado consignatario podrá realizarse a través del Banco de la Nación Argentina.

A pesar del tiempo transcurrido, a la fecha de este trabajo no se ha reglamentado el Mercado Consignatario de la Yerba Mate, por lo cual, todavía no ha entrado en funcionamiento.

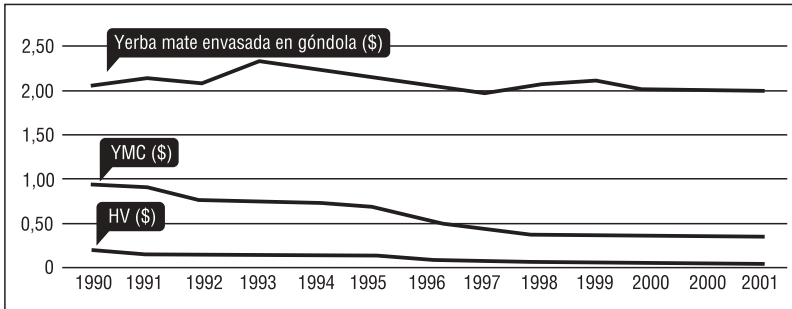
Retomando la función de la fijación del precio de HV y de YMC por parte del INYM, a partir de los datos disponibles, analizaremos la evolución en el tiempo y haremos estimaciones comparativas en base al precio de góndola del producto final elaborado.

Argentina: variación de precios HV, YMC y precio de góndola (1990-2001)

PRECIOS (\$) / AÑO	1990	1991	1992	1993	1994	1995
HV (\$/Kg)	0,20	0,16	0,15	0,16	0,15	0,14
YMC (\$/Kg)	0,93	0,92	0,76	0,73	0,74	0,69
PRECIO DE GÓNDOLA (\$/Kg)	2,04	2,14	2,09	2,33	2,23	2,14

PRECIOS (\$) / AÑO	1996	1997	1998	1999	2000	2001
HV (\$/Kg)	0,09	0,09	0,08	0,07	0,06	0,04
YMC (\$/Kg)	0,54	0,43	0,37	0,35	0,34	0,35
PRECIO DE GÓNDOLA (\$/Kg)	2,06	1,98	2,07	2,11	2,00	2,00

Fuente: elaboración propia en base a Freaza (2002), INYM (2002-2016), Ministerio de Agroindustria (datos abiertos agroindustria 2016), Informe de la consultora ECONOMIAS y REGIONES (EyR) y Unión de Consumidores de Argentina (UCA).

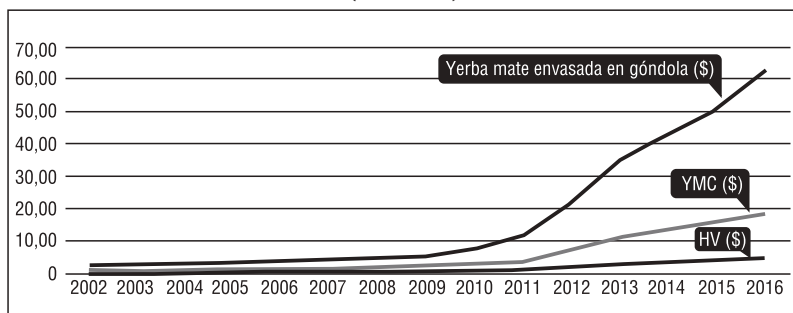
Argentina: Variación de precios de HV, YMC y yerba mate envasada en góndola (1991-2001)**Argentina: variación de precios de HV, YMC y yerba mate envasada en góndola (2002-2016)**

PRECIOS (\$) / AÑO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
HV (\$/Kg)	0,13	0,20	0,26	0,36	0,42	0,48	0,52
YMC (\$/Kg)	0,50	0,74	0,97	1,37	1,60	1,85	2,00
PRECIO DE GÓNDOLA (\$/Kg)	2,30	2,50	3,00	3,50	4,00	4,30	4,60

PRECIOS (\$) / AÑO	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
HV (\$/Kg)	0,63	0,67	0,90	1,70	3,00	3,60	4,11	4,80
YMC (\$/Kg)	2,31	2,45	3,30	6,90	11,00	13,30	15,18	18,03
PRECIO DE GÓNDOLA (\$/Kg)	5,30	7,61	11,00	22,00	35,00	43,00	51,00	62,00

Fuente: elaboración propia en base a Freaza (2002), INYM (2002-2016), Ministerio de Agroindustria (datos abiertos agroindustria 2016), Informe de la consultora ECONOMIAS y REGIONES (EyR) y Unión de Consumidores de Argentina (UCA).

Variación comparativa de precios de HV, YMC y yerba mate envasada en góndola (2002-2016)



Si observamos la evolución de los precios del periodo correspondiente a la década de los '90 y los primeros años del 2000, podremos ver que el precio del paquete de yerba mate envasada en góndola prácticamente se mantuvo en los \$ 2,00⁸⁷. A su vez, el precio de la HV y la YMC presentan un marcado descenso. Este periodo se corresponde con un mercado de la yerba mate abandonado a los mecanismos del libre juego de oferta y demanda, situación que generó una de las más profundas crisis que haya atravesado la producción primaria y, que sería la antesala de las luchas por la vuelta de un mercado regulado y la creación del INYM.

87- Gran parte de la década de los 90 estuvo caracterizada por la inexistencia de inflación y la estabilidad de precios fruto de la paridad cambiaria de \$1 = U\$S 1. A finales del periodo de la Ley Convertibilidad, se llegó tener hasta incluso, una etapa de deflación general de los precios.

Con la creación del INYM en el año 2002 se establece la fijación del precio para la HV y de la YMC. Se evidencia la mejora de los precios de la materia prima, establecidos por resoluciones del INYM o por laudo nacional. Sin embargo, este nuevo mecanismo de acuerdo de precios no es aceptado por los actores económicos más concentrados y poderosos que no cumplen con lo fijado por el INYM. Cabe recordar que el INYM tiene como facultad la fijación del precio⁸⁸, pero no posee ningún mecanismo eficiente para el real control del pago efectivo de los montos establecidos. Si bien se establecen sanciones por el incumplimiento de los precios fijados, estas medidas no son suficientes ni efectivas para evitar el pago a precios menores, en negro y en plazos de hasta 120 días.

En el modelo anterior, la CRYM regulaba el precio de mercado a partir de su MCYM. Actualmente, el Mercado Consignatario no se encuentra en funcionamiento. Entonces, podríamos decir que a partir de la creación del INYM, el mercado yerbatero posee un **“mercado reglado, pero no regulado”**, en cuanto a la producción de HV y YMC. Reglado, porque se establecen las normas para la fijación de precios, pero no regulado, porque no posee la capacidad de real de intervenir y hacer cumplir las normas y regular el funcionamiento. Por otro lado, la fijación de precios en base a cálculo promedios genera una brecha de ingresos y rentas entre los yerbales de mayor productividad en relación a los de menor productividad.

Si, por otro lado, queremos analizar la distribución de ingresos en la economía regional yerbatera a partir de la intervención del INYM, en base a los datos antes presentados, podemos realizar los siguientes cálculos: teniendo en cuenta el precio de góndola para 1 kg de yerba mate envasada, y que para 1 kg de YMC se necesitan aproximadamente 3 kg de HV, se ha elaborado el siguiente cuadro.

88- Ley N° 25.564. Título II, artículo 4°, Inciso r; Decreto Reglamentario 1240/2002. Artículos 11 al 19.

Argentina: distribución del precio de 1 Kg de Yerba Mate envasada en góndola entre los eslabones de producción primaria, canchado y molienda (\$/Kg)

PERIODO SIN REGULACIÓN	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Producción primaria (\$) (*)	0,60	0,48	0,45	0,48	0,45	0,42
Canchado (\$)	0,33	0,44	0,31	0,25	0,29	0,27
Molienda y distribución (\$)	1,11	1,22	1,33	1,60	1,49	1,45
Totales (\$)	2,04	2,14	2,09	2,33	2,23	2,14

PERIODO SIN REGULACIÓN	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Producción primaria (\$) (*)	0,27	0,27	0,24	0,21	0,18	0,12
Canchado (\$)	0,27	0,16	0,13	0,14	0,16	0,23
Molienda y distribución (\$)	1,52	1,55	1,70	1,76	1,66	1,65
Totales (\$)	2,06	1,98	2,07	2,11	2,00	2,00

PERIODO REGULADO (INYM)	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Producción primaria (\$) (*)	0,39	0,60	0,78	1,08	1,26	1,44	1,56	1,89
Canchado (\$)	0,11	0,14	0,19	0,29	0,34	0,41	0,44	0,42
Molienda y distribución (\$)	1,80	1,76	2,03	2,13	2,40	2,45	2,60	3,49
Totales (\$)	2,30	2,50	3,00	3,50	4,00	4,30	4,60	5,80

PERIODO REGULADO (INYM)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Producción primaria (\$) (*)	2,01	2,70	5,10	9,00	10,80	12,33	14,40
Canchado (\$)	0,44	0,60	1,80	2,00	2,50	2,85	3,63
Molienda y distribución (\$)	5,16	7,70	15,10	24,00	29,70	35,82	43,97
Totales (\$)	7,61	11,00	22,00	35,00	43,00	51,00	62,00

Fuente: elaboración propia en base a Freaza (2002), INYM (2002-2016), Ministerio de agroindustria (datos abiertos agroindustria 2016), Informe de la consultora ECONOMIAS y REGIONES (EyR) y Unión de Consumidores de Argentina (UCA). (*) Se ha tomado una relación técnica de tres kilos de hoja verde para un kilo de yerba mate molida

Argentina distribución del precio de 1 Kg de Yerba Mate envasada en góndola entre los eslabones de producción primaria, canchado y molienda (%)

PERIODO SIN REGULACIÓN	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Producción primaria	29%	22%	21%	20%	20%	19%
Canchado	16%	21%	15%	11%	13%	13%
Molienda y distribución	55%	57%	64%	69%	67%	68%
Totales	100%	100%	100%	100%	100%	100%

PERIODO SIN REGULACIÓN	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Producción primaria	13%	14%	12%	10%	9%	6%
Canchado	13%	8%	6%	7%	8%	11%
Molienda y distribución	74%	78%	82%	83%	83%	83%
Totales	100%	100%	100%	100%	100%	100%

PERIODO REGULADO (INYM)	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Producción primaria	17%	24%	26%	31%	32%	33%	34%	33%
Canchado	5%	6%	6%	8%	8%	10%	10%	7%
Molienda y distribución	78%	70%	68%	61%	60%	57%	56%	60%
Totales	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

PERIODO REGULADO (INYM)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Producción primaria	26%	25%	23%	26%	25%	24%	23%
Canchado	6%	5%	8%	6%	6%	6%	6%
Molienda y distribución	68%	70%	69%	68%	69%	70%	71%
Totales	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Si observamos el año 1990, podemos ver que la distribución del ingreso de la economía regional yerbatera, se dividió de la siguiente manera: por cada kg de yerba mate puesta en góndola, el sector primario participa con un 29% del ingreso, mientras que el sector de secaderos con un 16% y, el restante 55% para la molienda y distribución.

Si nos trasladamos al año 2001, la distribución del ingreso fue un 6% para el sector primario, el sector de secaderos un 11% y el restante 83% para la molienda y distribución.

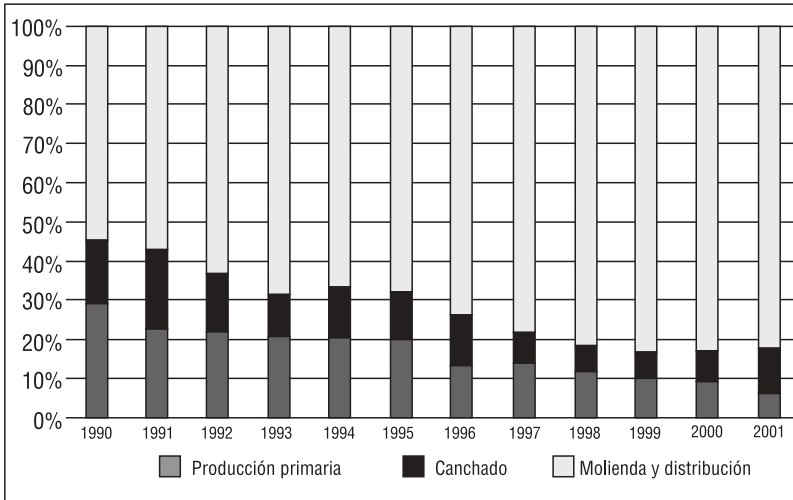
En este periodo de mercado desregulado, los grandes ganadores del circuito yerbatero fueron los molinos y las empresas de distribución y, los grandes perdedores, la producción primaria. Cabe aclarar, que no todo el sector primario sufrió de la misma manera esta transferencia regresiva de ingresos, ya que una parte de la producción primaria se encuentra integrada verticalmente a la industria molinera.

En el año 2002 (año de creación y puesta en funcionamiento del INYM) vemos que la situación mejora para el sector primario, obteniendo un ingreso de 17% (11% más que el año anterior), mientras que el sector de secaderos pasó a un 5%, y un 78% la molienda y distribución. A partir del primer año de funcionamiento, el INYM generó una importante reasignación de ingresos entre la producción primaria y los eslabones industriales y de distribución. Paulatinamente el sector productor de materia prima fue recuperando participación hasta llegar a su punto máximo de participación en el año 2008. En dicho año, el sector primario llegó a un nivel de participación de 34% del ingreso, mientras que los sectores industriales y de distribución a un 66% en conjunto. A partir del año siguiente, esta tendencia se va a revertir rápidamente.

Para el año 2016, la distribución del ingreso se dividió de la siguiente manera: para el sector primario un 23% del ingreso, mientras que para el sector de secaderos un 6% y, el 71% para la molienda y distribución. Si bien es evidente que a partir de la creación del INYM podemos observar mejorías en la distribución del ingreso a partir de fijación de precios para la HV y la YMC, paulatinamente, estos últimos años se está revirtiendo. Por otra parte, si consideramos que no siempre se cumplen con los precios fijados por la materia prima, la distribución del ingreso puede llegar a ser aún menor para el sector primario.

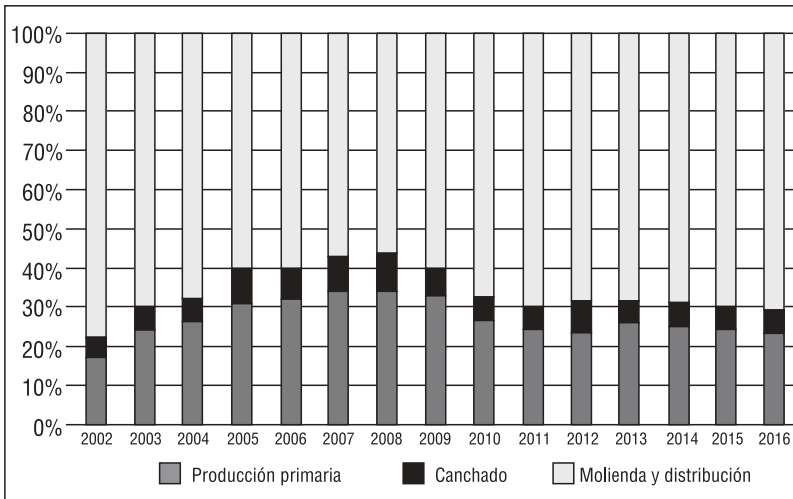
PERIODO SIN REGULACIÓN

Distribución del ingreso en la economía regional yerbatera por kg. de Yerba Mate (1990-2001)



PERIODO REGULADO (INYM)

Distribución del ingreso en la economía regional yerbatera por kg. de Yerba Mate (2002-2016)



A partir de los datos expuestos hasta aquí, podemos observar que existen dos elementos determinantes en la fijación del precio de la HV que condicionan la distribución de los ingresos y la apropiación de renta agraria. Primero, la forma de establecer el precio de la materia prima por el INYM, a partir de una grilla de costos promedio y, segundo, la falta de control de cumplimiento al precio establecido.

En el sector primario, una gran cantidad de pequeñas explotaciones desarrollan su actividad con costos relativamente más altos y menores niveles de productividad. Los costos promedios de producción, a la hora de establecer los precios de la materia prima, determinan una renta diferencial que favorece a los grandes productores, que a su vez se encuentran integrados verticalmente. Por otro lado, el precio establecido, a pesar de mejorar relativamente las condiciones en relación a un precio libre de mercado, pocas veces se respeta, pagándose por debajo del mismo y a plazos de 60, 90 o 120 días inclusive.

Estas situaciones generan una extracción cuantiosa de excedentes que tiende a agudizarse con el transcurso de los años.

3. Los dilemas del INYM⁸⁹ (Gortari, J.)

En el artículo periodístico de M. Rodríguez (Cash, 29/6/08), se hace una crítica a lo sostenido en una nota previa (*La ar-*

89- Presentación del autor en las II Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales (Plan Fénix CEUR/CONICET, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Bs. As., septiembre 2008, Tandil), el XXVII Congreso ALAS (Facultad de Ciencias Sociales, UBA. Bs. As., septiembre 2009), VI Jornadas de Estudios Agrarios y Agroindustriales (Fac. de Cs. Económicas, UBA, Bs. As., noviembre, 2009), II Congreso Internacional de Desarrollo Local y I Jornadas Nacionales en Ciencias Sociales y Desarrollo Rural (Universidad Nacional de La Matanza, junio 2010) y VII Jornadas de Investigación y Debate "Conflictos rurales en la Argentina del Bicentenario. Significados, alcances y proyecciones" (Universidad Nacional de Quilmes, mayo 2010).

Publicada en Realidad Económica N° 243. IADE, Bs. As., abril/mayo 2009.

gentinidad al palo), donde se afirmaba -sobre la base un trabajo nuestro (Realidad Económica, dic.2007)- que el funcionamiento del INYM habría revertido la debacle socio-económica regional provocada por los 10 años de desregulación en la actividad yerbatera. Ni tanto ni tan poco. En dicha publicación apuntábamos a rescatar el primer impacto positivo del funcionamiento del INYM. Y destacar además el papel fundamental que le cabe al poder público como regulador/contemporizador de intereses contrapuestos, cuando los actores en juego detentan poderes económicos absolutamente dispares. En trabajos posteriores insistimos sobre la necesidad de que el INYM profundice su esquema regulatorio, so pena de convertirse en un sello inocuo del folklore burocrático regional.

Desde mediados de 2007, la APAM viene planteando que los industriales no respetan los precios fijados por el INYM. En protesta por esa situación, ocuparon con sus tractores la plaza central de Posadas durante los últimos seis meses de 2007 y promovieron en el Congreso Nacional la creación de un Mercado Consignatario que garantice el cumplimiento de los precios. Este mercado -que funcionó asociado a la CRYM (1936-1991)-, es el complemento lógico indispensable para asegurar las decisiones del INYM: una instancia bajo control público de compra y venta de materia prima.

“Campesinos”, colonos y capangas

Observando la distribución por superficie plantada con yerba de los productores de materia prima, concluimos que el 93% (16.013 productores) tiene yerbales de 25 ha o menos, sumando el 54% de la producción potencial. El estrato medio (1.000 productores entre más de 25 ha y 100 ha), representan el 6,3% de productores y el 24% de la producción. En tanto que los grandes productores con más de 100 ha, son el 0,7% del total (115 propietarios) y tienen una capacidad de producción del 22% sobre el total.

Total país. Productores por tamaño de yerbal, rendimiento y producción

Tamaño del yerbal (hectáreas)	Cantidad de productores	Superficie total	Rendimiento promedio (kg/has)	Producción potencial (kilos)
Hasta 5 has.	7.406	27.180	4.000	109.000.000
5,1- 10	5.867	47.900	4.600	220.000.000
10,1 - 15	1.370	18.600	4.950	92.000.000
15,1 - 25	1.370	27.100	5.200	141.000.000
25,1 -50	780	27.400	5.500	151.000.000
50,1 - 100	220	15.000	6.000	90.000.000
100,1 - 200	75	10.440	5.700	60.000.000
Más de 200	40	22.300	7.300	163.000.000
TOTAL	17.128	195.920	5.240	1.026.000.000

Tamaño del yerbal	% total de productores	% total de superficie	% total de producción
Hasta 5 has	43,0	14	10
5,1- 10	34,0	24	21
10,1 - 15	8,0	10	9
15,1 - 25	8,0	14	14
25,1 -50	5,0	14	15
50,1 - 100	1,3	8	9
100,1 - 200	0,5	5	6
Más de 200	0,2	11	16
TOTAL	100,0	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de R. Montechiesi, INYM, 2008.

Configurando dos extremos bien diferenciados. Por un lado, una multitud dispersa de pequeños productores sin representación orgánica o gremial. Por el otro, unos pocos grandes productores organizados y asociados o integrados a las grandes industrias, que se benefician de la rentabilidad diferencial que les genera tener rendimientos de un 50% por encima del primer estrato. Y que en la fase comercial del producto terminado “realizan” la plusvalía derivada de esa conjunción: bajos precios de la materia prima/precariedad laboral del trabajo que la produce (*Gortari, 2013 b*).

De acuerdo a fuentes de la APAM, durante el año 2009 se pagó, en plazos de hasta 120 días, \$33 centavos el kilo de hoja verde (\$30 centavos menos que el valor de \$0,63 establecido por el INYM a principios de la cosecha de ese año). Esto supone una transferencia anual del orden de los \$ 250 millones

(U\$S 60 millones) desde el sector primario al industrial/comercial, por “evasión” en el cumplimiento de los precios de la materia prima establecidos por ley (cargándole a los productores además el costo de la financiación). Si a los \$0,33 efectivamente recibidos, se le restan \$0,16 en concepto de costos de cosecha y flete a secadero, le quedan netos al productor \$0,17 por kilo de hoja verde.

Para el productor promedio del estrato de hasta 25 hectáreas, esto significó un ingreso anual (7,5 has y 4.650 kilos por ha.) del orden de los \$6.000, unos \$500 mensuales (equivalentes al 36% del valor del salario mínimo -\$1400- fijado en agosto de 2009 por el Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil). Este estrato suma el 93% de los productores de yerba mate, cerca del 62% de la superficie plantada y el 54% de la producción.

En el otro extremo, un productor promedio del rango de más de 100 hectáreas (285 ha y 6.820 kg por ha) obtuvo un ingreso anual de \$330.000, equivalentes a \$27.500 mensuales: 55 veces superior al ingreso promedio del estrato más chico ya descripto. Poniendo en evidencia una capacidad económica claramente diferenciada, agudizada además porque los grandes productores están en su mayoría integrados verticalmente con los molinos industriales. Menos del 1% de los productores integra este estrato, que representa el 16% de la superficie de yerbales y participa con el 24% de la producción.

El mercado consignatario⁹⁰

El Mercado Consignatario fue históricamente un mecanismo permanente de financiación de la cosecha yerbatera. A tra-

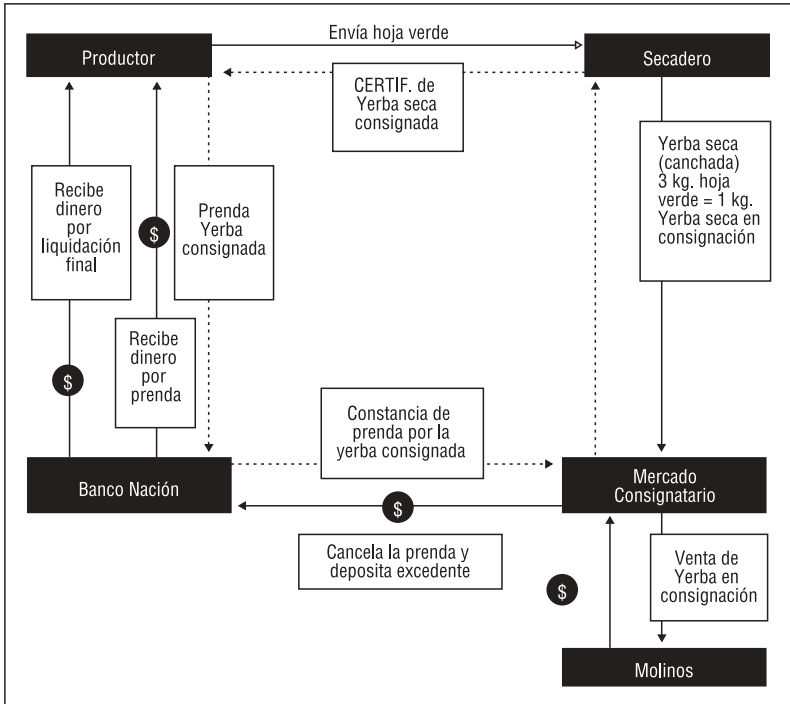
90- Un equipo técnico de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales junto a dirigentes de APAM -en el marco de un convenio interinstitucional de cooperación firmado ese año- elaboramos una propuesta de funcionamiento tentativo del proyecto de Mercado Consignatario por ese entonces en tratamiento en el Congreso Nacional (APAM - FHyCS, 2008).

vés de esta operatoria, el productor dejaba su yerba canchada en consignación en los depósitos habilitados por el Mercado Consignatario. Recibía un certificado del Mercado y con ese comprobante prendaba el valor de su yerba al precio establecido -*costo conjetural* se lo denominaba-, en la entidad financiera que trabajaba con el Mercado Consignatario a ese efecto. Cobraba así, casi en simultáneo con la cosecha, el 80% del valor de su yerba, y se evitaba la especulación con los adelantos financieros por parte de los grandes molinos industriales.

Luego del período de estacionamiento correspondiente, el Mercado Consignatario vendía esa yerba canchada a los precios oficiales o a valores de mercado -el más conveniente-, a los molinos elaboradores del producto final empaquetado. El Mercado Consignatario hacía la liquidación correspondiente, descontaba los gastos, devolvía al banco o entidad financiera el crédito prendario que obtuvo en su momento el productor, y si quedaba algún remanente, le pagaba al productor la diferencia. Esto a su vez posibilitaba establecer un stock de almacenamiento de yerba que abastecía al mercado según la necesidad, limitando también lo que ocurre hoy, que ante la negociación individual de cada productor, los plazos de pago se alargan y no se respetan los precios oficiales. Extrapolando aquella mecánica del Mercado Consignatario a la actualidad, permitiría a la vez manejar un stock de intervención en el mercado para sostener los precios de la yerba y aplicar otras políticas como la limitación de plantaciones en los niveles más concentrados.

En Noviembre de 2009 el Congreso Nacional aprobó la administración e implementación de un Mercado Consignatario bajo la órbita del INYM. El mercado funcionaría a través de un fondo fiduciario manejado por la Provincia de Misiones y financiado por el Banco de la Nación Argentina. Hasta la fecha no se avanzó en su instrumentación (*DAR: 2014*). Los productores autorizados a operar con el Mercado Consignatario, serían aquellos con producción anual de hasta 60 mil kilos de hoja verde, un 40% del total de producción de yerba canchada,

para evitar el aprovechamiento de ese financiamiento por parte de los sectores más concentrados de la cadena productiva. El circuito de la operatoria sería el siguiente:



Fuente: APAM/FHyCS.

Habría que ponderar y cubrir los costos por riesgos: de incendio, de descomposición por exceso de humedad, de maniobras fraudulentas como adulteración, hurto, etc. Es decir, el *costo en contratación de seguros* para garantizarle al Banco Nación la recuperación del valor adelantado mediante la prenda de la yerba al productor. Además estaría el *costo financiero*, dado por la tasa de interés que cobrará el Banco Nación, durante el tiempo de estacionamiento en depósito, por el capital anticipado equivalente al valor del stock de yerba canchada. Estamos hablando de unos 300 millones de kilos de hoja ver-

de, unos 100 millones de kilos de yerba canchada, lo que implicaría un capital de trabajo distribuido a lo largo del año, ya que la yerba mate se consume regularmente en todos los meses del año, y se cosecha principalmente de marzo a octubre. Es de esperar que los grandes molinos que tienen el 90% del mercado de ventas, recién compren al Mercado Consignatario cuando se les acabe el stock de la yerba cosechada de las plantaciones propias, obligando al productor a asumir el costo financiero de la “espera”.

Hay que contemplar también el *costo administrativo* de sostener la estructura del Mercado Consignatario:

Esta estructura debería ser muy ágil, más orientada hacia una administración eficiente de instrumentos técnicos, que a burocratizar el organismo. A los efectos de cubrir estos costos, cabe considerar que por cada 1 centavo que se incrementa la tasa de fiscalización del INYM tenemos una recaudación adicional de \$ 2.400.000 anuales, (considerando que salen de molino “fiscalizados” unos 240 millones de kilos de yerba por año para el mercado interno). También se podría utilizar lo producido de los derechos de exportación (retenciones) a la Yerba Mate, para integrar un Fondo de Financiamiento al Mercado Consignatario del orden de los u\$s 3.500.000 anuales (APAM/FHyCS).

La cosecha: el mercado de trabajo⁹¹

La publicación de Rau sobre la problemática actual del mercado laboral yerbatero, no solo es un importante aporte para comprender la realidad, sino una potencial herramienta

91- Presentación del autor del libro “Cosechando Yerba Mate” (V. Rau, Editorial CICCUS, 2012. Bs. As.) en la V Reunión del Grupo de Estudios Rurales y Desarrollo, Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales, UNaM, Posadas, 13/09/12 y en la 34^o Fiesta Nacional de la Yerba Mate, Apóstoles, 8/11/12.

Publicada en Realidad Económica N°273, ene/feb 2013, IADE.

de transformación en cuanto a la posibilidad de apropiación conceptual y consecuente “empoderamiento” por parte de las organizaciones gremiales, así como una contribución a la construcción de un diagnóstico sectorial que facilite la aplicación de políticas públicas pertinentes.

Temporalmente coincide con un contexto de cambio significativo respecto a la temática abordada. Por un lado, la denuncia y la acción supervisora y reguladora del Estado -AFIP, Ministerio de Trabajo-, instalaron en la opinión pública la precariedad de las condiciones laborales básicas en que se desenvuelve el empleo rural en Argentina. Por otro, hemos asistido en los últimos años a desarrollos normativos relevantes: la ley N° 26.727 (Nuevo Régimen de Trabajo Agrario, 2011), que determinó además el traspaso del viejo RENATRE -históricamente manejado con “poco suceso” y abundante caja por las patronales del agro y la UATRE- a la órbita pública (RENATEA), en la inteligencia de poder avanzar en la reducción del trabajo en negro que promedia el 60% en el sector⁹². A nivel provincial, la Ley de Registro Único de Tareferos (2008) plantea una suerte de censo poblacional y sociolaboral de estos trabajadores - actualmente en proceso de ejecución a través de la UNaM- como base para el diseño de política pública para el sector -según se estipula en los considerandos del texto legislativo-. Se suma a lo anterior las negociaciones en el ámbito del Ministerio de Trabajo respecto a un posible convenio de “Corresponsabilidad Gremial”, que apunta a dotar a emplea-

92- El 24 de noviembre de 2015 la Corte Suprema de Justicia hizo lugar al reclamo interpuesto por RENATEA, que planteaba la inconstitucionalidad de la ley de creación del RENATEA (Ley 26.727 de diciembre de 2011). Esta ponía en manos del Estado nacional (Ministerio de Trabajo) la administración del seguro de desempleo y demás funciones asignadas al RENATRE. A partir del fallo del máximo tribunal judicial, se le devolvieron atribuciones y funciones al antiguo RENATRE, manejado por el sindicato UATRE y las patronales agrarias (Ley 25.191 del año 1999).

dores y trabajadores de un dispositivo realista de regularización laboral⁹³.

Con este trabajo Rau contribuye a saldar una deuda histórica de las Ciencias Sociales respecto al análisis del mercado de trabajo asociado a la cosecha de las plantaciones de Yerba Mate. El antecedente más cercano lo encontramos en el *Estudio de la mano de obra transitoria en la Provincia de Misiones* (C. Flood, 1971). También R. Walsh (1966), desde el testimonial periodístico, nos habla de las durísimas condiciones de trabajo y producción del “oro verde” misionero. Y más lejanos y relativos a la etapa histórica de la explotación de los yerbales silvestres en el Alto Paraná (1875-1920, en la triple frontera de Argentina, Brasil y Paraguay), tenemos las denuncias de R. Barret (1910) y el informe del inspector del Departamento de Trabajo J.E. Niklison (1914). A esta etapa refieren también las investigaciones sociohistóricas generadas en la UNaM de R. Abinzano (2004) y de H. Belastegui (1974). Como también la literatura de H. Quiroga (*Los precursores*, 1929 y *Los mensú*, 1914, recuperada en la película de Mario Sofficci *Prisioneros de la tierra*, 1939), de A. Varela (*El río oscuro*, 1943, llevada al cine por Hugo del Carril, *Las aguas bajan turbias*, 1952) y de Roa Bastos (*Hijo de hombre*, 1960)⁹⁴. O aquellas crónicas de la época de la conquista, como las del padre Ruiz de Montoya (1639), o las que cita Rau del jesuita Diego Altamirano. Todas estas producciones tienen un común denominador: ponen de relieve las condiciones brutales de explotación de la mano de

93- El Convenio de Corresponsabilidad Gremial entró en vigencia en mayo de 2015.

94- En abril de 2016, durante la 18° edición del BAFICI (Buenos Aires Festival Internacional de Cine Independiente) fue premiado el documental *Raidos* de Diego Marcone, en el que aborda las condiciones de vida y de trabajo de un grupo de tareferos residentes en el barrio periférico Cuatro Bocas de la ciudad de Montecarlo. El excelente largometraje muestra con realismo y sin golpes bajos las problemáticas de género en la convivencia laboral y barrial de estos trabajadores, la “resignación” de los jóvenes que abandonan la escuela para ir a la tarea, las peripecias de la organización gremial, y la exclusión social en general vivida por esta población.

obra vinculada a la cosecha de la Yerba Mate, a lo largo de los últimos 400 años.

Rau se remonta a la explotación histórica de la mano de obra nativa utilizada en la producción colonial -*las encomiendas*-, una vez que el consumo de Yerba Mate adquirió relevancia comercial. Y a las condiciones de semi servidumbre *comunitaria*⁹⁵ en que trabajaban los guaraníes de las reducciones jesuíticas (1600/1761), en los yerbales de cultivo que la Orden supo generar alrededor de los pueblos bajo su órbita. Con la expulsión de los jesuitas (1767/8), estas plantaciones fueron paulatinamente diezmadas y se perdió la técnica de la germinación en vivero. Paraguay quedó con la mayor riqueza yerbatera accesible, lo que le dio un virtual monopolio sobre la comercialización del producto cuando se produce el resquebrajamiento de la organización virreinal (1810).

Después de la derrota de Paraguay en la Guerra de la Triple Alianza, se generaron las condiciones políticas para poder explotar los yerbales silvestres de la selva del Alto Paraná. Capitales brasileños y argentinos se apropiaron de estos territorios y organizaron la producción con mano de obra semi esclava: los mensús.

A principios del siglo XX se iniciaron los primeros cultivos después de la experiencia jesuítica y promediando la segunda década, el Estado argentino organizó la colonización de la Provincia de Misiones entregando tierras a inmigrantes centro europeos con la condición de plantar Yerba Mate en las parcelas entregadas. Recién entonces, con la propagación de esta agricultura comercial, se puede hablar de un mercado de trabajo rural propiamente dicho en la actividad yerbatera⁹⁶ y

95- Los jesuitas organizaron la producción sobre la base cultural guaraní del trabajo colectivo para abastecer las necesidades de la aldea como comunidad.

96- Rau sostiene que es factible establecer una correlación entre el factor étnico y la estructura social regional: la clase más baja son los asalariados rurales, que se corresponden con un origen nativo y/o criollo; la clase media rural de productores-propietarios-patronos -todavía hoy llamados colonos, denominación que remite a la historia y la disputa social del momento del

se organizaron los primeros sindicatos de orientación comunista y/o anarquista. Luego vendrá el peronismo y la sanción del Estatuto del Peón Rural, así como el surgimiento de la FATRE (Federación Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores), que se constituiría en el principal gremio del sector, y que concitó una feroz represión durante los años de la última dictadura militar (*FLACSO/CELS, 2016*).

Durante los 90 se produce una reestructuración de ese mercado de trabajo: el desmantelamiento de la CRYM (1991), la desregulación y la consecuente baja en los precios de la materia prima y en la rentabilidad del sector primario, así como la conveniencia económica de incorporar tecnología sustitutiva de mano de obra (ej. herbicidas), agudizaron el éxodo de población rural sin tierra -peones- hacia la periferia de las ciudades más importantes del interior misionero. Explicita Rau que los 9.300 asalariados permanentes que registraron las EAP's yerbateras en el Censo Agropecuario de 1988, se redujeron a 4.800 en el registro del censo 2002, constituyéndose en improvisado pero efectivo "ejército de reserva" de mano de obra rural urbanizada⁹⁷. Se hace preponderante así la figura del contratista que intermedia la relación entre el productor dueño de la plantación y el tarefero, ofreciendo el servicio de la cuadrilla para la cosecha y el transporte del producto. Esta intermediación estuvo asociada a la informalidad, la precariedad laboral, los bajos jornales y el trabajo familiar e infantil. Y coexiste con un mercado de trabajo más formal y de mejores condiciones

"nuevo poblamiento" y al desplazamiento de la población existente- está asociada étnicamente a la inmigración del centro y norte de Europa de fines del siglo XIX y principios del XX; por su parte, la clase alta está emparentada con la elite política local gobernante y vinculada en sus orígenes al "patriciado" correntino y/o a capitales comerciales con asiento en Rosario y Buenos Aires.

97- En un trabajo posterior, Rau determinó que a pesar de este fenómeno migratorio rural/urbano, los datos del Censo Nacional de Población 2001 revelan que en la región yerbatera todavía el 59% de los asalariados agropecuarios (sobre un total de unos 22.000 trabajadores), seguía teniendo residencia en el ámbito rural (*Rau, 2015*).

laborales, vinculado gremialmente a la UATRE, constituido alrededor de las grandes empresas agroindustriales que cuentan con grandes plantaciones propias.

Finalmente, analiza las iniciativas de protesta laboral asociadas con la resistencia social a la crisis yerbatera que se desencadena después de la desregulación de la actividad. Y que aparecen con fuerza a partir del año 2000, articuladas en un primer momento con la protesta de los productores por mejores precios para la materia prima, en el entendido de que esa mejora redundaría en más producción y en consecuencia en mayor demanda de trabajo y en mejores precios para las faenas de cosecha. La protesta tarefera sin embargo, afirma Rau, se distinguió en todo momento del mero reclamo por mejores precios para la materia prima y estuvo siempre vinculada con la defensa de la fuente de trabajo. El aglutinamiento vecinal de esta mano de obra alrededor de los asentamientos habitacionales periurbanos, posibilitó una organización territorial para exigir al Estado provincial y nacional subsidios y alimentos durante la inter zafra y la negociación de los valores de la cosecha, así como mejoras en las condiciones de vida. Estos nucleamientos se fueron identificando política y gremialmente con la Corriente Clasista Combativa (CCC) en Oberá, con la Central de Trabajadores de la Argentina (CTA) en Montecarlo y con una sindicalización local, más cercana a los gobiernos provincial y nacional (RENATEA, Secretaría de Agricultura Familiar) en Jardín América -Sindicato de Tareferos de Jardín América (SITaJA).

A modo de síntesis, Rau nos plantea:

■ *El trabajo asalariado para la cosecha de Yerba Mate en Misiones exhibe las características de un empleo étnicamente tipificado, similar a lo ocurrido con otros desarrollos del capitalismo agrario en el NEA, NOA y Cuyo, que tuvieron como base el empleo de mano de obra de poblaciones originarias, y que se caracterizan por elevados niveles de informalidad y de explotación de la fuerza de trabajo en comparación con otros sectores de la economía nacional.*

■ *En los últimos 20 años, el mercado de trabajo yerbatero experimentó cambios significativos:*

- una mayor estacionalidad de la demanda de mano de obra por desaparición de los empleos en el período interzafra,
- una sobreoferta de mano de obra aun durante la cosecha⁹⁸,
- consolidación y reproducción de un amplio sector de asalariados agrícolas -se estima en 15 a 17 mil el número de tareferos- en condiciones de semioocupación,
- el asentamiento habitacional de esa población en la periferia marginal de ciudades intermedias de la Provincia de Misiones,
- la expansión y consolidación de un sector de empresarios contratistas que intermedian entre la oferta y demanda de mano de obra para la cosecha de Yerba Mate,
- la movilidad regional de la mano de obra sometida a precarias condiciones de traslado y acampado de las cuadrillas en las plantaciones de Yerba Mate.

En este contexto, la capacidad de negociación de estos trabajadores en el escenario laboral es muy limitada. Por el contrario, la concentración territorial en las áreas urbanas y periurbanas de residencia, favoreció el contacto con otros grupos y culturas de protesta social. De ahí que las principales acciones colectivas de reclamo laboral o social protagonizadas por los tareferos asumieron formas extra-laborales y bases territoriales, dotándolas de una mayor visibilidad y reduciendo su vulnerabilidad frente a medidas represivas (Rau, 2012; Gortari, 2013 a).

Nuevas formas de contratación laboral

Coincidentemente, Benencia y Aparicio concluyen que si bien la intermediación en la contratación laboral de los mercados de trabajo agrario no es nueva, se ha intensificado

98- Esta situación ha sido atenuada en términos prácticos por el impacto ingreso de la AUH, posterior a la investigación de Rau, que levantó el piso de negociación de la oferta laboral, al asignar un ingreso básico - una suerte de umbral de ciudadanía por fuera de la inserción laboral- a las familias tareferas con hijos menores.

acompañando los cambios en las estructuras de los mercados globales y locales de los productos que proveen.

La adopción de la intermediación frente a otras estrategias de contratación de la mano de obra, sus funciones, su formalización, estarán relacionadas con la condiciones estructurales, históricas, tecnológicas, y sociodemográficas de cada producción y de cada región en la que éstas se encuentren, como:

- *Los modos de conformación del sistema productivo o de los complejos agroindustriales (sus grados de integración, la concentración espacial de la producción).*
- *Los requerimientos de los mercados de cada producto, especialmente aquellos que se dirigen a mercados exigentes donde se privilegia la calidad de los productos.*
- *Las posibilidades de tecnificación de las tareas.*
- *Las calificaciones requeridas para la utilización de maquinarias o herramientas.*
- *Las características de los mercados de trabajo en torno a las producciones agropecuarias (Benencia y Aparicio, 2014).*

Respecto a la actividad yerbatera, sostiene Aparicio que la intermediación del vínculo laboral a través de empresas contratistas en la cosecha, se remonta ya a varias décadas atrás. Sin embargo, afirma, el auge que ha adquirido esta modalidad en los últimos años no es comparable en magnitud con ninguna época anterior, y ocurrió en paralelo con una disminución del trabajo familiar en el cultivo.

En décadas anteriores los trabajadores habían sido reclutados en áreas rurales, donde tenían su propia explotación, y en muchos casos también provenían de provincias relativamente alejadas y de países limítrofes. En la actualidad, los “trabajadores golondrinas” prácticamente han desaparecido del cultivo de la yerba mate y, por otra parte, el reclutamiento de la mano de obra la llevan a cabo los contratistas, no ya en zonas rurales, sino en los márgenes de las ciudades y poblados rurales (Aparicio, 2005).

La intermediación se intensificó en un contexto de sobreoferta de mano de obra asociada a altos niveles de desempleo local; y se constituyó en un mecanismo para desdibujar e in-

formalizar los vínculos laborales. Ese fenómeno se dio como correlato de las profundas transformaciones que sufrió la actividad en los últimos 20 años, asociadas a la desregulación económica, a un profundo proceso de modernización tecnológica y de integración vertical de la producción, en paralelo con una fuerte concentración sectorial, en una economía regional antiguamente caracterizada por el predominio de la pequeña explotación.

Estos procesos supusieron una disminución del trabajo familiar en el cultivo -principalmente entre los pequeños y medianos productores- en favor de la relación laboral salarial y capitalista, y explican, en gran medida, la fuerte migración del campo a los poblados y ciudades cercanas, que puede incluir la “ocupación” de terrenos en las zonas periurbanas. Estas zonas son las principales fuentes de reclutamiento por parte de los contratistas de mano de obra para la producción yerbatera.

(...) con el establecimiento de industrias molineras y secaderos en la región, fueron las agroindustrias las que asumieron un importante papel en el reclutamiento y la organización de la mano de obra para la cosecha. A partir de la década de 1990, ese reclutamiento fue tercerizado y dejado, en su mayoría, en manos de antiguos “administradores” o “transportistas” (...). Fue una estrategia de los empresarios agroindustriales para reducir costos y riesgos vinculados a la contratación directa de la fuerza de trabajo. (...) Los contratistas de mano de obra de la yerba constituyen pequeñas empresas, con escaso capital fijo en la mayoría de los casos. Sin embargo, su mayor capital, en términos bourdeanos, es el social para crear relaciones con los oferentes y demandantes de fuerza de trabajo. Básicamente, debe disponer de cuadrillas de cosecheros y encontrar productores de yerba mate que demanden esa capacidad laboral concentrada (Benencia y Aparicio, ob. cit.).

V) LA VISIÓN ESTRATÉGICA

1. Necesidad de una estrategia yerbatera (Gortari, J.)

Sin una regulación estratégica, el INYM es un yagareté de papel

En el año 2007 se produjo un nuevo tractorazo, organizado por la emergente APAM, reclamando por el incumplimiento de los precios establecidos por el INYM. Planteó también un proyecto de ley para crear un nuevo Mercado Consignatario de la Yerba Mate, como para garantizar desde el Estado que se cumplan los precios oficiales de la materia prima. En ese contexto, entre APAM y la universidad iniciamos un trabajo de cooperación interinstitucional para elaborar un esquema preliminar de cómo funcionaría ese Mercado Consignatario y lo presentamos en la Comisión de Agricultura de la Cámara de Diputados, convocada al efecto. La propuesta también fue presentada al vicepresidente del Banco de la Nación Argentina, R. Feletti, quien nos recibió en su despacho a la delegación de APAM y de la Universidad y dio el aval institucional para acompañar el proyecto. También se puso en conocimiento del Secretario de Agricultura de la Nación, J. de Urquiza.

Lo que se planteaba en síntesis era que el INYM en la forma que estaba funcionando, resultaba insuficiente para cumplir con los objetivos previstos en la ley de su creación, y resultaba imperioso diseñar algún mecanismo complementario de política económica. El debate adquirió ribetes nacionales y tuvo espacios en el Diario Página 12⁹⁹ y en la Revista Realidad Eco-

99- Con el título *Más regulación: productores e industria yerbatera* publicamos una síntesis de lo que acá se expone en el Diario Página 12 (6/julio/08).

nómica, así como en los sucesivos Encuentros de Investigadores de las Economías Regionales en el marco del Plan Fénix.

Dando continuidad a ese intercambio de ideas, a principios de 2008, publicamos en la Editorial Universitaria una compilación de artículos referidos a la problemática yerbatera. El trabajo se estructuró en dos partes: una más histórica, procurando hacer un recorrido documental desde los tiempos de la conquista española en el Paraguay, hasta la disolución de la CRYM. La segunda parte reunió investigaciones más recientes, generadas a partir de la desregulación y durante los primeros años de funcionamiento del INYM. Lo presentamos en la Feria del Libro de Oberá, en julio de 2008, con el acompañamiento de APAM. Y unos meses después en la ciudad de Apóstoles, *Capital Nacional de la Yerba Mate*. Nos parece interesante reproducir el texto preparado para la ocasión, como expresión de una síntesis apretada en la que se pone de manifiesto que la actividad yerbatera fue desde sus inicios y a lo largo de una historia de 400 años, regulada por el poder estatal. Sometida por tanto a los avatares políticos de la historia regional y fundada en el disciplinamiento y la explotación de la fuerza de trabajo empleada en la producción. Y es en ese marco también, que se empieza a hablar de la necesidad de una *Planificación Estratégica* concebida como una política impulsada desde el Estado, que considere los diferentes intereses y expectativas de cada uno de los actores de la cadena productiva, procurando diseñar y generar políticas públicas acordes al desarrollo sustentable del sector como totalidad y a la resolución “equilibrada” de los conflictos y disputas internas. Es decir, una regulación inteligente, participativa y estratégica. Sosteníamos en esa oportunidad¹⁰⁰:

100- Presentación del libro *De la tierra sin mal al tractorazo: hacia una economía política de la Yerba Mate*. Feria Provincial del Libro, Oberá, julio 2008, y Feria del Libro de Apóstoles, septiembre 2008. (También se expuso en el stand de la Red de Editoriales Universitarias en la Feria Nacional del Libro, Bs. As., abril 2008).

La Yerba Mate fue uno de los productos comerciales más importantes en la cuenca del Plata, desde los primeros asentamientos de españoles en Asunción de Paraguay y hasta la expulsión de la Compañía de Jesús y la creación del Virreinato del Río de la Plata. Producto del mestizaje sociocultural, los conquistadores incorporaron tempranamente el hábito del mate y difundieron su consumo por todo el Virreinato del Perú y en las poblaciones del Pacífico del Virreinato de Nueva España (México). Desde entonces a la actualidad, la actividad yerbatera atravesó por todas las vicisitudes políticas, sociales y económicas de la región:

- *El sometimiento y explotación de la mano de obra guaraní en los yerbales silvestres, por parte de los “encomenderos” españoles.*
- *La organización de las reducciones jesuíticas para eludir la esclavitud de la población nativa y las primeras experiencias de cultivo de yerba mate.*
- *La expulsión de los jesuitas que arrasó con todo el entramado social y poblacional de la región en el cual esos yerbales prosperaron.*
- *La organización del Virreinato del Río de la Plata y la revolución emancipadora, que trajo a estas tierras al General Belgrano quien, en su famoso Reglamento para los Naturales de Misiones, dispuso medidas para terminar con la depredación de los yerbales y la explotación de los aborígenes.*
- *La lucha de Artigas y su comandante guaraní Andrés Guacurarí contra la conjura porteña y lusobrasileña, y su derrota, que culminó con el primero exiliado en Paraguay y con Andresito prisionero/desaparecido en Brasil.*
- *Las disputas entre Federales y Unitarios, entre Puerto e Interior, que llevaron a la muerte del caudillo entrerriano Pancho Ramírez y al confinamiento en Paraguay de su protegido que ensayaba el cultivo de la yerba en Misiones, el médico/botánico francés A. Bompland.*
- *Las dificultades políticas con Paraguay, que promovieron la explotación de los yerbales en el sur de Brasil, convirtiéndola en la principal actividad económica del estado de Paraná y posicionando a Brasil -guerra de la Triple Alianza y laudo Cleveland mediante- como el más importante abastecedor de Yerba Mate en el Río de la Plata hasta mediados del siglo XX.*
- *La guerra con el Paraguay y la posterior pacificación/institucionalización de la región, que posibilitó la explotación de los yerbales naturales del Alto Paraná en los territorios aledaños a la triple frontera de Brasil, Argentina y Paraguay.*

- *La época terrible de los mensúes esclavizados en los yerbales hasta que se desarrolló el cultivo a partir de la colonización europea en territorio misionero.*
- *Las primeras protestas por la crisis de “sobreproducción”, originada en los intereses pampeanos que, a cambio de garantizarse la venta de trigo a Brasil, privilegiaron la importación de yerba brasileña sobre la producción misionera.*
- *La masacre de Oberá del año 1936, feroz represión policial sobre una manifestación de productores polacos, rusos y ucranianos que protestaban por los impuestos prohibitivos a las nuevas plantaciones de Yerba Mate, ordenados por la recién creada CRYM, en el marco de esos acuerdos comerciales con Brasil.*
- *La CRYM, el Mercado Consignatario, sus casi 60 años de disputas, de cupos de cosecha, de prohibición o permisos para plantar. Las plantaciones en negro. La adulteración de yerba. El fraude con el porcentaje de palos. Que con los conflictos inherentes posibilitaron sin embargo, seis décadas de progreso en las cooperativas y las colonias desarrolladas alrededor del cultivo de la Yerba Mate en todo el territorio provincial.*
- *Las luchas del MAM en los años '70, por lograr mayoría de representación de los productores en la CRYM y disputarle a los industriales la determinación de la política sectorial. La represión de la dictadura militar que devastó la organización y asesinó a sus principales dirigentes. Así como a delegados gremiales de FATRE.*
- *Los tareferos: mensúes posmodernos y permanentes convidados de piedra en la distribución de la riqueza yerbatera, hasta la actualidad. Ausentes en la CRYM y con mínima representación en el INYM.*
- *Todo el desarrollo industrial, tecnológico, comercial, social y cultural que se generó en la provincia mientras se fue expandiendo el cultivo hasta abastecer la totalidad del mercado nacional. Y que hizo de la Argentina el principal consumidor, productor y exportador mundial de Yerba Mate.*
- *El desarrollo de un mercado externo importante y sostenido de Yerba Mate en Medio Oriente, así como en los países vecinos de Chile, Uruguay y Bolivia.*
- *El Mercomate, interesante iniciativa regional propuesta en el marco de los primeros acuerdos del Mercosur y que nunca pasó de buenas intenciones, a pesar de su enorme potencial en términos de generar sinergia entre los tres productores mundiales de Yerba Mate y los cuatro principales consumidores internacionales del producto. Hoy reimpulsado en el marco de los Congresos*

Sudamericanos de la Yerba Mate que promueven entidades y organismos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (INYM,INTA,IBRAMATE,EMBRAPA,Universidades, Ministerios y cámaras empresarias).

- *El vértigo neoliberal de la desregulación en 1991. Los precios de la materia prima que se derrumbaron durante esa década.*
- *La ocupación de la Plaza 9 de Julio por productores y tareferos en mayo/junio de 2001, anticipándose en 6 meses a la protesta nacional que terminó con el gobierno de la Alianza y su plan de ajuste permanente y endeudamiento eterno.*
- *La aprobación en el Congreso Nacional de la ley creadora del INYM en pleno 2002, una nueva estrategia de regulación “a media máquina”, a contrapelo del pensamiento económico neoliberal hegemónico de entonces y con el país sumergido en una crisis socioeconómica e institucional sin precedentes*
- *El primer impacto de la nueva regulación: los precios de la materia prima que se recuperaron rápidamente.*
- *La vulnerabilidad o la complacencia o la complicidad del INYM, incapaz de sostener la política de precios.*
- *Nuevamente la Plaza 9 de Julio y la protesta. Con APAM liderando organizativamente el reclamo.*
- *APAM gestionando en el congreso de la Nación la aprobación de un Mercado Consignatario que asegure viabilidad a los precios que fija el INYM.*
- *La aprobación del proyecto en la Cámara de Diputados en diciembre de 2007 y el empantanamiento en Senadores¹⁰¹.*
- *Los Juicios por la Verdad que desnudaron además de la persecución a productores y trabajadores rurales, la complicidad de la sociedad civil y de las grandes empresas del sector con la represión militar.*

101- Hasta su sanción casi dos años después, en octubre de 2009, con la oposición de los senadores por Corrientes. La nueva ley, promulgada de hecho un mes después (18 de noviembre) y registrada bajo el número 26.532, dice escuetamente en su único artículo resolutivo: “Incorpórase como inciso f) del artículo 5º de la Ley 25.564 de Creación del Instituto Nacional de la Yerba Mate el siguiente texto:f) Implementar y administrar un mercado consignatario de materia prima de la yerba mate de orden nacional, para cuyo diseño podrá requerir la participación de otros organismos y entes del Estado nacional. El financiamiento de este mercado consignatario podrá realizarse a través del Banco de la Nación Argentina.” Hasta la fecha el Mercado Consignatario no se instrumentó, ni está en estudio proyecto alguno para impulsarlo.

Y acá estamos. Porque a todos nos compete la construcción de una estrategia de desarrollo social, ambiental y económicamente sustentable para el sector yerbatero. Y es responsabilidad insoslayable del Estado generar las políticas públicas tendientes a ese objetivo.

Sobre el libro y su aporte a la discusión pública, resulta interesante un reportaje que pone en evidencia que con el funcionamiento del INYM no se resolvieron todos los problemas del sector, sino que se generaron condiciones básicas para intentar avanzar hacia la armonización de intereses en pos del objetivo común de un desarrollo social y productivo equilibrado¹⁰²:

-¿La idea es ofrecer, a través de esta obra, herramientas para el análisis y obtención de soluciones a problemas de la actividad yerbatera?

- Sí en lo que hace al análisis. Se trata de la compilación de artículos publicados en distintos momentos por diferentes autores, referidos a la problemática yerbatera vista desde ángulos diversos. Refiriendo a cuestiones estrictamente económicas vinculadas a precios y mercados, hasta aquellos sucesos políticos de lucha y protesta social procurando una distribución más justa de la “torta” yerbatera. Obviamente que no pretendemos recetas sobre la temática. Las soluciones pasan por decisiones y acuerdos, que exceden la intencionalidad del texto. Hay tantas posibles “soluciones” como actores e intereses dentro de la cadena yerbatera. Y las sucesivas y provisorias “soluciones” que se puedan ir logrando no son más que circunstanciales acuerdos/tensiones en un proceso cargado de conflictos.

-¿Cuáles son esos problemas?

-El nudo que alimenta el conflicto yerbatero es la distribución del ingreso generado alrededor de su producción y comercialización. Esto no es nuevo y se remonta a los tiempos de la conquista española a partir de que la explotación yerbatera se convirtió en un buen negocio. El conflicto social se inició con la esclavitud y el exterminio de la mano de obra nativa obligada a adentrarse en la selva para extraer la yerba silvestre. Siguió con la explotación más “civilizada” de esa mano de obra por los jesuitas en el sistema feudal de las reducciones. Continuó con la disputa política por los territorios con yerbales entre Paraguay, Argentina y Brasil durante los años de las guerras indepen-

102- Entrevista en el diario digital El Paranaense, 15/10/08.

dentistas y las contiendas bélicas entre esos países por la hegemonía regional. Después de la “pacificación” se inició la explotación yerbatera sobre la base de la “libre esclavización” de los mensúes. Hasta que comenzó la era del cultivo, a principios del siglo pasado, con la población inmigrante que colonizó el territorio: se inició entonces la disputa por el precio, que alcanzó niveles extremos de violencia en oportunidad de la masacre de Oberá en 1936 y 40 años después con el secuestro y asesinato de dirigentes agrarios durante la dictadura militar. La democracia alfonsinista ideó el Plan Ñande Yerba para disputar desde el estado provincial y con las organizaciones cooperativas, el reparto de la torta yerbatera. Y unos años después la “revolución productiva” menemista intentó zanjar para siempre y a favor de las grandes empresas la distribución del “oro verde” producido en Misiones, mediante el expediente de la desregulación de la actividad. Pero en el año 2001, unos meses antes del helicóptero que se llevó junto con De la Rúa al nefasto modelo neoliberal, la movilización de productores y tareferos ocupó la capital misionera iniciando una saga que culminaría con una vuelta a la regulación a “media máquina”: el INYM. Hoy la disputa yerbatera se concentra en el funcionamiento de ese organismo y el eje de la discusión es la falta de decisión política para hacer cumplir precios razonables para la materia prima.

-¿Cuáles son las soluciones que Ud ha podido identificar mediante este trabajo?

- Más que soluciones que insisto, no son “académicas” sino políticas, me animaría a hablar de la necesidad de una visión estratégica para el sector. Esa visión supone que todos los actores de la cadena, empezando por el tarefero y culminando con el consumidor, logren a través de la producción, comercialización y consumo del producto una satisfacción razonable. En la medida que ello no ocurra y haya algún actor disconforme, se verá compelido a mover todo el poder que tenga a su alcance para posicionarse mejor, originando conflictos y controversias en pos de aquellas condiciones de trabajo y de vida que considera más justas. Es en ese sentido que postulamos al dispositivo del INYM como un espacio donde esa definición estratégica debería intentar generarse.

-¿Qué cree ocurrirá con la actividad si esas soluciones no se presentan a tiempo?

- El sector persistirá en pujas intestinas en las que todos pierden algo, sin alcanzar una situación de relativa armonía de intereses que posibilite un desarrollo sostenido general. Pero con un “destino manifiesto”: concentración económica en pocas grandes empresas y exclusión social para miles de trabajadores y pequeños productores.

- ¿A qué se refiere cuando en su libro habla de economía política de la yerba?

- Precisamente a que la “solución” de la problemática yerbatera es encontrar un camino posible de acuerdos político-económicos entre los actores del sector, en el marco de un Plan Estratégico que posicione a la yerba mate y a quienes la producen en un proceso de desarrollo sostenible con equidad.

-La historia de la explotación de la yerba mate es también la historia de la explotación y degradación del monte. ¿Esto es así?

- La actual explotación de la yerba mate, en tanto representa 200.000 hectáreas de monocultivo, implica sin duda degradación del medio ambiente. En el libro se abordan temas como la producción orgánica, el manejo integrado de plagas y el “uso adecuado” de agroquímicos en la producción yerbatera. Es evidente de que existe impacto ambiental al generar una masa vegetal uniforme (monocultivo) de explotación agrícola, allí donde esa misma especie se dio en forma natural en asociación con la vegetación nativa de la selva paranaense. Considerando que el daño ya está hecho, y sin ser un especialista en la temática ambiental, entiendo que las propuestas relativas a este tema deberían ir en el sentido de mitigar el impacto, definiendo para la provincia de Misiones una política de ordenamiento territorial general y una explotación de yerbales en forma orgánica, consorciada con forestación de especies nativas, pasturas y ganadería.

-También hace referencia a líderes que han trabajado intensamente para mejorar el sector...

- Desde el punto de vista social, me parece que los productores que iniciaron con mucho sacrificio y trabajo el cultivo así como sus descendientes por cuatro generaciones, son los referentes más destacados de la gesta yerbatera del siglo XX a la fecha. Quisiera destacar, a modo de ejemplo de vida, a la familia Peczak, de origen ucraniano, que se afincó en una chacra de la zona centro de Misiones: Pedro, dirigente del MAM, perseguido en el monte durante meses después del golpe de estado de marzo del 76 y finalmente em-

boscado, torturado y asesinado por las fuerzas de seguridad. Y su hermano menor Enrique, fallecido de un infarto en estos días, preso político hasta el año 1983, y que durante la democracia supo proyectarse desde el MAM hasta llegar a ocupar espacios de responsabilidad en el INTA y como referente de la agricultura familiar a nivel nacional.



- ¿Qué o quiénes motivaron que escriba este libro?

- La necesidad “académica” de contar con una compilación de documentos que den cuenta de la economía política de la yerba mate desde una perspectiva histórica y en el marco del contexto actual, a fin de contribuir con un instrumental analítico que ayude a comprender la naturaleza de los conflictos y las luchas de trabajadores y productores del sector. Para acompañar y hacer más efectivas esas luchas. Y también para generar desde esa clarificación, una mayor solidaridad y apoyo tanto desde la población en general como desde quienes tienen en sus manos la toma de decisiones sobre la problemática yerbatera. Cabe aclarar que estamos hablando de unos 15 mil pequeños productores, con superficies de yerbales que en su gran mayoría no superan las 10 hectáreas. Y hablamos también de otros tantos peones tareferos. Sumando unas 30 mil familias, equivalentes al 15% de la población misionera.

- De todos los hechos recopilados y escritos en este libro ¿hay algún episodio que le haya llamado especialmente la atención?

- Coincidiendo con la publicación reciente en el diario *El Territorio* de dos notas alusivas en el *Correo de Lectores* (de Osvaldo Rey y Alberto Mónaca respectivamente), rescataría el excelente reporte que hizo Rodolfo Walsh en el año 1966 sobre la situación yerbatera “La Argentina ya no toma mate”, publicado originalmente en la revista *Panorama* y reproducido en nuestro libro. Durante el gobierno de Illia y en el marco de lo que era la CRYM, ese año se prohibió la cosecha de yerba mate por los excedentes en existencia. Siendo un “porteño” improvisado en la temática, Walsh hace un relato por demás preciso acerca de los “oficios” de la yerba y la situación de los tareferos criollos sin trabajo y del ofuscado desconcierto gringo frente al yerbal interdicto. Sin sospechar que 10 años más tarde el albur siniestro del genocidio argentino, iba a igualar su suerte con la del dirigente agrario P. Peczak, y con la de Neris Pérez, delegado de FATRE en Las Marías, secuestrados y asesinados todos ellos al igual que tantos otros por la dictadura militar.

El mate medio lleno

En abril de 2012 la Secretaría de Agricultura de la Nación (Resolución 119/2012), estableció precios para la yerba mate que significaron incrementos muy superiores a los índices inflacionarios. Es decir, generó un aumento real de los ingresos para los productores de materia prima. Y provocó un aluvión especulativo en los precios de góndola poniendo en evidencia los manejos oligopólicos de la intermediación comercial, que procuró de esa manera apropiarse del beneficio derivado de la decisión gubernamental. Con la intervención firme de la Secretaría de Comercio de la Nación, el precio al consumidor se adecuó finalmente al incremento real producido, dejando en claro también que el poder regulatorio del Estado resulta una herramienta clave de política económica si se pretende una distribución más equitativa del ingreso. La medida fortaleció el proceso en marcha de construcción del Plan Estratégico para la Yerba Mate, articulado desde el INYM.

Con relación a la medida gubernamental sobre los precios, el impacto que tuvo y la especulación que desató, reflexionábamos en esa oportunidad:

La decisión del Gobierno Nacional de laudarse el precio -que no pudo consensuar el INYM- de la Yerba Mate con un incremento de un 90% (hoja verde) y 110% (yerba canchada) respecto a los valores del año pasado, genera un escenario propicio para plantearse el desarrollo estratégico de esta actividad económica regional.

En primer lugar, la medida aparece como el resultado de una buena sintonía entre el gobierno provincial y el nacional, acerca de la relevancia social y productiva de la actividad y de la necesidad del papel regulatorio del Estado, para conducirla por los senderos virtuosos del desarrollo regional.

Desde ese lugar proporciona también un espacio institucional para plantearse adecuaciones superadoras en la ley del INYM, a fin de ajustar la norma a los cambios transcurridos luego de 10 años de su aplicación. Y en ese marco incorporar iniciativas que han dado buenos resultados en otras producciones estacionales, como por ejemplo un mecanismo para financiar el registro obligatorio de toda la mano de obra involucrada -que hoy supera el 60% de trabajo en negro-, como es el convenio de Corresponsabilidad Gremial.

Genera el desafío también, de hacer cumplir esos precios, tanto los que percibe el pequeño productor como los que por carácter transitivo, está en condiciones de pagar al tarefero por la cosecha. Y de mejorar sus condiciones de trabajo. Es decir, es una buena oportunidad -desde el punto de vista del consenso público, del respaldo social- para hacer cumplir la Ley.

No se trata de una mera formalidad leguleya: significa garantizar un ingreso adicional anual de U\$S 150 millones al sector primario -productores y obreros rurales-. Por cada 10 centavos más que se paga el kilo de hoja verde de Yerba Mate, este sector recibe un ingreso adicional de un \$81 millones de pesos anuales (sobre un cálculo estimado de 810.000.000 kilos de hoja verde para producir 270 millones de kilos de yerba molida).

Los 80 centavos de incremento que significa el nuevo precio, llevan esa suma a \$648 millones anuales, los que equivalen a los U\$S 150 millones mencionados. Es una inyección genuina de fondos que ingresará a la provincia y que se gastará casi en su totalidad en el ámbito local.

¿Por qué entonces una medida como la descrita generó tanto ruido negativo?

Como a los molinos industrializadores de la Yerba Mate no se les autorizó una suba proporcional para el kilo de yerba mate empaquetada, no están comercializando y eso genera desabastecimiento, lo que a su vez provoca especulación y aumento exagerado de los precios al público, que alcanzaron los \$20, \$30 y hasta \$40 por kilo, según las marcas y el canal de expendio. Y la película se reitera: el sector comercial atenta contra el productivo, cuando en realidad deberían encontrar formas de complementación y cooperación. Porque los negocios son sustentables cuando les convienen a todos, incluidos los consumidores.

Si el costo de la materia prima para el industrial creció en un 110%, los valores de góndola -admitiendo que todos los costos crecieran en la misma proporción- deberían estar en el orden de los \$20 el kilo. Como en realidad no todos los costos se incrementan proporcionalmente, es decir no todos varían en relación con el valor de la materia prima utilizada (por ejemplo los sueldos, las amortizaciones de equipos y maquinarias, la estampilla de fiscalización, el costo del papel del envase, el flete), resulta evidente que el costo de producción de un kilo de yerba molida no aumentó el 110%. De acuerdo a lo manifestado por la propia Cámara de Molineros, la materia prima representa un 50% del costo total de la industria, es decir que el aumento en el precio final al público no debería superar el 55%.

Como la comercialización de la Yerba Mate está concentrada en 17 empresas que controlan más del 90% de las ventas, existirá una puja entre el oligopolio especulativo por aumentar sus ganancias y el control público de hacer que el incremento beneficie estrictamente a los productores de materia prima sin afectar negativamente al mercado.

¿Por qué no aumentar todo “al voleo” si total “paga Dios” -es decir, el infeliz consumidor-? Primero por una cuestión de responsabilidad empresaria: porque los costos totales no crecieron en la misma proporción. Pero también porque en el extremo final de la cadena de valor está el consumidor que es la gallina de los huevos de oro para el sector: un mercado cautivo con bajas posibilidades de sustitución del producto-siempre y cuando nos movamos en un arco de precios relativos históricos- y sin competencia externa -otra vez: siempre y cuando el precio al público no supere los límites del exceso-.

Se trata entonces de cuidar el mercado y a nuestros consumidores. Y también a nuestros productores y obreros rurales. Es un momento histórico para nuestra industria “madre”. Y el mate está más que medio lleno (Gortari, 2012 a).

Una década del INYM¹⁰³

Con la casa de gobierno sitiada por los tractores rebeldes y la tertulia rumorosa de los fogones calentando humanidades, mates y ollas populares en todos los rincones de la plaza, entre encendidas arengas y digresiones varias, aquel invierno de 2001 tuvimos ocasión de participar -como integrantes del equipo técnico del ejecutivo provincial- del diálogo sostenido entre la vicegobernadora M. Oviedo y los líderes de la protesta yerbatera. Acompañamos la clase magistral de los productores en el aula magna de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales, explicando el reclamo por precios justos y el absoluto desamparo no sólo económico sino social y ciudadano, al que los había condenado la desregulación menemista y el trillado “libre juego” del mercado. También estuvimos en una reunión de trabajo convocada por el ministro coordinador de gabinete H. Schiavoni, a fin de debatir alternativas de salida para el conflicto. Y participamos del tenso encuentro que se realizó en el Ministerio del Agro con productores movilizados, industriales, gobierno provincial y funcionarios y legisladores nacionales, que permitió acordar un precio mínimo de referencia para la materia prima. Se pactó en \$0,13 el kilo de hoja verde puesta en secadero, en tanto se pergeñaba una propuesta más de fondo que terminó siendo el proyecto de ley de creación del INYM.

Desde entonces transcurrieron más de 10 años. La economía yerbatera se recuperó, pero *ya no volvería a ser la misma*: más allá de la obviedad, el lugar común pone de relieve la percepción generalizada acerca de los cambios estructurales producidos en el sector yerbatero desde la desregulación a la fecha. El INYM se consolidó institucionalmente, con sus aciertos y sus vacilaciones. Y del neoliberalismo fundamentalista que asolaba ideológica, económica y socialmente al país, hemos podido construir un consenso democrático en sentido

103- Prólogo al libro *El Tractorazo, crónica de una epopeya* (Kelm, J.R., Editorial Universitaria, Posadas, 2013).

inverso, reencauzando políticamente a la Argentina por los caminos de la recuperación productiva y una mayor equidad social. De ahí la importancia de este registro editorial/gráfico de aquellas jornadas de lucha realizado por Kelm. Consideramos muy oportuno el excelente rescate que hace el autor de la resistencia humilde, digna y sin dobleces, que llevaron adelante pequeños productores y trabajadores rurales junto a sus familias y acompañados por la solidaridad del pueblo misionero, para decir basta a ese escenario obscuro del pensamiento único neoliberal, con su secuela de concentración económica y exclusión social. Porque contribuye a sostener en el tiempo la memoria de una acción colectiva que nos volvió a demostrar que la única lucha que se pierde es la que se abandona y que la democracia se fortalece con la movilización de sus ciudadanos denunciando atropellos e injusticias.

Entendemos que el funcionamiento del INYM tuvo un impacto positivo. Posibilitó recuperar el precio de la materia prima y mejorar en consecuencia la distribución del ingreso en el sector. La economía yerbatera se consolidó en el mercado interno y externo. Desde el INYM también se organizaron dos congresos internacionales sobre Yerba Mate (2006 y 2011), con el acompañamiento técnico académico del INTA y la UNaM. Se estableció un Programa de Capacitación para productores y tareferos, otro de apoyo a investigaciones científico-técnicas de interés para el sector y se financió la participación en ferias nacionales e internacionales, así como campañas de promoción del consumo de yerba mate. En los últimos años articuló además la gestión participativa de un Plan Estratégico para el sector yerbatero con el objetivo explícito de hacer de esta producción regional, una actividad social, económica y ambientalmente sustentable.

Creemos que es el momento propicio para avanzar en ese sentido, aprovechando la coyuntura favorable de precios y de demanda interna y externa. Un tema pendiente es la cuestión social de los obreros rurales temporarios afectados a la cosecha, así como el cumplimiento de la nueva ley de Trabajo

Agrario y sus prescripciones de condiciones laborales básicas. Resulta insoslayable atender esta problemática, así como la asistencia a estas familias en sus asentamientos habitacionales a fin de garantizar salud, educación, vivienda digna y opciones de ingreso alternativo durante la interzafra. La crítica realidad social de estos trabajadores se convirtió en los últimos años en un tema relevante de la agenda pública y sectorial -luego de más de un siglo de invisibilización-, en buena medida por las instancias organizativas y de protesta que generaron los propios tareferos. Sin desconocer que para poder erradicar definitivamente el flagelo del trabajo esclavo es necesario garantizar un precio por la materia prima que permita al productor y/o contratista afrontar las inversiones necesarias: herramientas, maquinaria, equipos electrogénos, instalaciones de agua, sanitarios, vehículos adecuados, galpones, cocinas, casas rodantes.

2. Transformaciones y continuidades (Sena, A.)

El consumo de yerba mate en nuestro país no sufrió grandes cambios y aumentó de la mano del crecimiento vegetativo de la población. En Argentina el consumo per cápita es de 6 a 7 kg promedio por año. En términos empresariales ocupa un segmento del mercado alimentario importante, masivo, arraigado en costumbres y que no muestra indicios de decaer, en fin, un negocio seguro a largo plazo. Según datos de un estudio solicitado por el INYM y realizado por la consultora GEA RESEARCH, el 98% de los hogares argentinos compra yerba mate en sus distintas variantes (Yerba Mate en paquete y saquitos) y más del 80% de los hogares consumen yerba mate todos los días¹⁰⁴.

¹⁰⁴ Investigación cuantitativa GEA RESEARCH. Consumo de Yerba Mate. Los objetivos del estudio fueron: dimensionar el consumo de Yerba Mate en las capitales de todas las provincias que integran la República Argentina, y relevar hábitos de consumo y compra de Yerba Mate. Abril-Mayo, 2009.

La yerba mate no ha dejado de ser un “*buen negocio*”, como se verá en relación a la generación de valor y al proceso de acumulación en grandes empresas yerbateras, que también amplían sus actividades a los sectores forestales y ganaderos (Gortari, 2013; Gortari *et al*, 2016; Sena, 2016). Lo paradójico es que, a pesar de estas condiciones de demanda, los productores y los asalariados rurales vienen atravesando profundas “crisis” que se manifiestan principalmente en la caída del precio de la materia prima (HV y YMC).

Sobre la estructura agraria actual

Si observamos los datos para los años 2002-2011, podemos ver que se produjo un aumento del 13% de la superficie total implantada con yerba mate, siendo la Provincia de Corrientes la de mayor aumento relativo con un 37%. Pero, si comparamos los datos para el año 2015, según el Sistema de Información Geográfica de la Yerba Mate (SIGYM)¹⁰⁵, presentado en Apóstoles en agosto de 2015, la superficie total con yerbales implantados es de 165.200,55 has, un 20% menos en relación a los registros del INYM del año 2011.

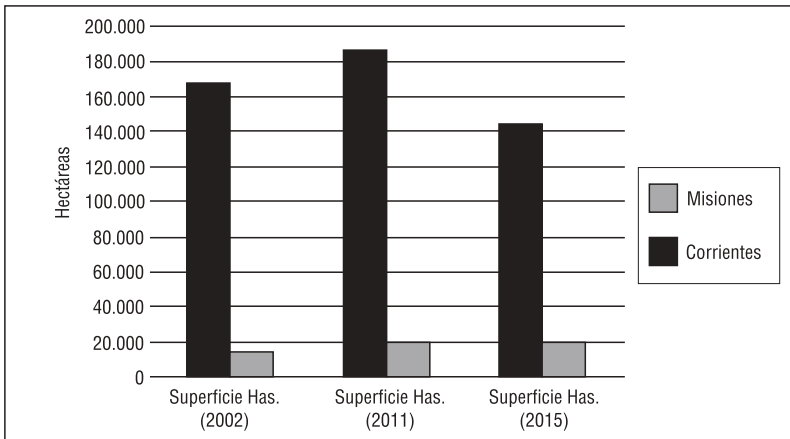
105- El Sistema de Información Geográfica de la Yerba Mate (SIGYM), presentado en el encuentro “Jornadas tecnológicas” en el marco de la XXXVII Fiesta Nacional de la Yerba Mate, Apóstoles, viernes 02 de octubre de 2015. Sus objetivos son: a) realizar el inventario de plantaciones de yerba mate existentes en la región productora con el objeto de conocer la superficie plantada, estado general, densidad, % de fallas, edad, entre otras variables, determinando su ubicación geográfica y que permita la superposición posterior con catastro; b) construir el Sistema de Información Geográfica de la Yerba Mate con sus correspondientes capas temáticas (Misiones y Corrientes). Material utilizado: Catastro digital, planchetas de suelos para Misiones, capas temáticas de límites geográficos de departamentos y provincias.

Argentina: variación de la superficie implantada con yerba mate por provincias. Comparativo 2002 - 2011 - 2015

Provincias	Superficie en Has. (2002)	Superficie en Has. (2011)	Superficie en Has. (2015)	Diferencia (2011-2002)	%	Diferencia (2015-2011)	%
Misiones	167.722,60	186.013,21	144.014,50	18.290,61	10,91%	-41.998,71	-22,58%
Corrientes	14.922,90	20.466,45	21.186,05	5.543,55	37,15%	719,60	3,52%
Totales	182.645,50	206.479,66	165.200,55	23.834,16	13,05%	-41.279,11	-19,99%

Fuente: elaboración propia en base a datos del CNA (2002), INYM (2011) y Sistema de Información Geográfica de la Yerba Mate SIGYM (2015).

Superficie implantada con yerba mate. Comparativo 2002-2011-2015



Se puede observar en los tres periodos una tendencia de aumento de la superficie implantada en la provincia de Corrientes, mientras que en la provincia de Misiones se pasó de un aumento importante (2002-2011) a una reducción a valores inferiores al año 2002 en el último periodo de análisis (2011-2015).

En este marco, a continuación, profundizaremos el análisis exponiendo las cifras de la distribución de los yerbales por departamento y las nuevas superficies implantadas.

Superficie total de yerba mate implantada por departamento y nuevos yerbales¹⁰⁶

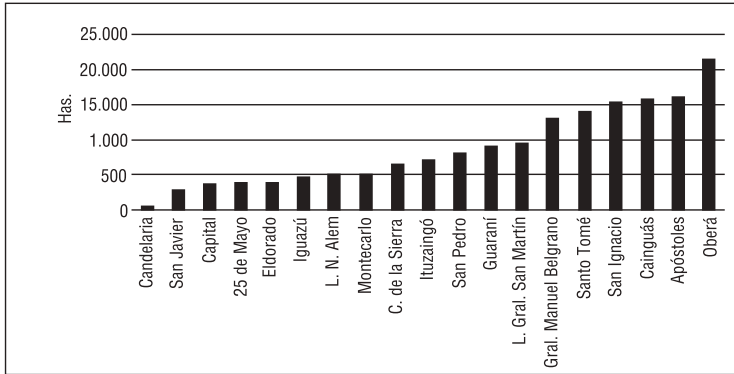
Departamentos	Has.	Nuevos yerbales Has.	Aumento en %
Candelaria	465,00	1,14	0,25%
San Javier	2.793,00	75,46	2,70%
Capital	3.686,00	55,52	1,51%
25 de Mayo	3.862,00	149,13	3,86%
Eldorado	3.906,00	76,42	1,96%
Iguazú	4.754,00	470,56	9,90%
Leandro N. Alem	5.050,00	96,61	1,91%
Montecarlo	5.245,00	108,05	2,06%
Concepción de la Sierra	6.385,00	123,43	1,93%
Ituzaingó (Corrientes)	7.102,00	493,4	6,95%
San Pedro	7.974,00	1664,27	20,87%
Guaraní	9.128,00	633,91	6,94%
Libertador General San Martín	9.502,00	239,11	2,52%
General Manuel Belgrano	12.943,00	832,63	6,43%
Santo Tome (Corrientes)	14.084,05	915,28	6,50%
San Ignacio	15.275,00	277,58	1,82%
Caingúas	15.636,00	912,65	5,84%
Apóstoles	16.006,50	947,83	5,92%
Oberá	21.404,00	252,59	1,18%
Total	165.200,55	8325,57	5,04%

Fuente: elaboración propia en base a datos del SIGYM (2015).

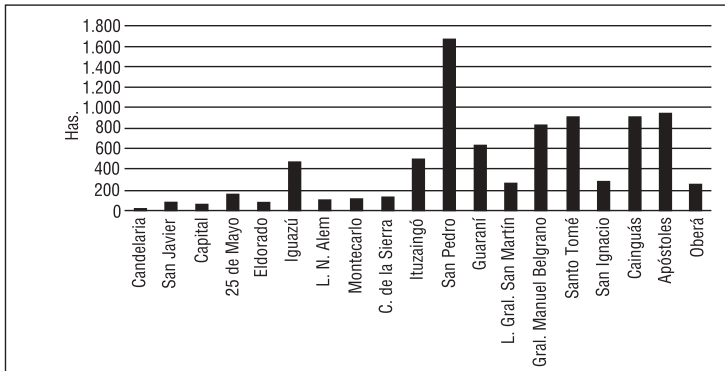
En el cuadro anterior presentamos a los departamentos con producción yerbatera ordenados de menor a mayor según la superficie implantada para el año 2015. Podemos observar un aumento del 5% de nuevos yerbales, que se han implantado en general en los departamentos de mayor producción yerbatera, siendo el departamento de San Pedro el de mayor aumento absoluto y relativo en Misiones y, los departamentos de Ituzaingó y Santo Tomé en Corrientes.

106- En la presentación realizada del Sistema de Información Geográfica de la Yerba Mate (SIGYM) se definió como nuevos yerbales a las recientes superficies implantadas con yerba mate que no se encontraban registradas o censadas en los registros provinciales y del INYM. Material utilizado: Catastro digital, planchetas de suelos para Misiones y capas temáticas de límites geográficos por departamentos y provincias.

Superficie total con yerba mate por departamentos (2015)



Superficie total de nuevos yerbales por departamentos (2015)



Por otro lado, si analizamos las densidades de los yerbales, podemos realizar una comparación a partir del año 2002 hasta el año 2015.

Densidad de plantación por superficie ocupada en Has. (2002)

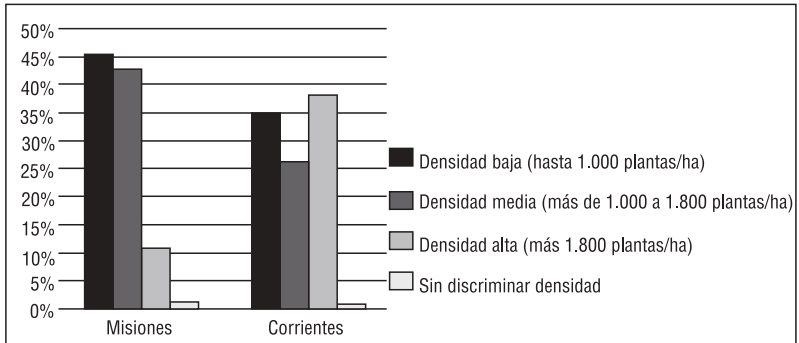
Provincias	Densidades en Has.				Totales en Has.
	Baja (hasta 1.000 plantas/has)	Media (1.000 a 1.800 plantas/has)	Alta (más de 1.800 plantas/has)	Sin discriminar densidad	
Misiones	75.971,80	71.665,20	18.156,80	1.928,80	167.722,60
Corrientes	5.183,90	3.936,60	5.689,40	113,00	14.922,90
Totales	81.155,70	75.601,80	23.846,20	2.041,80	182.645,50

Fuente: elaboración propia en base al CNA 2002.

Densidad de plantación por superficie ocupada en % (2002)

Provincias	Densidades en %				Totales en %
	Baja (hasta 1.000 plantas/has)	Media (1.000 a 1.800 plantas/has)	Alta (más de 1.800 plantas/has)	Sin discriminar densidad	
MISIONES	45,30%	42,73%	10,83%	1,15%	100,00%
CORRIENTES	34,74%	26,38%	38,13%	0,76%	100,00%
TOTALES	44,43%	41,39%	13,06%	1,12%	100,00%

Para el año 2002 podemos observar que la distribución de las densidades de los yerbales varía considerablemente entre ambas provincias. En la provincia de Misiones casi la mitad de los yerbales son de baja densidad (45,30%) y solo un 10,83% de alta densidad. Diferente es la situación de la provincia de Corrientes, donde los yerbales de baja densidad suman un tercio de la superficie (34,74%), siendo mayoritarios los yerbales de alta densidad, con un 38,13%.

Densidad de plantación por superficie ocupada (%) por provincia (2002)

Ahora bien, para el año 2015, la proporción de distribución de yerbales por densidad va a variar considerablemente. Tomando los datos de SIGYM y comparándolos con los del CNA 2002, podemos armar los siguientes cuadros:

Argentina: superficie implantada con yerba mate (has.) por escala de densidad de plantación (2002-2015)

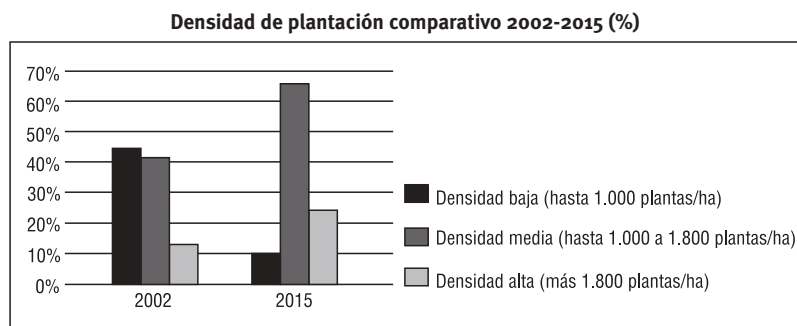
Años	Densidades en Has.				Totales en Has.
	Baja (hasta 1.000 plantas/has)	Media (más de 1.000 a 1.800 plantas/has)	Alta (más de 1.800 plantas/has)	Sin discriminar densidad	
2002	81.155,70	75.601,80	23.846,20	2.041,80	182.645,50
2015	17.162,00	108.360,00	39.678,55	-	165.200,55

Fuente: elaboración propia en base al CNA 2002 y SIGYM.

Argentina: superficie implantada con yerba mate por escala de densidad de plantación en % (2002-2015)

Años	Densidades en %				Totales en %
	Baja (hasta 1.000 plantas/has)	Media (más de 1.000 a 1.800 plantas/has)	Alta (más de 1.800 plantas/has)	Sin discriminar densidad	
2002	44,43%	41,39%	13,06%	1,12%	100,00%
2015	10,39%	65,59%	24,02%	0,00%	100,00%

Observamos una marcada reducción de los yerbales de baja densidad, pasando de casi la mitad de la totalidad a solo un 10,39% del total, y un aumento de casi el doble en términos relativos de los yerbales de alta densidad. Por otro lado, se observa la clara preponderancia de los yerbales de mediana densidad. La mejora de los precios de la materia prima, sumada a la intervención del INYM en la redistribución del ingreso, generó expectativas positivas en relación a la inversión en la producción. Se produjo de manera generalizada el replante de yerbales envejecidos y el aumento de la densidad de plantación en los mismos yerbales existentes, sin la necesidad de incorporar nuevas superficies.



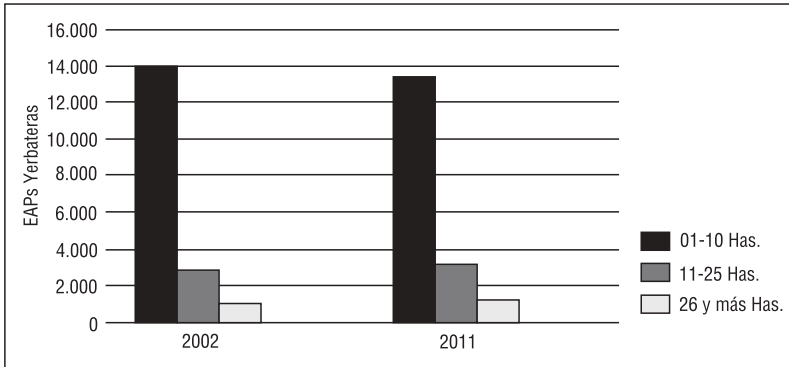
Otra forma de analizar la evolución de la estructura agraria es comparar que ha sucedido con las EAPs en relación a su cantidad total y la distribución de la superficie ocupada por estratos. Para ello analizaremos los datos disponibles correspondientes a los años 2002 y 2011¹⁰⁷.

107- A la fecha de este trabajo no se ha logrado disponer de la información para el año 2015.

EAPs yerbateras por estrato (2002-2011)

Estrato	2002	%	2011	%	Diferencia	%
01-10 Has.	13936	78,44%	13379	75,46%	-557	-4,00%
11-25 Has.	2788	15,69%	3157	17,81%	369	13,24%
26-50 Has.	725	4,08%	819	4,62%	94	12,97%
51-100 Has.	195	1,10%	247	1,39%	52	26,67%
101 y más Has.	122	0,69%	128	0,72%	6	4,92%
TOTALES	17766	100,00%	17730	100,00%	-36	-0,20%

Fuente: elaboración propia en base al CNA (2002) e INYM (2011).

Argentina: comparativo EAPs yerbateras por estrato (2002 - 2011)

No se han producido grandes variaciones en términos de cantidad totales de los EAPs en el periodo 2002-2011. Por otro lado, sí se observan movimientos en los estratos, ocurriendo una reducción en el estrato de 01-10 Has., y aumentos significativos y escalonados en los estratos de 11-25 (13,24%), 26-50 Has. (12,97%) y 51-100 Has. (26,67%).

En relación a la superficie ocupada, podemos observar en el siguiente cuadro lo siguiente:

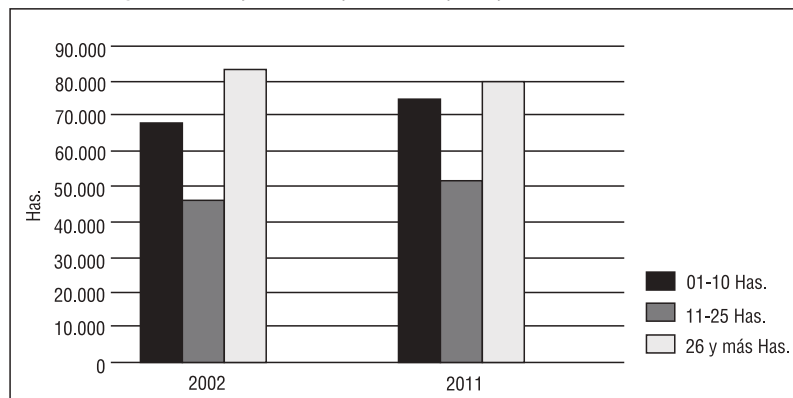
Superficie ocupada por estrato (2002-2011)

Estrato	Hectáreas 2002	%	Hectáreas 2011	%	Diferencia	%
01-10 Has.	66.954,00	36,66%	74.651,30	36,15%	7.697,30	11,50%
11-25 Has.	45.276,90	24,79%	51.491,19	24,94%	6.214,29	13,73%
26-50 Has.	25.394,30	13,90%	28.839,65	13,97%	3.445,35	13,57%
51-100 Has.	13.902,10	7,61%	16.922,65	8,20%	3.020,55	21,73%
101 y más Has.	31.118,20	17,04%	34.574,87	16,74%	3.456,67	11,11%
TOTALES	182.645,50	100,00%	206.479,66	100%	23.834,16	13,05%

Fuente: elaboración propia en base al CNA (2002) e INYM (2011).

En este periodo de tiempo se produjo un aumento de la superficie cultivada en un 13%, que no ha modificado en términos relativos la estructura de distribución de la tierra por estrato, excepto por el estrato de 50 a 100 Has. que ha incrementado considerablemente su superficie, siendo la de mayor aumento porcentual.

Argentina: comparativo superficie ocupada por estrato (2002-2011)



Retomando la historia de la producción primaria yerbatera, podemos observar que la misma se constituyó a partir de la pequeña explotación agropecuaria y, a pesar de las innumerables crisis que afectaron su desenvolvimiento no ha desapare-

cido, pero si se han modificado algunos rasgos constitutivos y particulares.

De una primera etapa de constitución de la estructura agraria, a otra de consolidación, actualmente estamos atravesando por una etapa de crisis con transformaciones que marcan un nuevo escenario económico de mayor complejidad.

Además de los cambios y transformaciones operados en los agentes económicos sociales del circuito productivo yerbatero (sector industrial y comercial), la vuelta de la intervención del Estado a través de INYM (después de 10 años de mercado desregulado), complejiza aún más las disputas por rentas y ganancias que produce el circuito productivo yerbatero, principalmente en el sector primario.

En términos de estructura agraria, en estas últimas décadas no se han modificado sustancialmente la cantidad de EAPs (17.766 para el año 2002 y 17.730 para el año 2011). Sí se observan cambios en la composición por estratos, ocurriendo una reducción en el estrato de 01-10 Has, y aumentos significativos en los estratos de 51-100 Has. (26,67%). En estos últimos años se producen además cambios en la composición de densidades de plantación (aumento de yerbales de mediana y alta densidad) y mayores porcentajes de participación en los niveles de producción.

Los yerbales de baja densidad pasaron de ocupar un 44,43% del total de la superficie, a ocupar solamente un 10,39% del total. Estos yerbales en su mayoría se encontraban en los estratos de hasta 10 has (pequeños productores), con lo cual, lo que se ha producido es una transformación de la estructura productiva sin la desaparición de productores. Los yerbales de alta densidad casi han duplicado la superficie ocupada, pasando de 13% del total a 24% del total. Finalmente, los yerbales de mediana densidad que ocupaban un 41,39% del total, actualmente ocupan el 65,59% del total. La mayor proporción de yerbales de mediana y alta densidad se encuentran en los estratos mayores a 10 Has. Esto significa que los yerbales de baja densidad, que en su mayoría se concentran en los estratos

de 1-10 has. están percibiendo ingresos por Ha. menores al promedio.

Dentro de un sistema capitalista las unidades económicas que no son rentables tienden a desaparecer y/o ser absorbidas por otras de mayor capacidad económica y de acumulación. Por otro lado, si el Estado a través de su intervención no genera las condiciones favorables para su mantenimiento, nos surgen nuevamente las siguientes preguntas ¿Por qué no desaparecen los pequeños productores yerbateros? ¿Cómo hacen para continuar subsistiendo?

La respuesta la podemos elaborar retomando el concepto de “descampesinización necesaria” elaborada por Azcuy Ameguino. Al analizar al modo de producción capitalista en el agro y observar el proceso de descampesinización, el autor afirma que los campesinos medios presentan mayor resistencia a su desaparición.

En ella se concentra más que en ninguna otra la persistencia de las unidades de producción campesina, aun en el capitalismo más maduro. Así como el campesino rico expresa un tipo muy extendido de burguesía agraria, caracterizada por conservar rasgos campesinos expresados en su participación directa en la producción, y el campesino pobre tiende a su proletarianización (o directamente encubre tras atributos campesinos a un asalariado), el campesino medio es la fracción campesina relativamente menos afectada por la descomposición de la clase como producto del desarrollo del capitalismo (descampesinización suficiente). De esta manera el campesinado medio constituye un agregado social en el cual las consecuencias de la desestructuración del campesinado se han manifestado con menos intensidad, y como tal representa el núcleo más pertinaz de la persistencia de la producción familiar en estructuras sociales agrarias dominadas largamente por el capitalismo. A su vez, esta afirmación debe comprenderse teniendo en cuenta que se trata de productores directos que se han ido adaptando a funcionar económicamente al interior del régimen capitalista, lo que en muchos sentidos los lleva a actuar de hecho como burgueses, aun cuando en rigor, desde el punto de vista del análisis marxista de la organización social de la producción, son campesinos y no capitalistas.

De esta manera, determinando sin eclecticismo el aspecto principal de la dinámica de los procesos socioeconómicos en el agro, es posible observar como

el campesinado medio puede renunciar a percibir la renta del suelo (incluido el interés sobre el capital invertido) -en el caso de los que son propietarios fundiarios-, puede resignar toda o parte de la ganancia media que les correspondería como capitalistas, e incluso puede regular su remuneración como productor directo aún por debajo del equivalente al salario correspondiente. Estas y otras posibilidades contenidas en el repertorio de estrategias de supervivencia de las explotaciones campesinas las diferencian de las empresas puramente capitalistas, donde diversos obstáculos objetivos y subjetivos dificultan severamente la adopción de conductas económicas similares, a riesgo de negar y vaciar de sentido el carácter de productoras de plusvalía a través de la producción de mercancías que poseen por definición las unidades capitalistas (Azcuy Ameghino, 2004).

A la hora de explicar y entender que sucede con las pequeñas explotaciones yerbateras, muchos autores estudian y analizan la producción yerbatera a partir de otras concepciones, como la de farmer, colono, agricultor familiar, etc., no pudiendo explicar cabalmente que sucede al interior del sistema, y por qué sigue funcionando. Creemos que estas concepciones no son adecuadas, porque no permiten desentrañar y ocultan a la vez, las relaciones sociales de producción que determinan el funcionamiento histórico de la actividad.

Vale insistir: si bien ciertas confusiones resultan explicables por debilidad o ausencia de pensamiento teórico, o por el peso del “sentido común” y del vocabulario de la época, articulados con matrices empiristas de investigación, ello no autoriza a confundir dos realidades tan disimiles -y las categorías que las expresan- como la producción capitalista y la producción campesina (familiar), aun cuando la segunda se halla subsumida a una economía capitalista consolidada. Así, un productor directo que trabaja con bueyes y anticuados instrumentos de trabajo, que vende sus granos al precio que le indica el acopiador, que no explota trabajo asalariado ni tampoco enajena el suyo, es un campesino medio; tanto como lo es otro productor directo que utiliza cosechadora con aire acondicionado y pasacasete, que vende en el mercado de futuros pero que al igual que al anterior ni compra ni vende su fuerza de trabajo.

El fondo del concepto es el mismo porque (desde la perspectiva teórico-metodológica del análisis marxista) la esencia de las relaciones sociales en base

a las cuales esta fracción de clase realiza su producción es la misma. Lo cual no niega en absoluto la existencia de notables diferencias y asimetrías entre unos y otros -propiedad de la tierra, tipo de tecnología disponible, situación financiera, escala de producción, mera subsistencia o acumulación de capital, modo de vida e inserción cultural, etc.- que obligan a introducir y definir nuevos subagregados de productores que reflejen, como ya se indicó, la estratificación al interior de la categoría básica. Asimismo, se deberán tener también en cuenta las especificidades determinadas por los diferentes momentos y grados de desarrollo de la sociedad capitalista, tanto como los profundos contrastes regionales y nacionales existentes en un mismo segmento temporal (Azcuy Ameghino, ob. cit.).

Como señala Rosenfeld:

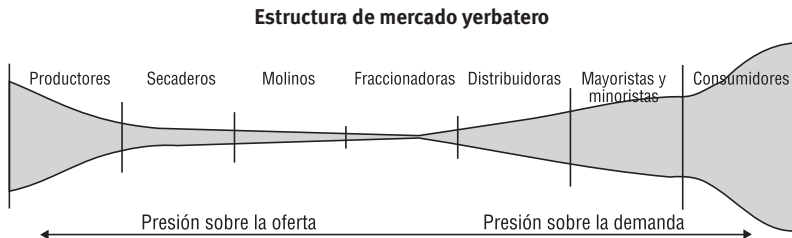
No son ingenuas estas interpretaciones sobre la ocupación de la tierra y las relaciones sociales de producción predominantes en cada momento histórico. Dependiendo de qué base interpretativa se parta, se pueden extraer conclusiones distintas sobre cuáles son los problemas principales y cuáles las propuestas necesarias en cada realidad (Rosenfeld, 2016).

Estructura del Mercado Yerbatero y determinación de precios

Los diferentes mercados adquieren distintas formas o estructuras que se establecen a partir de ciertos condicionantes, que influyen en el comportamiento de los productores/empresas (oferta) y los consumidores (demanda) que concurren a ellos. También influyen el número de empresas que participan, grado de capacidad que cada empresa tiene individualmente para fijar el precio del producto, grado de diferenciación de los bienes producidos y existencia de barreras de entrada y salida del mercado. A partir de estos condicionantes podemos diferenciar distintos tipos de estructuras de mercado. Si trazamos una recta imaginaria, en un extremo podríamos situar a los mercados de competencia perfecta y en el otro a los mercados de competencia imperfecta. Cuando ciertas empresas tienen poder de mercado, o sea, la capacidad de influir sobre los precios, estamos frente a mercados de

competencia imperfecta monopólicas y oligopólicas (Rosenfeld, 2009).

Los mercados de competencia imperfecta de tipo oligopónicas - oligopólicas, como es en el caso de la estructura de mercado de la Yerba Mate, son estructuras integradas por una cantidad reducida de empresas que compiten fuertemente entre sí y controlan casi por completo el mercado (oligopsonio). Sus características fundamentales son: pocas empresas totalmente integradas, que compran a otro número mayor de empresas (secaderos y molinos) y productores primarios de distintos tamaños (pequeños, medianos y grandes), la materia prima necesaria para su industrialización (HV o YMC). Hay pocas empresas con capacidad de fijar individualmente el precio del producto y las condiciones de pago, influyendo hacia abajo en los precios para la producción primaria y primera industrialización y, a su vez hacia arriba, sobre los precios de mercado mayorista o minorista (oligopolio).



Fuente: Corbey et al. (2012).

En el esquema anterior vemos como a medida que avanzamos en la cadena productiva se observa una mayor concentración económica, con una presión sobre la oferta de materia prima en relación al precio establecido por parte del Estado a través del INYM. Por otro lado, a medida que se avanza en la misma cadena, observamos una presión sobre la demanda de yerba mate envasada en relación a los precios (presión hacia la suba de precios), por parte de los distribuidores concentrados, mayoristas e hipermercados sobre los consumidores.

Con la aparición de los hipermercados, según Magán, las industrias yerbateras redujeron su poder de económico, debido a que los mismos imponen ciertas condiciones:

Condiciones comerciales especiales, como el pago de tasas por dar a los productos ubicaciones preferenciales dentro de las góndolas o por acceso a las mismas, el compromiso de participar de promociones sin aviso previo, la exigencia de condiciones especiales de entrega del producto y el mantenimiento de repositores a su costa, la imposición de descuentos sobre la facturación, el acuerdo de plazos de pago y otras prácticas semejantes (Magán, 2005).

Por ello, es importante no perder de vista y analizar las dinámicas de los precios y cómo se dan o manifiestan dentro de una estructura de mercado oligopsónica por un lado y oligopólica por otra, con presencia del Estado como regulador del mercado y las relaciones de poder económico que condicionan o determinan el funcionamiento o no de la regulación.

Distribución sectorial del ingreso

En relación a la fijación del precio de la HV y YMC por parte del INYM (Ley N° 25.564, Título II, artículo 4°, Inciso r y el Decreto Reglamentario 1240/2002 en sus Artículos 11 al 19), provoca una extracción de excedentes con efectos de concentración económica.

Este mecanismo, al considerar a todo el sector primario en base a promedios, oculta la heterogeneidad de condiciones productivas, de escala y tecnológicos del sector primario. La fijación del precio por parte del INYM o por laudo nacional en su defecto, aumenta la extracción de renta yerbatera al realizarse en base a estimaciones de promedios de rendimientos que difieren mucho entre yerbales de baja y alta productividad, yerbales envejecidos y nuevos yerbales con genética mejorada, yerbales con suelos degradados y otros con manejo integral, sistemas de cosecha modernos, fertilización, etc.

A partir de la intervención del INYM la baja de precios de la materia prima se ha atenuado en comparación a los valores del año 2001, posibilitó inicialmente una mejora relativa en los ingresos percibidos por los pequeños productores. Pero dicha situación, lejos de modificar las condiciones de funcionamiento del circuito productivo yerbatero, generó mayor extracción de excedentes producidos, sumado a que los precios oficiales no se cumplen, pagándose por debajo de lo fijado por resolución.

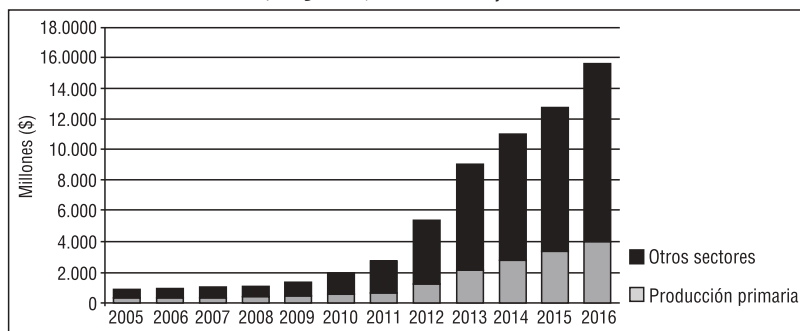
Tomando datos del INYM, en base a sus Informes Mensuales del Sector Yerbatero para los años 2005-2016, elaboramos los siguientes cuadros para graficar la distribución del ingreso entre el sector primario y los demás sectores.

Distribución del ingreso entre el sector primario y otros sectores del circuito yerbatero (2005-2016). Millones de pesos.

Periodo	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Producción Primaria	266,98	295,63	336,86	361,59	416,52	478,68
Otros sectores	572,69	621,80	676,62	709,97	888,06	1.424,13
Ingresos Totales	839,68	917,43	1.013,48	1.071,56	1.304,58	1.902,81
Periodo	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Producción Primaria	616,29	1.218,79	2.068,84	2.791,91	3.313,99	3.931,45
Otros sectores	2.111,75	4.174,36	6.954,18	8.222,57	9.441,22	11.700,99
Ingresos Totales	2.728,04	5.393,16	9.023,02	11.014,48	12.755,21	15.632,44

Fuente: elaboración propia en base a datos del INYM sobre Ingreso de hoja verde a secaderos a precios fijados por el INYM y salida de molinos según datos de INYM a precio promedio de mercado. La yerba mate a salida de Molino incluye yerba mate envasada estampillada / Yerba mate con destino al mercado interno para venta al público sin estampillas (soluble, saquitos, etc.). El movimiento de yerba mate a salida de molino es el indicador más cercano al comportamiento de la yerba mate en góndola, ya que incluye tanto el volumen que se envía a los centros de distribución de las firmas yerbateras como a las compras efectuadas por los mayoristas, hipermercados y supermercados. (INYM)

Distribución del ingreso entre el sector primario y otros sectores del circuito yerbatero (2005-2016). Millones de pesos

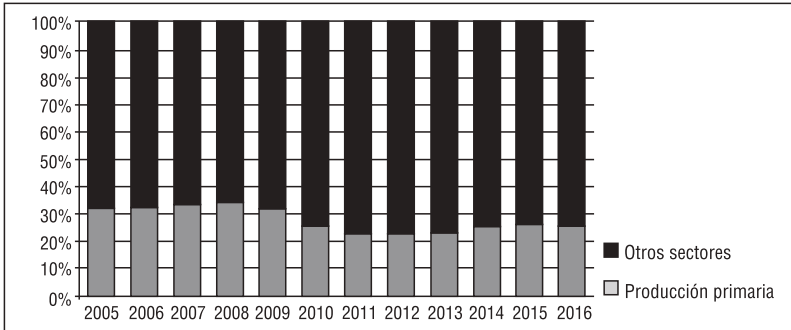


Distribución del ingreso % entre el sector primario y otros sectores del circuito yerbatero (2005-2016)

PERIODO	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Producción Primaria	32	32	33	34	32	25
Otros sectores	68	68	67	66	68	75
Ingresos totales	100	100	100	100	100	100

PERIODO	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Producción Primaria	23	23	23	25	26	25
Otros sectores	77	77	77	75	74	75
Ingresos totales	100	100	100	100	100	100

Si observamos la evolución de la distribución entre el sector Primario de la producción y los demás sectores (Industrial y Comercial), podemos ver que a partir del año 2005 la distribución fue creciendo para el sector primario hasta el año 2008, bajando abruptamente hasta el año 2013. Cabe recordar también que, en el año 2001 con un mercado desregulado el sector primario apenas llegaba al 6% de la participación del Ingreso en relación a los sectores industriales y comerciales.

Distribución del ingreso entre el sector primario y los otros sectores (2005-2016). En %

El circuito productivo de la yerba mate es un complejo sistema tanto de producción como de comercialización. A través de toda su historia la producción ha atravesado diversas crisis económicas vinculadas principalmente a la caída de los precios de la materia prima (HV y YMC) con intervención estatal y situaciones de libre mercado. A pesar de ello, el eslabón primario continúa compuesto por un importante número de pequeños productores. Los cambios económicos y políticos atravesados en estas últimas décadas no han modificado sustancialmente la estructura agraria yerbatera, ni en cantidad de productores, ni en su distribución por estratos, pero sí se han transformado su interior en términos productivos (productividad por Ha. e integración vertical). Esto ha generado un proceso de diferenciación económico y social con características muy particulares vinculadas a rendimientos muy por encima del promedio general, ingresos superiores y concentración de la producción.

La creación del INYM tuvo como objetivo principal “la defensa de la producción primaria y la promoción del mercado tanto interno como internacional”. A partir de su intervención se produce una recuperación de la participación en el ingreso del sector primario hasta el año 2008. De ahí en adelante, la política de precios implementadas no da muestras de un efecto redistributivo positivo para el sector de pequeños productores. Su política de precios promedios, al no tener pre-

sente las heterogeneidades y asimetrías productivas, acentúa la apropiación de rentas diferenciales. Por otro lado, la nula capacidad de control y efectivo cumplimiento del precio mínimo establecido, sumado a las dificultades en el Directorio del INYM para llegar a acuerdos de precios que garanticen un mínimo de rentabilidad, agudizan la extracción de excedentes, la concentración económica y la descapitalización de los pequeños productores.

3. Claroscuros de un negocio próspero¹⁰⁸ (Gortari, J.)

Ganancias y exclusión social

La producción y comercialización de Y. Mate en la República Argentina es un importante negocio -del orden de los U\$S 1.000 millones anuales-, con un mercado consumidor interno y externo que muestra una dinámica sostenida de crecimiento, e interesantes perspectivas de desarrollo a partir de exploraciones sobre nuevos productos y aplicaciones. Así como genera importantes ganancias y oportunidades de capitalización en un reducido número de actores concentrados que ostentan el mayor poder económico de la cadena de valor (grandes productores, molinos integrados e hipermercados), produce en simultáneo situaciones de extrema vulnerabilidad social y

108- Los conceptos centrales de este trabajo fueron presentados en la Tercera Jornada Debate “La Problemática Agraria en la Argentina: cuestiones y perspectivas de la pequeña producción” (Cátedra Libre de Estudios Agrarios “Ing.Agr.Horacio Giberti” Facultad de Filosofía y Letras -UBA-, IADE y Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini. Bs. As.,2013); en el VI Congreso Sudamericano de la Yerba Mate (Universidad de la República, Montevideo, 2014); en las VIII Jornadas de Investigadores de las Economías Regionales (CEUR-CONICET-UNaM, Posadas, 2014) y en las Jornadas de Investigadores 2015: “Fronteras y liminaridades. Espacios de diálogo, confrontación y descubrimiento.” (Secretaría de Investigación y Posgrado. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. UNaM. Posadas).

Publicado en Realidad Económica N° 280, nov/dic 2013.

económica en quienes sostienen con su trabajo la economía yerbatera: cerca de treinta mil familias de pequeños productores y obreros rurales dispersas por todo el territorio provincial y con un muy incipiente nivel de organización gremial. Lo que redundaba en que el sector como un todo se vea recurrentemente inmerso en situaciones de conflicto social (cortes de ruta, bloqueos a los accesos a las plantas industriales, paros agrarios, tractorazos, protestas por una mayor cobertura del subsidio interzafra a tareferos), afectado por denuncias y procedimientos de control (Ministerio de Trabajo, RENATEA, ANSES, AFIP) constatando trabajo infantil, trabajo en negro y condiciones deplorables de traslado y campamento durante el tiempo de cosecha, así como por siniestros viales de camiones transportando obreros de la yerba (que en los últimos cinco años provocaron 21 víctimas fatales, entre ellas varios menores de edad).

Esta realidad mediada y regulada por el poder público durante los casi 60 años de funcionamiento de la CRYM (1936/1991), se agravó rápidamente a partir de su disolución en 1991 y tuvo su pico de conflicto social 10 años después, promoviendo la creación de un dispositivo sucedáneo aunque de menor poder regulatorio: el INYM. La crisis del sector se atemperó desde entonces a través de la mejora en el precio de la materia prima. Como en simultáneo no se operó sobre la limitación de nuevas plantaciones, observamos que en el sector primario ha habido un fuerte avance de grandes productores -la mayoría asociados a las industrias molineras- que obtienen rendimientos productivos muy por encima del promedio. Esto genera que, ante precios fijados en base a esa media, tengan un margen diferencial de rentabilidad, lo que les permite consolidar y profundizar su posición dominante.

La primera decisión del INYM en este sentido (Resolución N° 2/02), estableció un precio de \$0,135 el kilo de hoja verde puesto en secadero y de \$0,50 para el kilo de yerba canchada. Al año siguiente (Resolución N° 9/03), llevó esos valores a \$0,20 y \$0,74 respectivamente. En cinco años más, alcanzaron

un nivel de \$0,52 y \$2 en cada caso (Res. N° 9/08), y la decisión sobre precios de septiembre de 2013 (Res. N°124/13) estableció \$3 el kilo de hoja verde y de \$11 el kilo de canchada. Registrando así un crecimiento del 2.100% en los valores de la materia prima desde que el INYM entró en funciones¹⁰⁹. Lo que implicó recuperar la relación histórica de 10% entre el precio del kilo de hoja verde puesta en secadero y el precio de venta al público del kilo de yerba elaborada (al promediar 2001, en lo más álgido de la crisis yerbatera, llegó a caer hasta el 1%). Reestableciendo así la participación del 30% del sector primario en el ingreso total económico que genera toda la cadena yerbatera hasta la venta al público. Esta participación sufrió altibajos: en los años de superproducción (por ejemplo 2007/11) y ante la inexistencia de un mercado concentrador (Mercado Consignatario) que garantizara el precio establecido, los valores efectivamente pagados fueron sustantivamente menores. A partir de entonces se alcanzó un punto de inflexión, por la conjunción de una cierta escasez productiva en los países vecinos -debido a la reconversión de yerbales al cultivo de soja-, la sequía que afectó a la región productora en Argentina, la degradación de los yerbales en aquellas plantaciones en las que no resulta rentable la realización de prácticas culturales, aunada a una demanda interna paulatinamente creciente y al incremento de las exportaciones.

En relación a los obreros rurales, en particular los cosecheros de Yerba Mate, la crisis sectorial de los años 90 provocó una reducción del empleo en las chacras, generando un proceso de expulsión poblacional del ámbito rural. Estos trabajadores se asentaron en los barrios periurbanos de las ciudades

109- Comparando con la evolución del Índice de Precios al Consumidor 2002/2013: 730% (considerado índices alternativos al INDEC a partir de 2008), nos permite inferir un acomodamiento de precios relativos favorable al sector primario yerbatero, que también se trasladó a los precios de góndola. A la misma conclusión llegamos si tomamos la evolución 2015/2002: 3.000% de crecimiento para el valor de la hoja verde contra un 1.200% del IPC con las consideraciones señaladas.

intermedias del interior provincial, sin mayores alternativas de empleo, en condiciones de aguda precariedad habitacional, y son conchabados durante la cosecha (marzo/septiembre) por un intermediario contratista que negocia con el dueño del yerbal y con el secadero el precio de la materia prima, del flete y el valor de la cosecha. La figura del contratista adquirió en este contexto un papel relevante, tanto como actor productivo clave para garantizar la recolección de la yerba, como en su participación en los ingresos que esta actividad genera. La variable de ajuste en esa negociación, y en la posibilidad de que el contratista obtenga el máximo de beneficios, es la remuneración y las condiciones de trabajo de la cuadrilla de tareferos. Los que al estar en situación de desempleo estacional y sin ningún anclaje laboral organizacional, carecen de todo otro poder negociador que no sea su disposición personal (cantidad de miembros del grupo familiar, capacidad física y destreza básica), a trabajar en tales condiciones.

Del épico “oro verde” a floreciente agronegocio globalizado

La producción de Yerba Mate es una actividad netamente regional cuya historia se remonta a los pueblos originarios que habitaron la cuenca del Plata y que adquirió proyección comercial a partir del primer siglo de la conquista española en América. Producto a su vez del particular mestizaje cultural que se dio entre el asentamiento español en la entonces gobernación del Paraguay y sus relaciones de cooperación/dominación con los guaraníes del lugar, así como de las vinculaciones comerciales/culturales de este asentamiento con el resto del virreinato del Perú hasta fines de 1700. Y más estrechamente desde entonces y a partir de la subdivisión de la región sur de aquel en 1776, con la creación del virreinato del Río de la Plata con capital en Buenos Aires.

En términos de región productora mundial estamos hablando de Paraguay, sur de Brasil y noreste argentino. Habla-

mos también de 400 años de expansión y consolidación de un mercado consumidor de esta infusión, concentrado en las poblaciones de los estados integrantes originales del Mercosur y los limítrofes Chile y Bolivia. En los últimos 50 años también se fue conformando un importante mercado de ultramar en Siria y Líbano, así como una demanda creciente de la yerba mate para herboristería y como base de bebidas naturales y energizantes en Europa, Japón y Estados Unidos.

En números redondos estamos hablando de una producción mundial del orden de los 500 millones de kilos/año. De esta producción el 85% se destina a los mercados internos de los países productores y el 15% se exporta. El 70% de la exportación se concentra en América del Sur: el volumen más importante (unos 40 millones de kilos/año) va a Uruguay -provisto principalmente por Brasil y con un consumo per cápita anual cercano a los 10 kilos-; siguiéndole en importancia Chile y después Bolivia, con un comercio entre países productores oscilante según situaciones de precios relativos, observándose en los últimos años una tendencia hacia la elevación del valor en Paraguay y Brasil por la competencia del uso de la tierra para la producción de soja. Las exportaciones a Medio Oriente -abastecidas principalmente por Argentina- están en el orden de los 15/20 millones de kilos/año y en el resto del mundo se venden entre 5/10 millones de kilos/año.

De los 270 millones de kilos producidos anualmente en Argentina, 40 millones se destinan a la exportación y el resto al mercado interno, que registra un consumo de 6 kilos por habitante/año. Las exportaciones han venido creciendo en forma suave pero sostenida -se duplicaron en los últimos 30 años- y muestran actualmente una tendencia firme en ese sentido, en el marco del significativo incremento de estudios científicos que destacan sus propiedades medicinales/nutricionales y sus potenciales aplicaciones en la industria farmacéutica/cosmética¹¹⁰ (*Schmalko, 2012; Schmalko, Prat Krikum y Kanzig, 2015;*

110- Que refuerzan conclusiones a las que ya habían arribado estudiosos históricos de la botánica y la medicina guaraní, como el naturalista suizo

Alonso y Desmarchelier, 2005). El consumo interno también evidencia un crecimiento constante, asociado al incremento vegetativo de la población. Estudios de mercado realizados por el INYM muestran que en el 90% de los hogares argentinos se consume mate y que el 76% de la población es consumidora, corroborando un extendido y consolidado posicionamiento del producto en nuestro medio. De los consumidores un 92% consume mate cebado, 50% mate en saquitos y 14% tereré. El 80% de la yerba se vende a través de super/hipermercados, el 11% en autoservicios y el resto en almacenes, despensas y quioscos.

En el marco de los precios relativos históricos, también se demostró que no tiene buenos sustitutos entre las otras infusiones (café, té), ni tampoco competencia externa de la producción de Paraguay y de Brasil (en buena medida por el distinto modo de elaboración y el consecuente sabor diferenciado). Por lo que podríamos hablar de un mercado interno cautivo para un producto firmemente arraigado en toda la población del país y de ahí, y en los términos de precios relativos vigentes, comercialmente maduro y consolidado.

La disputa por el ingreso

La puja histórica por la distribución del ingreso en la actividad se dio entre la producción primaria y el resto de la cadena de valor, en el contexto “macro político” de mantener a la yerba mate como un producto “inferior” de consumo masivo y barato de la canasta básica. Superada la primera etapa de disputa entre los molinos brasileros y los locales -en los inicios del cultivo en nuestro país-, y afianzada la posición dominante de estos últimos a partir de la cuarta década del siglo pasado (*Magán, 2005 a*), los precios de la materia prima nacional fue-

Moisés Bertoni, que llegó a Misiones apoyado por el presidente Julio Roca y se afincó durante años en el Alto Paraná paraguayo investigando los usos medicinales de la flora de la región por los pueblos originarios (*Bertoni, 1927-2008-*).

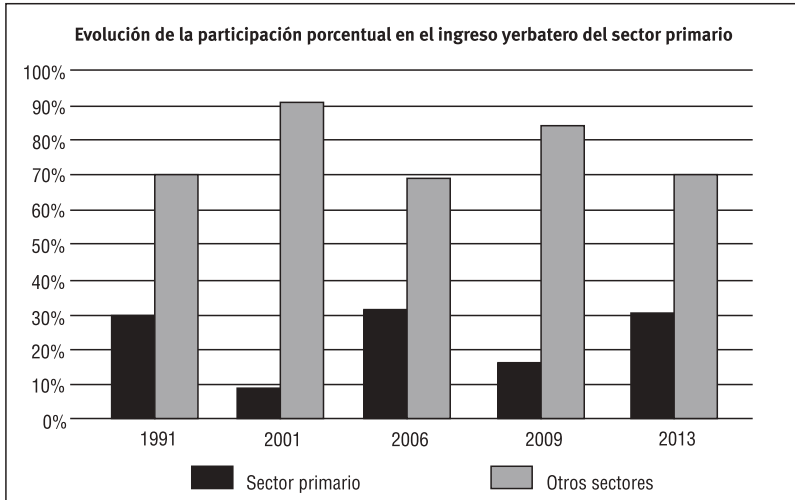
ron regulados por el accionar de la CRYM, que a través de una combinación de los permisos para nuevas plantaciones, cupificación de cosechas, autorización de los porcentajes de palo en el producto y los precios de referencia en el Mercado Consignatario, mantuvo un cierto equilibrio entre oferta y demanda, y en consecuencia un margen de rentabilidad para el productor con rindes promedios. En ese contexto, la variable de ajuste para bajar costos y generar más ganancias siempre fueron los salarios y las condiciones de trabajo de los obreros rurales empleados en las tareas culturales del cultivo y la cosecha.

Al momento de la disolución de la CRYM en 1991, la producción primaria tenía una participación de un 30% en el total de ingresos generados por la producción y comercialización de la Yerba Mate: \$ 0,20 el kilo de hoja verde puesto en secadero, para un precio de góndola del orden de los \$2 (sobre la base de una relación técnica de 3 kg de hoja verde para 1 kg de producto final). Diez años después, en plena crisis de 2001, esta participación había bajado al 9%: para el mismo precio al consumidor final (\$2/kg), el kilo de hoja verde puesto en secadero se redujo a \$0,04. A los pesos convertibles de entonces eso significó una transferencia anual superior a los U\$S 100 millones desde la producción primaria a la esfera industrial/comercial (*Magán, 2005 b*).

A partir de 2002, el accionar del INYM permitió recuperar paulatinamente esta participación, con algunas oscilaciones producto de las variaciones de precios de la materia prima según la abundancia o no de la oferta y la escasa capacidad del organismo para hacer cumplir los valores establecidos. Los impactos de estas oscilaciones se pueden dimensionar considerando que por cada 10 centavos (\$ 0,10) que se pague de menos por el kilo de hoja verde, para una producción anual del orden de los 700/800 millones de kilos, se genera una transferencia de ingresos de \$ 70/80 millones anuales, desde el sector primario hacia el resto de la cadena de valor.

Al cumplirse 10 años de funcionamiento del INYM, se llegó con una participación reestablecida del 30% del sector pri-

mario (a \$3 el kilo de hoja verde y \$30 el valor promedio del kilo de yerba en góndola en 2013).



Fuente: elaboración propia en base a datos del INYM, Ministerio del Agro y la Producción e informantes vinculados al sector.

Esto que podría en principio razonarse como una buena recuperación del posicionamiento económico de productores y obreros rurales, no lo es tanto si analizamos cuál es la distribución del ingreso al interior del sector de la producción primaria como tal.

De pequeños y grandes productores: el tamaño importa

En lo que hace a los productores, podemos observar la diferenciación social existente en el sector:

Productores por tamaño de yerbal, rendimiento y producción

Total país. Año 2007

Tamaño del yerbal (ha)	Cantidad de productores	Superficie total (ha)	Rendimiento promedio (kg/ha)	Producción potencial(kg)
hasta 10	13.273	75.080	4.381	329.000.000
>10 / 25	2.740	45.700	5.098	233.000.000
>25 / 100	1.000	42.400	5.684	241.000.000
> 100	115	32.740	6.811	223.000.000
Total	17.128	195.920	5.240	1.026.000.000

Fuente: Elaboración propia en base a datos de R. Montechiesi, INYM, 2008.

Esta información se corrobora con la obtenida por el Equipo Técnico del Plan Estratégico para la Yerba Mate (PEYM), sobre las bases de datos del INYM. De acuerdo a los documentos de trabajo del PEYM, en el año 2011 se comercializaron 285 millones de kilos de yerba molida: 250 millones en el mercado interno y 35 millones se destinaron a la exportación (PEYM, 2012).

El abastecimiento de hoja verde se concentró en los 2 estratos de productores más grandes: esto es 1.115 productores (el 7% del total) que aportaron más del 50% de la materia prima. La política pública de fijación de precios de referencia de manera indiferenciada, resultó funcional a este proceso de concentración: los costos que sirven de base para la propuesta de precios se hacen sobre yerbales con rendimientos de 4.000 kg/ha, cuando las plantaciones de alta densidad de los grandes productores superan ese rendimiento en más del 50%. Por lo que esos precios de referencia que a un productor chico le permiten, en el mejor de los casos, sostenerse en la actividad, están generando en el estrato de grandes productores importantes ganancias que a su vez potencian la diferenciación social y productiva, a partir de las posibilidades de inversión en mejoramiento de suelos, fertilización, manejo de plagas, riego, cuadrillas estables de obreros rurales capacitados, maquinaria y equipos, electrificación rural, etc. La oportunidad de mayores ganancias en estos estratos se refuerza además con la

creciente integración vertical observada entre grandes plantadores y la etapa industrial, aprovechando economías de escala y disminuyendo costos de intermediación y la consecuente carga fiscal (impuesto a los ingresos brutos).

El resultado final sobre la producción primaria de las dos caras del fenómeno de mayor concentración/integración por un lado y crecientes dificultades/pérdida de productividad/abandono de yerbales en la pequeña producción por el otro, aún es incierto. Y si bien en la actualidad se atraviesa por una demanda sostenida y buenos precios, las reuniones de trabajo con representantes de productores en el marco de la formulación del Plan Estratégico, evidenciaron el temor a que en unos años se vuelva a una situación de sobreproducción por el ritmo de plantación actual (entre 2002 y 2011, la superficie de yerbales creció en un 12,6%, a un ritmo 2.300 has/año. Mientras que la población nacional -principal factor de demanda- creció un 10,6% en el período intercensal 2010/2001).

En este marco, las cooperativas, en tanto forma organizativa que permitiría a los pequeños productores unirse para compensar sus desventajas individuales de capacidad económica y gestión industrial/comercial, han mantenido una participación del 24% en cuanto al acopio de hoja verde en los últimos 7 años (*PEYM, ob. cit.*). Evidenciando tres características propias del sector cooperativo yerbatero: presencia y permanencia, en paralelo a una limitada incidencia en las definiciones globales de la actividad. Relacionando porcentajes de procesamiento cooperativo con la proporción de producción en los estratos pequeño y medio, podemos concluir que hay también un impacto social positivo y significativo del cooperativismo en la producción yerbatera. Y en este sentido queda en evidencia su potencialidad como vehículo de políticas públicas diferenciadas de sostén y fortalecimiento a la pequeña y mediana producción. En tal entendido es que fueron sujeto de políticas crediticias favorables por parte del gobierno provincial, adelantando fondos para el levantamiento de la cosecha y/o para inversiones en líneas de secaderos, depósitos y

equipos/maquinaria de trabajo, así como de programas del INYM para productores de hasta 50 hectáreas (reemplazo de viejos yerbales por nuevas plantaciones de mayor productividad, manejo de suelos, financiamiento de tasas de interés en la operatoria crediticia para compra de materia prima y equipamiento para mejorar las condiciones de la cosecha).

Podemos hacer un ejercicio hipotético de distribución del ingreso en la producción primaria, considerando una producción de hoja verde que estuvo en los últimos años en los 700 millones de kilos y al precio de \$3 por kilo establecido por el INYM en septiembre de 2013. Esto nos daría un valor bruto de producción anual de \$2.100 millones.

De cada \$3 por kilo de hoja verde, \$2 se queda el productor y el peso restante se distribuye en números redondos de la siguiente manera: \$0,50 para el contratista, \$0,40 al tarefero y \$0,10 carga fiscal y aportes sociales. Es decir, de aquellos \$2.100 millones, \$1.400 millones van a los productores, \$350 millones a los contratistas, \$280 millones para los tareferos y \$70 millones al fisco.

De los \$1.400 millones que reciben los productores, el 50% se distribuye entre 1.115 productores grandes, con un ingreso promedio anual de \$627.000 por productor. En tanto los otros \$700 millones se reparten entre los algo más de 16.000 productores restantes, recibiendo cada uno un ingreso promedio de \$43.750 anuales: *una relación de 14 a 1 entre ambos promedios*. Con todas las variantes propias de las situaciones particulares y matices entre productores, se evidencia el anclaje socio productivo del proceso de concentración económica en la actividad primaria yerbatera, y la necesidad desde el Estado de impulsar políticas públicas diferenciadas si se pretende dar contención e impulso al estrato mayoritario de la pequeña producción y al contexto de agricultura familiar diversificada en que funciona.

En la misma lógica podemos estimar lo que reciben los cosecheros de yerba mate. Aplicando el \$0,40 por kilo a los 700 millones de kilos cosechados por año, nos da un valor total de

\$280 millones distribuidos entre 15.000 tareferos, lo que da un ingreso anual individual promedio de \$18.670, equivalentes a \$1.550 *mensuales* -menos de la mitad del mínimo salarial de \$3.300 fijado en agosto de 2013 por el Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil-. Si esos bajos ingresos, los contextualizamos con la vulnerabilidad social de las condiciones de vida y la precariedad laboral del trabajo no registrado y estacional, podemos darnos una idea aproximada de la compleja situación social que aflige a una importante proporción de la población de Misiones ligada desde siempre a la actividad yerbatera.

En lo que respecta a los contratistas están registrados en el INYM cerca de 180. Si consideramos cuadrillas promedio de 20/30 tareferos deberíamos calcular entre 500/700 el número de estos intermediarios para un total de 15 mil cosecheros. Dado que una parte de los tareferos trabaja en forma regular en las empresas más grandes, siendo destinados a actividades diversas del cultivo durante el período interzafra, no entran en el reclutamiento de los contratistas. Por lo que haremos un estimado de ingresos para el supuesto de una cantidad de 500 contratistas que tienen a su cargo el 50% del total de la cosecha yerbatera anual (y que el otro 50% lo cosechan las empresas productoras con sus obreros estables). Haciendo el cálculo para el dato de 700 millones de kilos de hoja verde de las cosechas de los últimos años, correspondería la mitad, 350 millones de kilos, a los contratistas. Multiplicando ese volumen por el valor que reciben -\$0,50 por kilo cosechado-, obtendrían en conjunto un ingreso total anual de \$175.000.000. Distribuidos entre 500 contratistas eso equivale a un promedio individual de \$350.000 de ingreso anual. Es decir, estamos hablando de valores que multiplican 10 veces lo que recibe el pequeño productor promedio. Lo que a su vez nos hace reflexionar sobre la incidencia social, productiva y económica de este nuevo actor de la cadena de valor incorporado en los últimos 20 años a la actividad yerbatera. Y que paradójicamente no está reconocido socialmente: no fueron convocados a participar en las

tratativas y jornadas para construir el PEYM; tampoco están contemplados como actores de la cadena de valor en la constitución del INYM.

Este costo de la intermediación de la cosecha, que es menor en los productores más grandes por las economías de escala y la utilización de mano de obra permanente, es un factor adicional que incide en la mayor rentabilidad que tiene este estrato de productores. Y por otro lado, promueve en los contratistas -que negocian con los pequeños y medianos productores su participación en el negocio en el marco de valores “oficiales” para el producto y para el trabajo de cosecha a destajo-, la reducción al máximo de los costos asociados a esta tarea: es decir, las condiciones laborales de los tareferos.

La etapa industrial: oligopolio recargado

La cantidad de secaderos de yerba se redujo un 21% entre 2005 y 2011:

Cantidad de Secaderos según Volumen de Producción

% Volumen de producción	Año 2005	Año 2011	Variación %
27,5%	6	4	(-) 34
22,5%	16	12	(-) 25
25,0%	38	29	(-) 24
25,0%	150	121	(-) 19
100%	210	166	(-) 21

Fuente: PEYM Descripción y análisis de la estructura de la cadena productiva de la Yerba Mate.

Los 4 secaderos más grandes procesan casi el 30% de la hoja verde. Este porcentaje llega al 50% cuando sumamos la elaboración de los 16 secaderos más importantes, que representan el 10% del total de los establecimientos y corresponden básicamente a empresas integradas.

El sector cooperativo (integrado y no integrado) procesa el 24% de la producción, participación que se mantuvo estable en el período 2005/2011. Con 5 cooperativas que han logrado completar el ciclo producción/comercialización con marca propia y posicionamiento relevante en el mercado, y unas 25 cooperativas que producen principalmente yerba canchada para venderla como materia prima a los molinos privados.

Al valor de \$11 el kilo de yerba canchada -establecido por el INYM en septiembre 2013- y para una elaboración que en 2011 llegó a 245 millones de kilos de yerba canchada, nos da un valor de producción en secaderos de \$2.695 millones. De los cuales el 27,5% se distribuye entre los 4 establecimientos más grandes, con un valor bruto de producción promedio de \$185 millones anuales para cada uno. Sumando los 12 secaderos que siguen en importancia económica, llegamos al 50% de elaboración. En el otro extremo, los 150 secaderos de menor dimensión -que suman el 90% de los establecimientos-, elaboran entre todos el 50% restante de la materia prima, alcanzando un valor bruto de producción anual promedio de \$9 millones por establecimiento. Esto da *una relación de 1 a 20* en cuanto a tamaño económico comparado con los 4 secaderos más grandes.

En la etapa de molinería el proceso de concentración es aún más pronunciado: sobre un total de 96 molinos que registraron actividad en 2011, los 4 establecimientos más importantes procesaron el 50% de la producción; este porcentaje llega al 75% sumando la producción de las 9 industrias más grandes y al 90% cuando consideramos el volumen total producido por las 17 empresas de mayor producción. En tanto que los molinos restantes, unas 79 industrias -número que representan el 82% de la cantidad total de molinos en actividad-, elaboraron entre todos el 10% del total de producción. La cantidad de molinos se redujo un 20% en los últimos 7 años: de 120 a 96. El 51% de la producción se industrializa en Misiones, el 29% en Corrientes y el 20% restante fuera de la zona productora.

Cantidad de Molinos según Volumen de Producción

% Volumen de producción	Año 2005	Año 2011	Variación %
50%	5	4	(-) 20
25%	8	5	(-) 37
15%	15	8	(-) 47
10%	92	79	(-) 14
100%	120	96	(-) 20

Fuente: PEYM Descripción y análisis de la estructura de la cadena productiva de la Yerba Mate

La industria molinera de yerba mate aparece así entre las Ramas Altamente Concentradas cuyo comportamiento se analiza en el artículo *Oligopolio e Inflación (Manzanelli y Schorr, 2013)*, en el que los autores concluyen, entre otras cuestiones, que en la posconvertibilidad los capitales oligopólicos han logrado mantener las barreras al ingreso y sostener los elevados niveles de concentración económica, ya que la política gubernamental de controlar los precios negociando directamente con las compañías líderes de las diferentes ramas, no ha contemplado que los costos de esa negociación son trasladados al resto de la cadena de valor que esas empresas dominan. En el mismo sentido concluye un exhaustivo trabajo sobre el mercado oligopólico de la Yerba Mate de la Red de Economía Política de Rosario (*Corbey, Koffman y otros, 2012*). Y un trabajo de reciente publicación, al analizar la concentración empresarial por rama de industria, concluye para la Yerba Mate:

El eslabón industrial, en el que existen más de 200 marcas elaboradas por unos 140 molinos, la producción presenta una fuerte concentración: cuatro corporaciones procesan el 50% de la producción de yerba mate: Establecimiento Las Marías-Grupo Las Marías (Argentina); Molinos Río de la Plata- Grupo Pérez Companc (Argentina); Corp.Gral.de Alimentos-Grupo Pérez Companc (Argentina); y La Cachuera- Grupo Amanda (Argentina). El ranking nacional de ventas para el consumo interno de yerba mate está liderado por Taragüi (Las Marías), Nobleza Gaucha y Cruz de Malta (Molinos Río de la Plata) y Amanda (La Cachuera) y en quinto lugar el grupo Hreñuk (Rosamonte), que tienen una altísima proporción del mercado. En cuanto a la exportación tres empresas concentran casi el 72% de las expor-

taciones. La mayor empresa exportadora es el Establecimiento Las Marías con el 53,5% de las ventas y en los siguientes lugares se ubican Molinos Río de la Plata con el 9,2%, seguido por el Grupo Amanda con el 8,5% (Halliburton, E.: 2015)¹¹¹.

Para los valores sugeridos por el INYM en 2013 de \$20 el kilo de yerba a salida de molino y el nivel de actividad registrado en el año 2011 de 245 millones de kilos industrializados, podemos hacer también un ejercicio de cómo se distribuye el ingreso dentro de la industria molinera.

Los 4 molinos más grandes alcanzarían un valor bruto de producción de \$2.450 millones, a un promedio de \$612 millones por molino, suma equivalente a U\$S100 millones en ventas anuales por cada molino considerado.

Las 5 industrias que le siguen en tamaño concentran el 25% del total, lo que hace un valor total de producción de \$1.225 y un promedio de \$245 millones, equivalentes a U\$S40 millones de ingreso anual por cada una de ellas.

En el otro extremo, los 79 molinos más pequeños habrían tenido un nivel de elaboración total valuado en \$490 millones, lo que da un promedio individual de \$6,2 millones, equivalentes a U\$S1 millón anual para cada uno de ellos. Esto da una relación de 1 a 100 en cuanto a volumen y valor de producción con los 4 molinos más grandes.

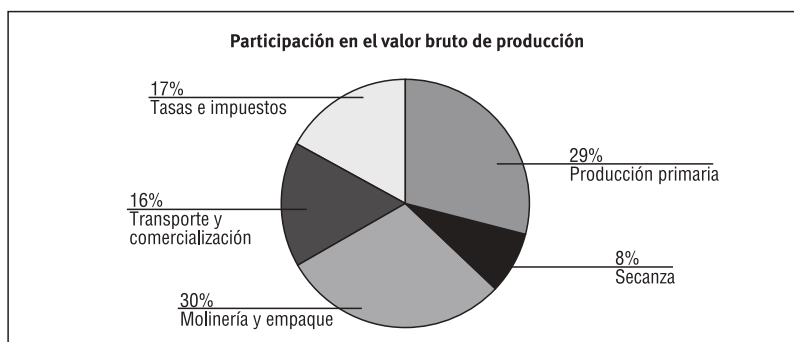
Los \$10 de diferencia entre el precio a salida de molino y el precio en góndola (\$30 promedio el kilo), se distribuyen entre la comercialización mayorista y minorista -incluidos gastos de flete- y la carga fiscal (\$0,14 de la tasa de fiscalización del INYM y 25% del IVA e ingresos brutos sobre los \$20 el kilo a salida de molino). Lo que nos da un aproximado de \$1.191 millones que se queda en la intermediación comercial (U\$S200

111- El Grupo Pérez Companc adquirió el paquete accionario mayoritario de Molinos Río de la Plata y de la Corporación General de Alimentos/Química Estrella (ex Mate Larangeira Mendes), quedándose con las marcas Nobleza Gaucha y Cruz de Malta, gerenciadas ambas desde la empresa Molinos Río de la Plata.

millones), \$34 millones para el INYM (U\$S6 millones) y unos \$1.225 millones que recauda el fisco en impuestos al consumidor de yerba mate (U\$S 200 millones).

Participación en el Valor Bruto de Producción

Producción primaria	\$ 2.100.000.000	29%
Industria de secanza	\$ 595.000.000	8%
Industria molinera	\$ 2.205.000.000	30%
Transporte y Comercialización	\$ 1.191.000.000	16%
Impuestos y tasas	\$ 1.259.000.000	17%
Total valor bruto de producción	\$ 7.350.000.000	100%



Fuente: elaboración propia en base a datos del INYM (producción 2011), resoluciones de precios para la materia prima (INYM, septiembre 2013) y para las tareas de cosecha (Comisión Nacional de Trabajo Agrario, 2013), precio promedio de góndola a \$30 para el año 2013 y otros valores estimados en base a informantes del sector.

Todo lo expuesto nos permite concluir que la actividad yerbatera registra importantes niveles de concentración en todas las etapas de la cadena productiva y que esta concentración se agudiza a medida que avanzamos en los diferentes procesos de elaboración. Podemos decir también que así como genera ingresos de importancia a los actores concentrados, sustentando sostenidos niveles de acumulación de capital y expansión económica, esa misma concentración provoca que cerca de 30 mil familias de pequeños productores y obreros rurales subsistan con ingresos mínimos que refuerzan el proceso de

descapitalización en los primeros y situaciones de vulnerabilidad social extrema en los segundos. La política pública de precios de referencia para la materia prima establecidos por el INYM y los valores de las tareas de cosecha que determina la Comisión Nacional de Trabajo Agrario, han resultado funcionales a este proceso. Incluso han provocado transferencias de ingresos entre estos dos grupos, generando una disputa económica “entre pobres” a lo interno del sector yerbatero (Reuteman, 2013). Del mismo modo, los aportes y subsidios que reciben pequeños productores y trabajadores rurales, como la AUH y otros específicos como la ayuda interzafra, si bien aparecen como inobjetable en términos de garantizar cuestiones básicas para la subsistencia y promover la escolaridad y la salud en los niño/as y jóvenes de esta población, sirven para garantizar su reproducción como fuerza de trabajo con cargo al presupuesto público, contribuyendo desde ese lugar al proceso de extracción de excedente social en beneficio de los actores más concentrados de la economía yerbatera¹¹².

112- Este proceso no es una novedad. Un estudio del año 1973 afirmaba: *“El rasgo más relevante de la economía yerbatera argentina es el rápido crecimiento de las grandes firmas productoras/procesadoras y procesadoras/distribuidoras... Gran parte de la yerba mate procesada por las grandes firmas verticalmente integradas se produce en chacras pequeñas, y se comercializa en condiciones desfavorables para los pequeños productores. Puesto que la yerba mate continúa siendo la más importante fuente de ingresos para este sector, la previsible secuela de estancamiento económico, emigración y pobreza puede advertirse fácilmente en la mayoría de las colonias agrícolas misioneras. Así, el gradual crecimiento de las fincas más grandes y el deterioro de las pequeñas son fenómenos complementarios que coadyuvan a la concentración de riquezas y recursos en pocas manos”*. Y concluía: *“...propuestas políticas que combinan precios sostén y restricciones en la oferta agregada de bienes agrícolas con demanda altamente inelástica no proporcionan los instrumentos adecuados para resolver el problema de pobreza rural para el conjunto de los pequeños productores agrarios misioneros. Tales propuestas favorecen, en el caso de la yerba mate, a los grandes productores integrados verticalmente y a firmas comercializadoras multinacionales”* (Fiorentino y Dean, ob. cit.).

Yerba concentrada

El nivel de concentración/diferenciación social que genera este estado de cosas, se puede dimensionar relacionando, en cada etapa de la cadena de valor, los ingresos promedios por ventas de los actores más grandes - aquellos que sumando detentan hasta el 50% del total de esas ventas- respecto a los ingresos promedios que recibe el resto por la venta de la otra mitad de la producción:

Concentración económica en la cadena de valor de la yerba mate¹¹³

1) COSECHA (Ingreso total anual por ventas: \$700.000.000)

Cantidad de agentes	50% del ingreso anual por ventas	Ingreso individual promedio/año	Índice de concentración 15
15.000 tareferos	\$350.000.000	\$23.300 (sueldos +cargas sociales)	
500 contratistas	\$175.000.000 (mitad de la cosecha)*	\$350.000 (serv. cosecha + fletes)	

*(la otra mitad damos por supuesto que se cosecha en forma directa, sin intermediarios, por asalariados estables de los grandes establecimientos en sus propias plantaciones, abaratando sus costos de producción y mejorando su posición competitiva respecto al resto de las industrias elaboradoras).

2) HOJA VERDE (Ingreso total anual por ventas: \$1.400.000.000)

Cantidad de productores	50% del ingreso anual por ventas	Ingreso individual promedio/año	Índice de concentración 14
16.000 peq. y med.productores	\$700.000.000	\$43.750	
1.115 grandes productores	\$700.000.000	\$627.800	

113- Índice de concentración: ingreso unitario promedio de los agentes más grandes que concentran hasta el 50% de los ingresos por ventas de ese eslabón de la cadena productiva, dividido el ingreso unitario promedio del resto de los actores que se reparten el otro 50% de las ventas.

3) SECADEROS (Ingreso total anual por ventas: \$2.695.000.000)

Cantidad de secaderos	50% del ingreso anual por ventas	Ingreso por secadero promedio/año	Índice de concentración 9
150 peq.y med. secaderos	\$1.347.500.000	\$9.000.000	
16 grandes secaderos	\$1.347.500.000	\$84.200.000	

4) MOLINERÍA (Ingreso total anual por ventas: \$4.900.000.000)

Cantidad de molinos	50% del ingreso anual por ventas	Ingreso por molino promedio/año	Índice de concentración 23
92 molinos peq. y medianos	\$2.450.000.000	\$26.630.000	
4 molinos grandes	\$2.450.000.000	\$612.500.000	

Fuente: elaboración propia en base a datos de Producción y Comercialización del INYM (año 2011), resoluciones de precios para la materia prima (INYM, septiembre 2013) y para las tareas de cosecha (Comisión Nacional de Trabajo Agrario, 2013), precio promedio de góndola a \$30/kg (2013) y otros valores estimados en base a informantes del sector.

La discusión y elaboración del Plan Estratégico para la Yerba Mate en estos últimos 2 años, apuntó entre otros objetivos, a salir de la lógica de suma cero y potenciar sinergias en el sector, de modo de hacer de la producción yerbatera una actividad económica, social y ambientalmente sustentable en la región (*PEYM: 2013*)¹¹⁴.

Esto implica poner en debate la cuestión del poder en el sector así como las disputas por la distribución del ingreso al interior de la cadena productiva. Lo que a su vez supone entender también la necesidad de formular políticas diferenciales para los distintos actores, reconociendo que las políti-

114- En ese sentido es interesante el análisis de las potencialidades de la yerba mate desde la perspectiva teórica de los Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL), en tanto producción alimentaria con un fuerte anclaje simbólico en la dimensión histórica, identitaria y cultural del producto y su singularidad socio territorial (*Rau, 2009*).

cas generales (“universales”) no hacen más que reproducir y acentuar la diferenciación social y económica en favor de los actores más concentrados.

4. Estrategia y coyuntura (Gortari, J.)

El Plan Estratégico¹¹⁵

A iniciativa del INYM, se realizó en diciembre 2010 un primer taller con actores de la cadena productiva y técnicos de instituciones públicas vinculadas a la problemática, con el objetivo de ensayar una primera aproximación a lo que sería la construcción de un plan estratégico sectorial. A tal efecto se invitó a la licenciada A.M.Ruiz (INTA/SAGPyA), quien fuera la coordinadora de la elaboración del Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020. Esta herramienta supone:

- *Un proceso participativo y dialéctico de construcción social: implica un cambio cultural y también relaciones de poder.*
- *La construcción de un marco de referencia que guíe la acción colectiva y establezca una direccionalidad común.*
- *Definir el rumbo y las metas básicas a largo, mediano y corto plazo; establecer los cursos de acción y la asignación de recursos.*
- *Una instancia de aprendizaje y acuerdo colectivo (construcción de capital social: es más importante el proceso que el producto).*
- *La apropiación por parte de los actores (es central la participación).*
- *El entretendido entre la formulación y la implementación (Ruiz A.M., 2009).*

115- Los avances y perspectivas vinculados a la propuesta de un Plan Estratégico para la Yerba Mate los fuimos trabajando a través de la participación institucional de la UNaM en el Equipo Técnico y en los foros de discusión respectivos. También fueron expuestos y debatidos en presentaciones en el V Congreso Sudamericano de la Yerba Mate (INYM/INTA/UNaM. Posadas, mayo 2011), y las VII Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales en el marco del Plan Fénix (CEUR-CONICET, UNNE, Resistencia, Chaco, septiembre 2013).

Se acordó avanzar con la conducción institucional del INYM, coordinando un equipo integrado por técnicos de la UNaM, del INTA y de los ministerios de la producción de Corrientes y de Misiones. Los integrantes de este *Equipo Técnico* deberían ser facilitadores neutrales con experiencia y conocimiento del sector. Y tendrían la responsabilidad de:

- *Elaborar y presentar el plan del Plan Estratégico (qué, cómo, cuándo, cuánto).*
- *Realizar talleres de motivación inicial.*
- *Reunir, procesar y analizar información clave.*
- *Facilitar el proceso de construcción de escenarios y el análisis y ponderación de oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades.*
- *Elaborar propuestas para definir la visión, misión, objetivos, estrategias y líneas de acción.*
- *Realizar talleres para la validación ampliada de los contenidos.*
- *Redactar el Plan Estratégico formulado por el Foro Ampliado (INYM y otros: 2010).*

Desde este Equipo Técnico convocamos al *Foro Yerbatero* (reducido), integrado por representantes gremiales de reconocida trayectoria de los distintos eslabones de la cadena (productores, cooperativas, secaderos, industriales, obreros rurales), y profesionales de los Ministerios del Agro de Misiones, Corrientes y Nación, INYM, INTA, UNaM y UNNE. En un marco de normas precisas en cuanto a participación y criterios de trabajo, este Foro tuvo como función:

- *Estudiar la viabilidad del plan.*
- *Elegir la estrategia para armar el Foro Ampliado (mapa y participación de actores).*
- *Validar y realizar el análisis de progreso del plan de acción.*
- *Apoyar el trabajo del Equipo Técnico.*
- *Realizar aportes y recomendaciones a los contenidos elaborados por el Equipo Técnico.*
- *Recomendar sobre consulta a expertos.*
- *Dinamizar la participación y mantener informadas a las organizaciones representadas.*
- *Definir las estrategias comunicacionales.*

Para integrar el *Foro Ampliado* se sumó a los representantes del sector comercial y de las cámaras y asociaciones de consumidores, direcciones de Industria y Bromatología de las provincias productoras, de Estadísticas y Censos, Ministerio de Trabajo, Organismos de Ciencia y Tecnología, INTI, CONAL, CEDIT, Secretaría de Comercio Interior, Asociación Ruta de la Yerba Mate (ARYM). Correspondió al Foro Ampliado:

- *Analizar críticamente la información de contexto, diagnóstico y escenarios futuros.*
- *Identificar y priorizar Amenazas, Oportunidades, Fortalezas y Debilidades.*
- *Definir la Visión, Misión, Objetivos, Estrategias y líneas de acción.*
- *Participar activamente en los foros ampliados por regiones.*
- *Analizar y aprobar los aportes surgidos en los foros ampliados por región.*
- *Mantener informadas a las organizaciones representadas.*

Los *Foros Ampliados por Región* se integraron con representantes de entidades del sector, organizaciones educativas y de capacitación, de investigación y desarrollo tecnológico, de la sociedad civil del territorio y gobierno (nacional, provincial, y municipal). Se establecieron seis regiones en correspondencia con la zonificación agroecológica regional que utilizan tanto el INTA como el INYM: cinco en Misiones (sur, centro, oeste, noreste y noroeste) y el norte de Corrientes. Tuvieron la responsabilidad de:

- *Analizar críticamente la información de contexto, diagnóstico, escenarios futuros y análisis FODA.*
- *Analizar críticamente los contenidos que integrarían el Plan.*
- *Realizar aportes y sugerencias al trabajo realizado en el Foro Ampliado.*

También se analizó y definió el tipo de aportes de cada una de las instituciones participantes (*INYM y otros, ob. cit.*):

Ministerios de los gobiernos provinciales:

- *Diseñar acciones políticas que permitan dar respuestas a la problemática del Sector.*
- *Colaborar en el Diseño del Plan Estratégico.*
- *Otorgar asistencia financiera.*

- *Promover el asociativismo.*
- *Otorgar incentivos para innovación tecnológica.*
- *Incentivar planes para aumentar la productividad, atendiendo a la oferta y demanda.*

INTA:

- *Conocimientos técnicos*
- *Información sobre Buenas Prácticas Agrícolas y Buenas Prácticas de Manufactura.*
- *Información de Mercado y Economía Agraria.*
- *Costos de Producción.*
- *Capacitación a productores y obreros rurales.*
- *Identificación de actores por zonas para foros ampliados.*
- *Aporte metodológico en el armado del plan.*
- *Recursos humanos.*
- *Infraestructura.*

UNaM:

- *Poner a disposición investigaciones.*
- *Recursos humanos.*
- *Aportes metodológicos en el armado del Plan.*
- *Sistematización de los debates.*
- *Análisis de la coyuntura e historia.*
- *Aportes en comunicación.*
- *Trabajo con organizaciones.*
- *Ratificar el compromiso político institucional de la Universidad.*

INYM:

- *Representatividad.*
- *Información sobre el Sector.*
- *Investigación.*
- *Financiamiento.*
- *Compromiso en llevar adelante el proyecto.*
- *Recursos humanos*

En septiembre de 2011 se realizó, en el campus de la UNaM, una suerte de lanzamiento/convocatoria del Plan, al

que se invitó y participaron representantes institucionales y de la cadena productiva. Se acordó la metodología de trabajo para avanzar en la formulación de un diagnóstico participativo, de manera de identificar fortalezas y debilidades del sector, así como oportunidades y amenazas del contexto interno y exterior.

En cuanto al *contexto interno* se decidió trabajar con cada eslabón de la cadena agroalimentaria de la yerba mate (viveros, producción primaria, secaderos y molinería/comercialización) y en cada una de las 6 zonas definidas (*Foros ampliados por región*). También se realizó un taller de análisis del *contexto externo*, con la participación de especialistas de la Fundación Exportar, del área de marketing del INYM y del Programa Yerba Mate de la Facultad de Ciencias Exactas, Químicas y Naturales de la UNaM. Concluyéndose a finales del año 2012, con la presentación, debate y formalización del diagnóstico sectorial (*etapa 1 y 2 del PEYM*), en el marco del *Foro Ampliado* convocado a tal efecto en la Facultad de Ingeniería de la UNaM en la ciudad de Oberá (*INYM y otros: 2012*).

Proyecciones 2013-2028¹¹⁶

Al cabo de dos años de trabajo participativo por eslabón y por regiones (*etapa 3*), en agosto de 2013 se reunió el *Foro Yerbatero* (reducido) en Jardín América, a fin de discutir y definir el documento definitivo (*INYM:2013*). En este taller se aprobó el Plan Estratégico que guiará las acciones privadas y de política pública en los próximos 15 años para la Yerba Mate:

Visión:

- *Una actividad yerbatera competitiva y en permanente desarrollo, que ofrezca un producto genuino y de calidad para la Argentina y otros mercados; que sea ambientalmente sustentable y equitativa en la distribución de la riqueza generada.*

Misión:

116- INYM y otros: 2013.

- *Ser proveedores confiables de Yerba Mate, garantizando el abastecimiento con un producto sano, natural, genuino y de calidad.*
- *Generar y afianzar condiciones productivas, económicas, sociales y tecnológicas, ambientalmente sustentables, que garanticen el desarrollo integral y equitativo de la cadena yerbatera.*
- *Realizar acciones para aumentar el mercado interno, creando nuevas oportunidades de consumo con propuestas alternativas e innovadoras.*
- *Avanzar en la conquista de mercados externos con nuevos productos.*
- *Fortalecer y construir espacios institucionales que contribuyan a generar acuerdos internos entre los distintos eslabones de la cadena yerbatera.*

Valores:

- *Producto genuino, sano y natural, sin aditamentos ni modificaciones.*
- *Patrimonio histórico y cultural de la región.*
- *Respeto a las normas de calidad de producción y manufactura.*
- *Transparencia, confianza, responsabilidad, solidaridad y cooperación de los eslabones de la cadena.*
- *Igualdad de condiciones y oportunidades para todos los eslabones de la cadena.*
- *Compromiso con una producción e industrialización que respete el medio ambiente.*
- *Trabajo registrado, digno y formal para toda la familia yerbatera*
- *Distribución equitativa de la riqueza generada en la zona productora.*
- *Lealtad y ética comercial.*

A continuación presentamos una síntesis del diagnóstico por eslabón productivo y las estrategias de acción propuestas en el marco de las fortalezas reconocidas:

Viveros: producción de plantines

Problemas:

- *Insuficiente cantidad de material genético certificado.*
- *Poco control del material producido por los viveros.*
- *Desconocimiento de la calidad de la semilla.*
- *Existencia y difusión del material no mejorado.*
- *Incertidumbre en la demanda de plantines.*

- *Demanda del plantín atada al valor de la hoja como materia prima.*
- *Falta de tecnificación de los viveros.*

Fortalezas:

- *Existe la posibilidad de aumentar la oferta mediante la Biofábrica.*
- *Existen organismos de control.*
- *Hay material mejorado de muy buena calidad.*
- *Existe tecnología disponible.*

Estrategias:

- *Garantizar la producción, certificación y control del material genético de calidad suficiente para cubrir la demanda.*
- *Propender a la formalización de una organización de viveros.*
- *Coordinar acciones con el sector primario para planificar y estimar la producción a mediano y largo plazo.*
- *Consolidar la información existente sobre el sector productor de plantines (número de viveros, capacidad de producción actual y proyección futura, etc.).*
- *Generar productos y precios diferenciados según calidad.*
- *Mejoramiento de la producción de plantines a través de capacitación e implementación de buenas prácticas y tecnologías apropiadas.*
- *Protección del material genético de yerba mate como patrimonio de la zona de origen.*

Producción de hoja verde

Problemas:

- *Falta de información sobre productores, tareferos y otros aspectos (rendimientos, edad de los yerbales, cantidad de hectáreas).*
- *Falta de previsibilidad del sector.*
- *Riesgo de superproducción a mediano y largo plazo.*
- *Estancamiento de la demanda de la yerba mate envasada y desequilibrio del mercado.*
- *Falta de eficiencia en la producción, poca aplicación de tecnologías y herramientas para la producción y cosecha -especialmente en pequeños productores-.*

- *Falta de productividad y rentabilidad del pequeño productor.*
- *Concentración de la producción primaria y éxodo rural.*
- *Falta de capacitación, de asesoramiento técnico específico en producción, cooperativismo y gestión.*
- *Falta de visión empresarial.*
- *Falta de asistencia financiera accesible para pequeños productores.*
- *Elevadas cargas sociales aplicadas al sector.*
- *Falta de cumplimiento de las leyes laborales y normativas de calidad.*
- *Problemas para levantar la cosecha (falta de mano de obra).*
- *Falta de capacitación de los tareferos.*
- *Asimetrías impositivas entre las provincias productoras y entre diferentes formas sociales de producción (cooperativas y empresas privadas).*
- *Informalidad y competencia desleal.*
- *Falta de financiamiento y de regulación del mercado.*

Fortalezas:

- *Hay información en el INYM y existen medios tecnológicos al alcance para realizar los relevamientos necesarios.*
- *Las cooperativas han demostrado estabilidad en el mercado en los últimos 7 años.*
- *Existe tecnología disponible y accesible al sector.*
- *Funciona un programa de renovación de viejos yerbales.*
- *Existe información suficiente y recursos humanos adecuadamente capacitados.*
- *Posibilidad de implementar la Corresponsabilidad Gremial.*
- *Existen normativas de aplicación voluntaria de Buenas Prácticas Agrícolas.*
- *Se han incorporado herramientas para la cosecha y algunas empresas han semi mecanizado.*
- *Posibilidad de implementar el Mercado Consignatario.*

Estrategias:

- *Generar información pertinente y actualizada sobre el sector primario (número de productores, superficie, densidad, edad de los yerbales, producción anual, altas y bajas).*
- *Instrumentar mecanismos para equilibrar la oferta y la demanda a fin de evitar ciclos de sobreproducción.*
- *Propiciar la certificación de plantaciones y procesos.*

- *Promover la integración (horizontal y vertical) de los pequeños y medianos productores.*
- *Aumentar la productividad de los yerbales de los pequeños y medianos productores a través de la implementación de buenas prácticas de manejo y tecnologías apropiadas, mediante asistencia técnica, financiera y capacitación.*
- *Diseñar e implementar sistemas de cosecha apropiados a las diferentes condiciones de producción.*
- *Mejorar la eficiencia y las condiciones laborales de cosecha a través de capacitación y el uso de tecnologías.*
- *Avanzar en el análisis y la discusión sobre las posibilidades de implementación de la Corresponsabilidad Gremial.*
- *Realizar un análisis estructural del sector yerbero para evaluar asimetrías tecnológicas, impositivas y otras, con el fin de proponer las modificaciones necesarias para equilibrar y mejorar la competitividad del sector.*
- *Acordar con los demás eslabones la instrumentación de mecanismos que permitan la disponibilidad de recursos financieros para levantar la cosecha y elaborarla, con una tasa de interés diferencial.*

Secanza: producción de yerba canchada

Problemas:

- *Fijación del precio de la canchada por separado del de la hoja verde.*
- *Poca representación de los secaderos en el INYM.*
- *Falta de organización y compromiso del sector.*
- *Desigualdad e incumplimiento de la ley y competencia desleal (robo de yerba).*
- *Alta presión impositiva y diferencia tributaria en gran parte de la zona productora.*
- *Trabajo en negro.*
- *Falta de articulación de las instituciones de control (INYM, Policía, Gendarmería, Rentas, AFIP, etc)*
- *Problemas de calidad e inocuidad del producto.*
- *Problemas técnicos en cuanto al recambio energético (leña a chip).*
- *Falta de financiamiento.*
- *Insuficiente capacidad y calidad del almacenamiento.*

Fortalezas:

- *Existe el INYM para fijar políticas y la legislación correspondiente.*
- *Hay instituciones que representan al sector.*
- *Posibilidad de generalizar el uso de remitos para el transporte de Yerba.*
- *Evaluar la posibilidad de que los molinos sean agentes de retención de IVA.*
- *Se cuenta con normas de Buenas Prácticas de Manufactura.*
- *Existen energías alternativas (uso de biomasa, chips, gas, etc.).*
- *Existen entidades y líneas de financiamiento.*

Estrategias:

- *Fortalecer la organización y participación del eslabón en la cadena yerbatera.*
- *Lograr mayor participación en el INYM (sumar un representante más).*
- *Realizar un análisis estructural del sector yerbatero para evaluar asimetrías tecnológicas, impositivas y otras, con el fin de proponer las modificaciones necesarias para equilibrar y mejorar la competitividad del sector.*
- *Articular acciones del Plan Estratégico con los organismos de control (obligatoriedad del uso de remitos/guías para el transporte de yerba mate)*
- *Rever el funcionamiento de la figura del acopiador e intermediario y realizar los controles correspondientes.*
- *Evaluar la posibilidad que todos los integrantes de la cadena yerbatera sean agentes de retención de IVA.*
- *Implementar la Corresponsabilidad Gremial.*
- *Mejorar en forma integral la calidad del procesamiento de la yerba mate a través de la implementación de buenas prácticas de manejo y tecnologías apropiadas, mediante asistencia técnica, financiera y capacitación.*

Molinería y comercialización

Problemas:

- *Necesidad de desarrollo de nuevos mercados.*
- *Estancamiento en el consumo de la yerba mate, a pesar del crecimiento vegetativo.*

- *Falta de promoción y publicidad, pone en riesgo a mediano plazo el volumen de demanda, por pérdida del hábito de consumo o por competencia con otras bebidas con políticas comerciales más agresivas.*
- *Dificultad para el cumplimiento de normas de calidad.*
- *Problemas de abastecimiento de materia prima de calidad.*
- *Obsolescencia de las normas de calidad existentes.*
- *Falta de certificación de la calidad (especialmente para ingresar a mercados externos).*
- *Falta de tipificación y escasa diferenciación del producto, los países competidores en el mercado externo están trabajando en ello. (Riesgo de comoditización).*
- *Problemas para llevar adelante acciones conjuntas exitosas.*
- *Intervención estatal en la fijación de precios.*
- *Limitado poder de negociación con las cadenas comerciales.*
- *Desconocimiento de las propiedades saludables de la yerba y percepción del producto como “inferior” (barato y popular).*

Fortalezas:

- *Existen normas de aplicación voluntaria sobre Buenas Prácticas Agrícolas y de Manufactura*
- *Posibilidad de recopilar, investigar y difundir propiedades de la yerba mate.*
- *Oportunidad de generar una imagen para la yerba mate argentina.*
- *Posibilidad de participar en ferias a través del INYM y generar una campaña de promoción de las propiedades de la YM como producto saludable, de calidad, natural y con certificación de origen.*
- *Factibilidad de captar en el mercado interno nuevos consumidores y desarrollar nuevas formas de consumo; en el mercado externo ampliar la participación.*
- *Existen organizaciones, INYM, etc.*
- *Integración de los eslabones de la cadena.*
- *Existencia de algunos espacios alternativos de comercialización.*
- *Consumo permaneció estable a pesar del aumento del precio.*
- *Invertir en el producto para darle mayor valor agregado.*

Estrategias:

- *Estudiar y analizar potenciales mercados geográficos y consumidores.*

- *Desarrollar oportunidades de consumo y nuevos productos.*
- *Difusión y puesta en práctica de las Normas de Calidad y Buenas Prácticas existentes.*
- *Desarrollar normas de tipificación y de calidad con el resto de los eslabones y proponer su incorporación al Código Alimentario Nacional.*
- *Desarrollar políticas comerciales y de comunicación para difundir las propiedades de la yerba mate y sus formas de consumo, en los mercados interno y externo.*
- *Promover y estimular las acciones de promoción por parte de los actores privados.*
- *Crear una imagen diferencial para la Yerba Mate argentina.*
- *Fortalecer la organización y participación en las negociaciones comerciales.*
- *Modificación de la Ley del INYM, incorporándole la facultad de establecer también el precio de la yerba empaquetada lista para consumo a salida de molino.*
- *Fortalecer el concepto de alimento/infusión sana, tradicional, con rica historia cultural y producto de un mercado formal.*
- *Comunicar e informar sobre el proceso de producción de yerba mate y las actividades que realizan los distintos actores de la cadena.*

De acuerdo a un informe de avance del INYM de noviembre de 2015, con los planes operativos se avanzó en 11 de estas líneas estratégicas. En lo que hace a viveros y producción de plantines genéticamente certificados y registrados, se concretó el Registro de Viveros (Resolución INYM 01/2011) sumando 72 establecimientos registrados y un convenio con el Instituto Nacional de Semillas (INASE) en el marco del cual se creó el Comité Técnico de la Yerba Mate para el control y el mejoramiento genético. Dentro del que se impulsó el Programa Promatear (UNaM/CONICET/INTA/Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación) coordinado por la UNaM, a fin de identificar y registrar los genes de la Yerba Mate.

En relación a la producción primaria se avanzó con el “Relevamiento Aerofotogramétrico de la Yerba Mate” que determinó que la superficie estrictamente plantada es de 165.200 hectáreas -144.014 en Misiones y 21.816 en Corrientes-. En función de esta información, se prevé realizar un nuevo re-

gistro de productores que vincule a cada productor con la parcela específica establecida en el catastro territorial por el Relevamiento. A partir de mayo de 2015 entró en vigencia el Régimen de Corresponsabilidad Gremial, que al establecer una “tasa sustitutiva” obligatoria y deducible del valor del producto efectivamente comercializado, garantiza el cobro de las cargas sociales y promueve el “blanqueo” de la mano de obra, al eliminar cualquier rédito asociado a la evasión previsional. También se instrumentó el Plan de Mejoramiento de Cosecha (distribución de carritos de carga para trasladar los raídos desde el yerbal hasta los callejones por donde circula el camión de transporte, provisión de guinches con poleas para subirlos y acomodarlos en la caja del camión); el Plan de Asistencia para el Mejoramiento de la Productividad de los Yerbales de la Zona Productora (entrega de insumos y herramientas); el Programa de Renovación de Viejos Yerbales (reemplazando 3 hectáreas de yerbales degradados por 1 ha de plantines de yerba policlonal y una densidad de 1.500 plantas por hectárea).

Se instrumentó el Programa de Buenas Prácticas de Manufactura en Secaderos, desarrollado en forma conjunta con el INTI; el Plan de Tecnificación del Proceso de Secado, tendiente a reemplazar la leña de árboles nativos como fuente de calor por el uso de chips de madera de bosques implantados; y el Programa de Provisión de Zarandas y Balanzas Digitales para Análisis Físicos de Yerba Mate Canchada en Secaderos. También se lograron acuerdos con la banca pública y privada para financiar la cosecha por el sistema *warrants* de garantía prendaria y hasta 180 días, con el INYM subsidiando la tasa de interés (el 100% para créditos de \$2,2 millones, 75% de la tasa para préstamos de hasta \$6,6 millones y del 50% para los que llegaran hasta los \$15,2 millones).

Respecto a comercialización, se eligieron 7 ferias internacionales para promocionar el producto y se diseñó un programa de fortalecimiento de la capacidad exportadora de las empresas. En lo que hace al mercado interno, el área de Marketing y Comunicación del INYM está trabajando para acercar

a los consumidores información sobre las propiedades saludables de la yerba mate: antioxidantes, magnesio, potasio, vitamina D, energizante y otros, apoyando más de 40 proyectos de investigación científica en ese sentido y acciones de difusión (jornadas científicas, exposiciones comerciales, eventos gastronómicos, etc.) (INYM: 2015).

A partir de trabajos de investigación respaldados por el INYM, en junio de 2016 se logró la reclasificación de la Yerba Mate por la Agencia Internacional de Investigaciones sobre el Cáncer (IARC, de la OMS), sacándola del grupo 2 A para ubicarla en el grupo 3, en la categoría de productos no cancerígenos para el ser humano. También en diciembre de 2014 se aprobó en el Congreso Nacional la ley que establece el Envasado en Origen de la Yerba Mate (Ley N° 27.114), obligando a las empresas yerbateras a envasar en la zona productora (provincias de Misiones o Corrientes), con un margen de plazo de 5 años para la aplicación plena de la norma. En marzo de 2016 el presidente del INYM participó del acto en el que, por Resolución de la Secretaría de Valor Agregado de la Nación, se otorgó el sello de Indicación Geográfica para la *yerba mate argentina*, lo que garantiza un nivel de calidad asociado al origen geográfico, a las condiciones de producción y la identidad cultural del producto.

Podemos analizar de lo expuesto, que tanto en lo que hace a las propuestas de desarrollo como a las acciones operativas, el Plan Estratégico se enfocó en medidas que tienden a mejorar los procesos de producción: rendimientos, calidad, condiciones de trabajo e inserción comercial del producto. Si bien ello es prioridad general para la actividad, es evidente también que no se pone en cuestión ni el proceso de concentración económica que se registra en toda la cadena productiva ni la consecuente distribución asimétrica del ingreso intrasectorial que ello implica.

Tensiones “estratégicas”

En ese aspecto resulta propicio señalar algunas tensiones que en el marco de los talleres participativos de elaboración del PEYM, pudimos identificar en la vinculación entre los actores sectoriales alrededor de temas polémicos o no resueltos:

- *Tareferos/Contratistas (condiciones laborales, formalización contractual, precio de cosecha).*
- *Tareferos/Estado (formalización y continuidad del pago de la AUH, Régimen de Corresponsabilidad Gremial, subsidio interzafra, programas de vivienda y salud, RENATEA, nueva Federación Argentina de Trabajadores Agrarios -FATA-).*
- *Contratistas /Estado (condiciones de trabajo, formalización laboral)*
- *Pequeño productor/Tarefero (precio de la cosecha, condiciones laborales)*
- *Pequeño productor/Contratista (precio de la cosecha, precio del producto, precio del flete).*
- *Pequeño productor/Estado (formalización laboral, condiciones de trabajo, impuestos, Mercado Consignatario, modificación de la ley del INYM)*
- *Pequeño productor/Productor capitalizado (precio de referencia INYM, costos diferenciales).*
- *Pequeño productor/Cooperativa (adelanto para cosecha, condiciones de pago de hoja verde).*
- *Pequeño productor/Secadero (precio de hoja verde, condiciones de pago).*
- *Cooperativa /Estado (acceso a créditos blandos, facilitación comercial, cobro de impuestos a los ingresos brutos a la vinculación económica -entrega de materia prima- entre el socio y la cooperativa) .*
- *Secadero / Estado (condiciones laborales, formalización del trabajo, impuestos, normas de calidad y buenas prácticas).*
- *Secadero /Molino (precio de la canchada, condiciones de pago, calidad del producto).*
- *Molino/Hipermercado (precio de la yerba molida, condiciones de pago y acceso a góndola, marcas hipermercadistas).*
- *Molino/Secretaría de Comercio (precio mayorista de la yerba molida, propuesta de que el precio a salida de molino lo fije también el INYM en base a la relación con el precio fijado para la materia prima).*
- *Molino/Molino (competencia comercial, inversión en marketing, competencia desleal).*

- *Molino/Consumidor (precio final, calidad, tipificación y diferenciación del producto).*
- *Molino/Estado (controles, presión fiscal, competencia desleal, modificación de la ley del INYM).*

Y aquellas más generales, más *estratégicas*, que implican un debate sobre el modelo de desarrollo y su impacto sobre el bienestar general, el federalismo regional integrado, la democracia económica, el ejercicio ciudadano, el medio ambiente y el progreso humano:

- *Monocultivo - Agronegocio - Latifundio especulativo versus Agricultura familiar - Distribución de la tierra - Soberanía alimentaria y tecnológica - Preservación del medio ambiente - Equidad en la distribución del ingreso.*
- *Oligopolio - Concentración productiva - Campesinización - Emigración rural versus Economía Social - Cooperativismo - Pymes - Desarrollo rural.*
- *Trabajo “esclavo”, informal, infantil versus Trabajo digno - Organización gremial genuina - Corresponsabilidad Gremial - AUH y escolarización-salud de niños/as y jóvenes de las familias de los trabajadores rurales.*
- *Centralismo económico (decisiones sobre precios a cargo de la Secretaría de Agricultura de la Nación, precio a salida de molino controlado por la Secretaría de Comercio, retenciones a la exportación, valor de la tasa de inspección del INYM establecida por Secretaría de Agricultura de la Nación versus Economía regional integrada (mayores recursos económicos distribuidos en la región productora: cada peso de aumento en el kilo de hoja verde, significan \$ 700.000.000 anuales para la economía local; cada 10 centavos que sube la tasa de inspección son \$24.000.000 de aumento anual en los fondos del INYM, el 5% de impuestos a las exportaciones genera un fondo del orden de los u\$s 3,5 millones anuales de los que se apropia el fisco nacional).*

Análisis de coyuntura¹¹⁷

En marzo de 2017 la protesta yerbatera llegó a Plaza de Mayo: productores misioneros distribuyeron en pleno centro

117- Publicado en la Sesión Textos Especiales del sitio IADE-RE (ISSN 2545-708X), con el título de “Mate Jaqueado”, 17 de agosto de 2017.

porteño 30 mil kilos de yerba, exigiendo la intervención de las autoridades nacionales para que se cumplan los precios de la materia prima establecidos por el INYM. (Estos valores - que se fijan en función de los costos de producción y son de cumplimiento obligatorio en todo el territorio del país según la ley-, han sido recurrentemente burlados por las empresas que industrializan la yerba mate con absoluta impunidad). Los representantes de los productores fueron recibidos por el Secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, Ricardo Negri, y el subsecretario de Coordinación Política, Hugo Rossi, acompañados por el entonces Secretario General de UATRE, Gerónimo Venegas. Y regresaron a Misiones con la promesa de un fondo de \$1.500 millones para financiar la cosecha que se iniciaba y de acciones para controlar el cumplimiento de precios. Cinco meses después, promediando la zafra, no se concretó nada de lo conversado: se sigue pagando al contado a precios muy por debajo de los “oficiales”, o con cheques a plazos que superan los 180 días.

Ante la amenaza de una nueva movilización, el ministro del Agro y la Producción de Misiones, Ing. José Luis Garay, solicitó una audiencia y se reunió a fines de julio con su par de Agroindustria, Ricardo Buryaile; del encuentro participaron legisladores misioneros del orden nacional y provincial, oficialistas y opositores. La propuesta ahora fue más modesta: aportar \$150 millones del FONDAGRO, para rescatar los cheques posdatados con que las empresas pagaron a los productores la materia prima.

A los \$6 por kilo de hoja verde establecidos para la cosecha de este año, ese fondo alcanza para 25 millones de kilos. La producción anual está en el orden de los 800 millones de kilos, de los que los pequeños productores aportan cerca del 30%, es decir, 240 millones de kilos. Con lo que claramente no se está pensando en generar un mercado de referencia para la pequeña producción, sino en financiar las tasas de descuento de los cheques a través de una operatoria bancaria, subsidiando a las empresas acopiadoras. Bienvenida la ayuda coyuntural, pero

no hace más que fortalecer el mal de fondo: el proceso de concentración en todas las etapas de la cadena de valor, que se desencadenó a partir de la desregulación de la actividad en 1991 y que la puesta en funcionamiento del INYM - a mediados de 2002- no logró revertir ni detener.

Y concentración si la hay es la que existe en la actividad yerbatera. De acuerdo a datos del INYM, poco más de un millar de productores (7% del total) capitalizados e integrados verticalmente a la industria, manejan el 50% de la hoja verde que se cosecha anualmente; el 10% de los secaderos (16 establecimientos) procesan la mitad de las 270 mil toneladas de yerba canchada producida cada año y los 4 molinos más grandes elaboran y empaquetan el 50% del total de yerba lista para consumo. Por otro lado, son unos 500 los contratistas que se encargan de organizar en otras tantas cuadrillas a los 15.000 jornaleros transitorios que levantan la cosecha. En tanto un 60% de las ventas nacionales minoristas de alimentos y bebidas -yerba mate incluida-, se concentran en 6 cadenas de hipermercados.

Esa posición comercial dominante se traduce en los \$2 de menos que le pagan al sector primario (chacareros y tareferos) por cada kilo de hoja verde: 1/3 por debajo de los \$6 establecidos por el laudo del Ministerio de Agroindustria para la zafra 2017. En una producción anual de 800 millones kilos, la “quita” suma \$1.600 millones, es decir unos U\$S 90 millones anuales. Esa es la transferencia de ingresos que el “poder de mercado” produce desde los productores y los trabajadores a los sectores más concentrados. Y esa es plata que no ingresa al territorio: se fuga hacia el exterior o hacia otras regiones del país con mejores oportunidades económicas. Es trabajo misionero extraído en la forma de ganancias extraordinarias que sirve para acumular capital en la esfera industrial, comercial y financiera. Contra esa situación de abuso de poder económico se organizó el “yerbatazo” en Plaza de Mayo.

A nivel microeconómico la cuenta es contundente. Un trabajador rural en Misiones cosecha por día un promedio de 450

kilos de hoja verde, que es el insumo básico para producir 150 kilos de yerba mate elaborada lista para consumo (con una relación de 3 a 1 entre materia prima y producto terminado). A precios promedio para el primer semestre del año de \$60 el kilo de yerba mate en góndola, eso significa que ese trabajador genera por día la materia prima base de los \$9.000 a que equivale la venta al público de los 150 kilos de producto final que se produce con lo que él cosecha diariamente. Por esa producción le pagan - a los valores de \$1,2 el kilo de hoja verde establecidos por la Comisión Nacional de Trabajo Agrario para la cosecha 2017- unos \$540 diarios. Es decir que en una jornada laboral de 9 horas, en poco más de media hora el cosechero produce el equivalente a su salario: a partir de allí su trabajo genera excedente económico para otros sectores. Cualquier reducción de su remuneración, por la vía que fuese -pago en negro, descuentos por anticipos de mercaderías sobrevaluadas, etc.-significa ampliar ese ya abultado margen de ganancia.

El precio de la hoja verde (cosechada y puesta en secadero) establecido para la zafra 2017 fue de \$6,01/kg (Resolución 81-E/17 de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, B.O. del 6-04-17). Eso implica un costo de materia prima para el kilo de yerba canchada (seca y molida gruesa) de \$18,03 (con una relación técnica de 3 kg de hoja verde para producir 1 kg de yerba seca). El precio de la yerba canchada establecido para la cosecha 2017 (Resolución 81-E/17, SA-GyP) fue de \$22,20/kg, lo que significa un margen 23% por encima de aquel costo de \$18,03.

Estimando un precio medio para la yerba elaborada a salida de molino del orden de los \$31,25/kg (aclaramos que este precio es muy variable y depende de las condiciones particulares de cada negociación), implica un margen del 41% por encima del costo de \$22.20/kg fijado como precio de la canchada. Considerando \$1,25/kg el valor del flete a Bs. As., le queda a los hipermercados a un costo de \$32,50/kg. Con una carga impositiva del 25% (IVA; Ingresos Brutos, tasa INYM) en el precio de venta al público promedio de \$60/kg, el ingre-

so neto de impuestos del hipermercado es \$48/kg. Esto supone un margen del 48% respecto a los \$32,50/kg de costo.

Si recalculamos estos márgenes sobre la base de un precio de \$4/kg de hoja verde -a \$2 menos del valor oficial que es lo que denuncian los productores-, el diferencial por encima de los costos de la hoja verde pasan de aquellos 23% a 85% en el caso de la sequía. Si esa “ganancia extraordinaria” se la apropia el molino, su margen diferencial sobre los costos de la materia prima pasa de 41% a 93%. Y del 48% a 81% para el caso de que sean los hipermercados los que se quedan con la diferencia.

Esos márgenes diferenciales ponen en evidencia el significado económico de pagar por debajo del “valor de ley”. También la competencia desleal que implica en perjuicio de aquellos que respetan la norma. Y la dificultad para instrumentar un control efectivo sobre quienes burlan el precio establecido, en un contexto donde miles de productores necesitados de dinero contante y sonante, están dispuestos a vender su cosecha al precio mínimo que esté por encima de los costos directos de cosecha y flete a secadero, aun cuando eso signifique una pérdida respecto al resto de costos ya realizados (amortizaciones de equipos y de la plantación, trabajo familiar y/o demás actividades culturales de manejo del yerbal).

Porque no se trata, como se lo quiere justificar, de un exceso de producción. Si bien hay una tendencia a un incremento de materia prima por sobre el comportamiento de la demanda, los datos estadísticos muestran que la situación no es de sobreoferta. El promedio de producción de hoja verde en los últimos 6 años (2011/16) fue de kg 757 millones: con una relación de 3 a 1 entre hoja verde y yerba molida, eso equivale a kg 252 millones de yerba molida anuales. En el mismo período el promedio del consumo interno estuvo en 252 millones de kilos y el de exportaciones en 33 millones: una demanda total promedio de 285 millones de kilos anuales. Es decir que para el período habría un exceso de demanda promedio de kg 33 millones anuales: un total de casi 220 millones de kilos para los seis años considerados. (Podría haber un subregistro de

oferta real de materia prima por la incorporación en los paquetes de un porcentaje de palo superior al permitido: el Código Alimentario autoriza hasta un máximo de 35%. Ese límite es frecuentemente transgredido a través de la incorporación de palo molido en forma de polvo).

Cabe sí señalar que hay un efecto expectativa que abona la percepción de estar yendo hacia una situación de sobreproducción. Mientras la producción de hoja verde viene creciendo y la de 2016 (kg 819 millones) fue la cosecha más alta del período, superando en un 8% al promedio, los datos de demanda muestran un estancamiento en el consumo interno (la cifra de 2016 es idéntica al promedio del período: kg 252 millones), en tanto que las exportaciones del último año -afectadas por la guerra en Siria que es nuestro comprador más importante- estuvieron un 16% por debajo del promedio del período analizado. Más allá de esas tendencias más “estructurales”, los datos del primer semestre de 2017 mostraron un crecimiento de la demanda (recuperación de las exportaciones y leve incremento en el consumo interno), y una caída en la cosecha de hoja verde (explicado en parte por la merma producida por el exceso de lluvias y en parte por la conflictividad sectorial generada por el incumplimiento de los precios y los pagos a plazo).

En 15 años de funcionamiento, el INYM mejoró el ingreso y su distribución en la economía yerbatera. En tanto el precio al público está hoy en el orden de los U\$S 3 -un 50% por encima del valor en dólares de fines de la convertibilidad-, el precio “oficial” de la hoja verde superó los U\$S 30 centavos el kilo -con un crecimiento en dólares respecto a 2001 cercano al 150%- De este modo la participación del sector primario en el valor del producto final recuperó los niveles previos a la desregulación y está hoy en el 30%.

En términos de precios relativos, si comparamos con la evolución del Índice de Precios al Consumidor 2015/2002 (considerado índices alternativos al INDEC a partir de 2008), el resultado nos arroja que mientras el precio de la hoja verde

creció en el período un 3.000%, el IPC lo hizo apenas en un 1.200%. Es decir, el funcionamiento del INYM tuvo un impacto positivo en la actividad yerbatera en general, y también en una mayor equidad distributiva a lo interno de la cadena productiva.

Pero es evidente la necesidad de darle una vuelta de tuerca a la lógica estratégica y operativa del INYM, para encarar la solución de los problemas que no pudo o no supo resolver. Y que han sido planteados como propuestas concretas frente a la “crisis” actual:

La modificación de la ley del INYM para mandar y facultar a este organismo a que, así como establece el precio de la hoja verde y la yerba canchada, haga lo propio con el precio de la yerba empaquetada a salida de molino. Con lo que se terminaría con la supuesta negativa de los hipermercados a pagar un precio que contemple los costos reales que se determinen en función del valor de la materia prima y obliga también a los molinos a identificar con claridad sus costos de elaboración y comercialización. Avanzando en una mejor “trazabilidad” del producto. (Esta es una decisión que corresponde al Congreso Nacional).

La creación del Fondo Especial Yerbatero (FEY), a través del aumento en \$3 de la tasa de fiscalización, lo que llevaría su valor a \$3,52 por kilo. Que sobre la hipótesis de unos 250 millones de kilos/año de consumo en el mercado interno, generaría un fondo anual de \$880 millones anuales. A distribuirse de la siguiente manera: un 5% para el funcionamiento del INYM (\$44.000.000); un 63% (\$554.400.000) a repartir entre los productores con yerbales menores a 30 hectáreas y en proporción a los kilos producidos y no más allá de los 100.000 kilos por productor; y el 32% restante (\$282.000.000) será asignado a cada tarefero en función de los kilos cosechados en el año, que constarán en un registro específico que llevará RENATEA a tal efecto. Esos valores significan \$35.000/año en promedio para cada uno de los 16 mil productores que están en el rango menor a las 30 hectáreas. Y \$19.000 anuales pro-

medio para cada uno de los 15.000 tareferos que levantan la cosecha anualmente. En ambos casos, no se desestimularía ni la producción ni el trabajo por cuanto la cantidad individual de pesos a recibir estará en función del volumen de hoja producido por cada yerbal y de los kilos cosechados por trabajador. (Esta decisión está en la órbita del Poder Ejecutivo Nacional).

Además de mejorar de manera directa el ingreso anual de los sectores más desfavorecidos en la cadena productiva, el FEY acarrearía las siguientes ventajas adicionales. Es un dinero (equivalente a US\$ 50 millones por año) que vuelve a la provincia a gastarse en el territorio y a reciclarse en los comercios y producciones locales. Incentivaría al blanqueo de productores y de los kilos efectivamente cosechados -lo que a su vez posibilitaría controlar el cumplimiento de los precios fijados por el INYM y la correcta recaudación de la tasa de corresponsabilidad gremial-, así como al registro de los trabajadores rurales.

Considerando un consumo anual de yerba mate de 6 kilos per cápita anual, la puesta en marcha del FEY implica un incremento en el presupuesto familiar yerbatero -para una familia de 4 integrantes- de apenas \$72 en el año (\$6 mensuales). Es decir, el incremento en el precio al público por causa del FEY tendría un impacto poco significativo en la demanda del producto.

Estas medidas deberían ser complementadas con un respaldo decidido del Estado y del INYM (financiero, de promoción y comercialización) a las cooperativas como organizaciones de la economía social y de la agricultura familiar, que aglutinan a pequeños y medianos productores y garantizan el cumplimiento de los precios, sin especular con los plazos de pago y distribuyendo o invirtiendo las ganancias en el territorio. En la medida que el sector cooperativo yerbatero se expanda (en la actualidad maneja un 24% de la producción total), cumple la función de una suerte de Mercado Consignatario, que aunque limitado en sus alcances cuantitativos, sirve cualitativamente en tanto efecto demostración para el precio de referencia.

También es de destacar, la aprobación en el mes de marzo (en proceso de reglamentación) de una resolución de la Comisión Nacional de Alimentos, modificando el Código Alimentario Argentino en lo referente al método de determinación del porcentaje de palo -complementando el método mecánico con una análisis químico de fibra bruta-, de modo de evitar el fraude con el palo molido que aumenta artificialmente la oferta y deteriora la calidad del producto.

CONCLUSIONES

- Más allá de los resultados alcanzados, siempre discutibles y provisorios, nos parece digno de destacar el compromiso de la Universidad pública, para aportar desde las diferentes disciplinas y a través de proyectos de formatos diversos, a una problemática sectorial de profundo impacto socio económico en el territorio compartido. En ese sentido este trabajo no es más que una de esas formas de cooperación con los actores de la actividad yerbatera.
- También nos parece importante rescatar la voluntad sectorial de avanzar en un Plan Estratégico para la actividad, reconociendo la necesidad de una planificación participativa de mediano plazo que contemple los intereses de todos los integrantes de la cadena productiva. Esa planificación no puede soslayar un trabajo permanente con los tareferos, tendiente a mejorar y formalizar su condición laboral (trabajo digno), garantizando a su núcleo familiar acceso a vivienda, educación y salud. En la misma línea en cuanto a objetivos, el incipiente registro y organización de los contratistas de mano de obra, así como la paulatina sindicalización alternativa de los trabajadores de la yerba, deberían convertirse en políticas sectoriales a profundizar.
- El trabajo realizado nos muestra una situación de final abierto, en la que está en cuestión la existencia o la firmeza de una convicción política estatal y sectorial - o la correlación de fuerzas necesaria- para consolidar una asociación estratégica, que priorice con claridad objetivos comunes e intereses co-

lectivos de desarrollo social vinculados a la economía regional yerbatera.

- Dicha convicción debería traducirse en iniciativas de apoyo al logro de mejores rendimientos (renovación de yerbales, sistemas de riego, manejo integrado de suelos y de plagas, abonos y fertilizantes, capacitación, producción orgánica, asociativismo) en los pequeños productores, de modo de mejorar su performance productiva.

- El INYM mejoró el ingreso y su distribución en la economía yerbatera. En tanto el precio al público está hoy en el orden de los U\$S 3 -un 50% por encima del valor de fines de la convertibilidad-, el precio de la hoja verde volvió a estar en el 10% de aquel valor y hoy se está pagando al equivalente de U\$S 30 centavos el kilo. La participación del ingreso del sector primario en el valor final del producto se recuperó hasta alcanzar el 30%, nivel similar al previo a la desregulación. En términos de precios relativos, si comparamos con la evolución del Índice de Precios al Consumidor (IPC) 2015/2002 (considerado índices alternativos al INDEC a partir de 2008) nos arroja que mientras el precio de la hoja verde creció en el período un 3.000%, el IPC lo hizo apenas en un 1.200%: esto implica un reposicionamiento notable del sector respecto al resto de la economía.

- En ese contexto sectorial positivo, el proceso de concentración hacia adentro de la cadena de valor se profundizó en todas las etapas de producción, haciéndose más pronunciado en la molinería y la comercialización mayorista. Coincidió con el avance del hipermercadismo en las ventas minoristas: la seis cadenas más grandes de hipermercados concentran el 60% de las ventas de alimentos y bebidas del país (el equivalente a U\$S 15.000 millones en 2012). Esto trasladó hacia el interior del sector la disputa por los precios de la materia prima, a partir del condicionamiento con que estas grandes cadenas pre-

sionan a las industrias proveedoras, de modo de garantizarse la más alta tasa de ganancia posible en la etapa de la comercialización minorista (*Lysiak, 2015*).

- Sin ignorar la discusión campesino/farmer, preferimos trabajar con el concepto más amplio de pequeño/mediano productor de la agricultura familiar que oscila entre ambos tipos “puros”. Más allá de que el productor más capitalizado logre un cierto nivel de rentabilidad y acumulación, en tanto que el de menor rango trabaja a pérdida en un nivel de subsistencia por no poder incorporar al precio de venta de la materia prima parte del trabajo familiar y las amortizaciones de equipos, instalaciones y plantación, tienen un “enemigo” común: el acuerdo tácito o explícito de la agroindustria con los hipermercados, que limita el valor del producto elaborado a salida de molino, y a partir de allí presiona hacia abajo las remuneraciones laborales y los precios en el resto de la cadena productiva.¹¹⁸ Ese esquema produce una tendencia hacia la dualización de la economía yerbatera: campesinización y/o extinción del productor familiar versus concentración del agronegocio (grandes productores, agroindustrias e hipermercados). Y conduce a un proceso paulatino pero permanente de urbanización precaria: agricultores empobrecidos y mano de obra rural expulsada (más de la mitad de los asalariados agrarios de la región yerbatera todavía viven en el ámbito rural).

- Un tarefero cosecha por día un promedio de 450 kilos de hoja verde, que es el insumo básico para producir 150 kilos de

118- De acuerdo a declaraciones de R.Kosinki, presidente de la Federación Agraria filial Misiones, mientras que en Paraguay al productor se le paga el equivalente a \$7 el kilo de hoja verde (un 46% por encima de lo que recibe un yerbatero argentino), el valor al público es más barato: el equivalente a unos \$38 el kilo (25% menos de lo que vale en Argentina). En Argentina se castiga así a las dos puntas de la cadena, pagándole al productor \$4,80 el kilo de hoja verde con cheques a plazos superiores a los 150 días y vendiéndole al consumidor por encima de los \$50 el kilo de producto elaborado (*Kosinki en El Territorio, 13/03/16*).

yerba mate elaborada lista para consumo. A precios promedio para el primer semestre de 2016, \$50 (unos U\$S 3¹¹⁹) el kilo de yerba mate en góndola, eso significa que ese trabajador genera por día la materia prima base de los \$7.500 (U\$S 500), a que equivalen los 150 kilos de producto final. Por esa producción le pagan - a los valores de \$1 el kilo de hoja verde establecidos por la Comisión Nacional de Trabajo Agrario para la cosecha 2016- unos \$450 (U\$S 30) diarios. Es decir que en una jornada laboral de 9 horas, con apenas un poco más de media hora de trabajo, el cosechero produce el equivalente a su salario: a partir de allí su trabajo genera excedente económico para otros sectores.

- El mismo análisis se puede hacer en relación al productor. A un promedio de 4.500 kilos/año de hoja verde por hectárea, genera la materia prima necesaria para producir 1.500 kilos de yerba elaborada. Al precio de góndola esa tonelada y media de producto equivale a \$75.000 (U\$S 5.000). De eso el productor recibe \$ 21.600 (U\$S 1.440) al precio establecido para la cosecha 2016: \$4,80/kg.¹²⁰ Es decir que valor del producto terminado más que triplica el ingreso que recibe el sector primario.

- El precio de la hoja verde establecido para la cosecha 2016 de \$4,80/kg, implica un costo de materia prima para el kilo de yerba canchada de \$14,40 (con una relación técnica de 3 kg de hoja verde para producir 1 kg de yerba seca). El precio de la yerba canchada establecido para la cosecha 2016 fue de \$18/kg, lo que significa un **25%** por encima de aquel costo de \$14,40. Por otra parte, el precio de la yerba elaborada a salida de molino está en el orden de los \$25/kg, lo que significa un **39%** por encima del costo de \$18/kg de la canchada. Considerando \$1/kg el valor del flete a Bs. As., le queda a los hiper-

119- Tomamos un promedio de \$15 por dólar.

120- De ese valor le descuentan \$0,23/kg que es la tasa sustitutiva de la Corresponsabilidad Gremial y tiene que hacerse cargo de todos los gastos propios de la explotación, la cosecha y el flete a secadero.

mercados a un costo de \$26/kg. Con una carga impositiva del 25% (IVA; Ingresos Brutos, tasa INYM) en el precio de venta al público (\$50/kg), el ingreso neto de impuestos del hipermercado es \$40/kg. Esto supone un margen del **54%** respecto a los \$26/kg de costo.

- Esto nos habla de condiciones favorables para una hipotética “alianza” entre el sector de la agroindustria y la producción primaria, en el sentido de mejorar los precios para toda la cadena productiva regional. Lo que supone también una muy firme acción del Estado, que posibilite “negociar” en mejores condiciones con los hipermercados concentrados, y generar los circuitos y dispositivos virtuosos para que los excedentes generados por la actividad se reinviertan en la sociedad y economía locales¹²¹.

- Lo que también nos interpela acerca del modelo de desarrollo a promover: las cooperativas en tanto formas de economía social son un patrimonio histórico muy rico en la región y tienen un fuerte potencial para ser protagonistas claves en la construcción de una economía regional más virtuosa. La diversificación puede hacer a la producción familiar menos dependiente de un único o principal cultivo industrial (Ferias

121- En esta línea los legisladores del PAyS presentaron en mayo de 2016, un proyecto en la Cámara de Representantes de Misiones para subir el valor de la tasa de fiscalización del INYM, con el fin de constituir un Fondo Especial Yerbatero, que se distribuiría entre los productores según los kilos cosechados hasta un tope de 100 mil kilos/año por productor y entre los tareferos de acuerdo al registro de lo que cosecharon en el período considerado. El incremento propuesto fue de \$3 por kilo, lo que no afectaría prácticamente al mercado consumidor -a un promedio de 6 kg/habitante por año, el aumento supondría un incremento en el gasto por consumo de yerba de \$18 anual por habitante- y produciría una inyección adicional de U\$S 54 millones por año en la economía regional (*Gortari, 2016*). (Con algunas variantes, fue aprobado en el mes de julio como proyecto de comunicación, respaldando la gestión de los legisladores nacionales de Misiones para que impulsen en el Congreso la modificación de la ley del INYM a fin de incorporar esta iniciativa).

Francas, Agroturismo, redes de Comercio Justo, producción orgánica, agroecología, participación de la mujer en agroemprendimientos, piscicultura, ganadería, apicultura, forestación con especies nativas, etc.). Estas cuestiones también deberían ser objeto de reflexión pública y de políticas consecuentes.

- Con la mira puesta en salir de la producción de un commodity, para ofrecer cualidades distintivas (yerbas saborizadas, orgánicas, compuestas, en saquitos, con agregado de vitaminas, con agregado de minerales, boutiques de yerbas, certificación de origen, de normas de calidad, etc.). Difundiendo y haciendo conocer las propiedades saludables de la yerba mate (estimulante natural, dietética, antioxidante, etc.). Otra vez: el Estado es un socio imprescindible para acompañar desde una política estratégica esa puesta en valor, así como la apertura de los potenciales mercados.

- En la misma dirección y con similar esquema público / asociativo, correspondería destacar y rescatar en términos de identidad e historia regionales, la gesta yerbatera desde los Pueblos Originarios, pasando por la Organización Jesuítica, hasta los inmigrantes pioneros y sus primeros atisbos organizativos: cooperativas, asociaciones, comunidades étnicas, partidos políticos y sindicatos (Ruta Cultural de la Yerba Mate, museos alusivos, centros de interpretación, agroturismo, concursos escolares, festivales de música y otras iniciativas).

La economía política enseña que la oferta y la demanda no son fuerzas naturales ineluctables, sino que son el resultado de determinadas estructuras y dinámicas sociales. Así lo han entendido todas las comunidades que apostaron al bienestar colectivo de sus ciudadanos, reservándose el derecho de influir en uno u otro sentido en los mercados domésticos, regionales e internacionales, independientemente del signo político de sus gobiernos y de la confesión ideológica que profesen. Ninguno de los países que han adquirido un lugar protagóni-

co en el concierto mundial, ni los pretendidamente liberales ni aquellos que optaron por modelos de estado de bienestar ni, obviamente, las economías planificadas centralmente, han dejado a sus pueblos graciosamente librados a los “sabios y eficientes” designios de la “mano invisible” del mercado, para promover la integración social y el desarrollo humano y material de sus respectivas naciones.

La propuesta de transición hacia modelos agroproductivos social y ambientalmente sustentables, supone una **estratégica política** de Estado para:

- *mejorar la calidad de vida del productor y los trabajadores rurales,*
- *asegurar la aceptación comercial del producto en el mediano plazo,*
- *garantizarle al consumidor el respeto a su derecho a un alimento sano,*
- *reducir el ritmo de migración campo-ciudad,*
- *disminuir la desocupación y la marginalidad urbanas, y*
- *preservar al medio ambiente de la contaminación y la depredación propias de modelos productivos cuyo único móvil es la ganancia de corto plazo.*

Ello requiere un trabajo sistemático sobre prácticas culturales arraigadas y conocimientos prácticos transmitidos por generaciones, tornando decisivas la *participación* de estos actores, a fin de que asuman como propio, conveniente y factible el **plan estratégico** y las propuestas que conlleva. El concepto de participación no es neutral; supone *organización y acumulación de poder* en los actores participantes. El Estado, por su parte, deberá generar las condiciones necesarias de fiscalización, estímulo económico y promoción.

Se trata, para la provincia de Misiones al menos, de un asunto estratégico, de -valga la redundancia- una cuestión de Estado. Tan legítimo y genuino para el poder público como abrir una escuela, extender una línea eléctrica, hacer una ruta o construir un puente. No es delegable a la inversión de riesgo, por cuanto el horizonte de rentabilidad es social y de largo plazo. En el cálculo privado no se contabilizan las externalidades positivas que significa asegurar una calidad de vida digna a las 30 mil familias de pequeños productores y obreros rura-

les. Ni tampoco lo que implica como bienestar colectivo, que esos ciudadanos trabajen en condiciones decorosas, en armonía con la naturaleza y sosteniendo el frágil equilibrio de un ecosistema como el misionero. Para el Estado, en cambio, es una responsabilidad insoslayable.

BIBLIOGRAFÍA

- Abínzano, R. (2004)
El frente extractivista: una formación socioeconómica y espacial transfronteriza (Argentina, Brasil y Paraguay 1865-1930). Cuadernos de la Frontera, Año I, N° II. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. UNaM. Posadas.
- Alcaraz, J.R. y Oviedo, N. (2014)
Representaciones de las actividades económicas en el Territorio Nacional de Misiones (1930-1950). Revista digital La Rivada N° 3. Secretaría de Investigación y Posgrado. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. UNaM. Posadas.
- Alonso, J. y Desmarchelier, C. (2005)
Plantas medicinales autóctonas de la Argentina: bases científicas para su aplicación en Atención Primaria de la Salud. Editorial LOLA. Bs. As.
- Amable, M.A. y Rojas, L.M. (1989)
Historia de la Yerba Mate en Misiones. Ediciones Montoya. Posadas.
- Ambrosetti, J.B. 1894 (2008)
Primer y segundo viaje a Misiones. Editorial Albatros. Fundación de Historia Natural "Félix de Azara". Bs. As.
- APAM (Asociación de Productores Agropecuarios de Misiones, 2007 a y 2001)
Volantes de difusión y Documentos de trabajo. Posadas.

APAM (Asociación de Productores Agropecuarios de Misiones, 2007 b)

Proyecto de Ley de creación del Mercado Consignatario Nacional de la materia prima de Yerba Mate. En: Gortari, J. (compilador) “De la tierra sin mal al tractorazo: hacia una economía política de la yerba mate” Editorial Universitaria. UNaM, Posadas.

APAM-FHyCS (2008)

Documento de Difusión sobre el Mercado Consignatario. Convenio de Cooperación Institucional entre la Asociación de Productores Agrarios de Misiones y la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. UNaM. Posadas.

Aparicio, S. (2005)

Trabajos y trabajadores en el sector agropecuario de la Argentina. En Giarraca N. y Teubal M.: “El campo argentino en la encrucijada”. Alianza Editorial. Bs. As.

Archetti, E.P. y Stolen, K.A. (1975)

Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino. Siglo XXI. Bs. As.

Arroyo, M. (1990)

Sobre el concepto de estructura agraria. Instituto Panamericano de Geografía e Historia (IPGH). Revista Geográfica. N° 112: 141-152, Julio-Diciembre.

A.R.Y.A. (1997)

Memoria y Balance. Ejercicio 1996. Posadas.

Aspiazu, D. (1998)

La concentración de la industria argentina a mediados de los años 90, Flacso/Eudeba. Bs. As.

Aspiazu, D. (2004)

Prólogo. En Schorr M.: “Industria y Nación: poder económico, neoliberalismo y alternativas de industrialización en la Argentina contemporánea”. Ensayo Edhasa. Bs. As.

Ávalos, R. (2006)

Welcome Yerba Mate. La Novedad en el Mundo de las Infusiones. Trabajo de consultoría. Editado por PARAGUAY VENDE y REDIEEX. Asunción.

Ayala, R. (2015)

Las trincheras ardientes del Paraguay. Cultura Argentina. Ministerio de Cultura de la Nación.

Azcuy Ameghino, E. (2004)

Trincheras en la historia: historiografía, marxismo y debates. 1ª edición. Imago Mundi. Buenos Aires.

Azcuy Ameghino, E. y Martínez Dougnat, G. (2011)

La agricultura familiar pampeana no es un mito pero es cada vez más un recuerdo. En López Castro N. y Prividera G.: “Repensar la agricultura familiar”. CICCUS: Bs. As.

Báez, A. y Gortari, J. (2018)

El agro misionero y la represión durante la última Dictadura cívico-militar: testimonios. Editorial Universitaria, UNaM. Posadas.

Balbi, F.A. (1990)

Desarrollo y reproducción de una forma de producción no empresarial: el caso de los pescadores comerciales del Paraná entrerriano. En Cuadernos de Antropología Social N°2, FFyL, UBA. Bs. As.

- Balsa, J. (2006)
El desvanecimiento del mundo chacarero. Editorial Universidad Nacional de Quilmes.
- Baranger, D. (2008)
La construcción del campesinado en Misiones: de las Ligas Agrarias a los “sin tierra”. En Schiavoni G. (comp.): “Campesinos y agricultores familiares”. CICCUS. Bs. As.
- Barbeito, A. y Lo Vuolo, R. (1998)
Las políticas sociales en la Argentina contemporánea. En La Nueva Oscuridad de la Política Social. Ciepp-Miño y Dávila Editores. Bs. As.
- Bartolomé, L. y Schiavoni, G. (2008)
Desarrollo y estudios rurales en Misiones. CICCUS. Bs. As.
- Bartolomé, L. (2000)
Los colonos de Apóstoles. Editorial Universitaria, UMaM. . Posadas.
- Bartolomé, L. (1998)
Seminario: Evaluación de programas sociales (Maestría en Gerencia y Administración de Programas Sociales, UNaM). Fichas de clase. Posadas.
- Bartolomé, L. (1982)
Base social e Ideología en las Movilizaciones Agraristas en Misiones entre 1971 y 1975. Desarrollo Económico N° 85. Bs. As.
- Bartolomé, L. (1975)
Colonos, Plantadores y Agroindustrias. La Explotación Agrícola Familiar en el sudeste de Misiones. Desarrollo Económico N° 58. Bs. As.

- Barret, R. (1910)
Lo que son los yerbales. Talleres Gráficos “El Arte”, Montevideo.
- Bartra, A. (1982)
La explotación del trabajo campesino por el capital. Editorial Macehual. México.
- Bayer, O. (2006)
Severino Di Giovanni: el idealista de la violencia. Planeta/Booket. Buenos Aires.
- Belastegui, H. (2006)
Los colonos de Misiones. 1ª Edición. Editorial Universitaria de la Universidad Nacional de Misiones (EDUNaM). Posadas.
- Belastegui, H. (1974)
La situación del mensú en las primeras décadas del siglo XX. Facultad de Ciencias Sociales, UNaM. Posadas.
- Benencia, R. y Aparicio, S. -coord.- (2014)
Nuevas formas de contratación en el trabajo agrario. Ediciones CICCUS. Bs. As.
- Bertoni, M. 1927 (2008)
De la medicina guaraní: etnografía sobre plantas medicinales. Antrophos, Buena Vista Editores. Córdoba, Argentina.
- Billard, J. (1944)
Economía de la industria yerbatera argentina. Instituto de Economía y Legislación Rural, Facultad de Agronomía y Veterinaria, UBA, Buenos Aires.

Bogado, R. (2015)

Proyecto de fortalecimiento del Consorcio “Esperanza Yerbatera”. Documento de trabajo. Centro de Referencia Misiones, Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. Posadas.

Bolsi, A. (1986)

Misiones (una aproximación geográfica al problema de la yerba mate y sus efectos en la ocupación del espacio y el poblamiento). Folia Histórica del Nordeste N°7. Instituto de Investigaciones Geohistóricas, UNNE/CONICET, FUNDANORD. Resistencia, Chaco.

Bolsi, A. (1980)

El primer siglo de Economía Yerbatera. Folia Histórica del Nordeste N°4. Instituto de Investigaciones Geohistóricas, UNNE/CONICET, FUNDANORD. Resistencia, Chaco.

BORA (Boletín Oficial de la República Argentina, 2002)

N° 29.859 y 29.940. *Instituto Nacional de la Yerba Mate*. Ley N° 25.564 y Decreto 1240/2002. Bs. As.

Borón, A. (2014)

Socialismo Siglo XXI: ¿hay vida después del neoliberalismo? Ediciones Luxemburg.CABA.

Boulding, K. (1976)

La economía del amor y del temor: una introducción a la economía de las donaciones. Alianza Editorial. Madrid.

Bourdieu, P. (2001)

La estructuras sociales de la economía. Ediciones Manantial. Bs. As.

Brodershon, V., Cafferata, A. y Tesoriero, G. (1975)

Diagnóstico de la estructura social de la región del NEA Formación y desarrollo de las estructuras agrarias regionales:

Misiones y Formosa. Consejo Federal de Inversiones (CFI). Buenos Aires.

Bunge, A. (1934)

La cercana tragedia de la Yerba. Revista de Economía Argentina N° 188. Bs. As.

Burtnik, O. J. (2014)

Yerba Mate: Manual del pequeño productor. Cuarta Edición. Miscelánea N° 69. INTA. Cerro Azul, Misiones.

Canitrot, L.; Grosso, M.J. y Méndez, A. (2011)

Producción Regional por Complejos Productivos. Complejo Yerbatero. Dirección de Información y Análisis Regional (DIAR) y Dirección de Información y Análisis Sectorial (DIAS). Buenos Aires.

Cámara de Representantes de la Provincia de Misiones (2008)

Ley N° 4450: Registro Único de Tareferos de la Provincia de Misiones. Digesto Parlamentario. Posadas.

Campos, A., Escobar, J. y Lissi, E. (1996)

The total Reactive Antioxidant Potencial and Total Antioxidant Reactivity of Ilex Paraguariensis Extracts and Red Wine. J.Braz.Chem.Soc. Vol.7 N° 1.

Carballo, C. (1991)

Los pequeños productores y el desarrollo rural en la Argentina. Realidad Económica N°100. 3er.bimestre. IADE. CABA.

Carbonell de Masy, R. (1983)

Desarrollo y cooperativas agrícolas en Misiones. Departamento de Cooperativismo de la Facultad de Ciencias Económicas de la U.Na.M. Posadas.

Castel, R. (1997)

La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado. Paidós, Buenos Aires.

Castellano, D. (2014)

Pequeña producción agraria en la región pampeana. Tercera Jornada Debate: La problemática agraria en la Argentina: cuestiones y perspectivas de la pequeña producción. Realidad Económica N° 281. Bs. As.

Chayánov, A. (1985)

La organización de la Unidad económica campesina. Ediciones Nueva Visión. Buenos Aires.

Cittadini, R.; Albadalejo, C. y otros (2014)

Los pequeños productores familiares extrapampeanos argentinos. Más allá de la resistencia: modalidades innovadoras de articulación actividad agropecuaria-territorio. Jornadas “La viabilidad de los ‘inviabiles’. Estudios, debates y experiencias sobre formas de producción alternativas al modelo concentrador en el agro. Universidad Nacional de Quilmes. (Una versión en francés de este artículo fue publicada en Gasselin P., Choisis J.P, Petit S. y Purseigle F. -editores, 2014-: *Recompositions de l’exploitation agricole familiale.* Ed. INRA_SAD).

Cittadini, R. (2013)

Programas de desarrollo rural. Las teorías y las prácticas del desarrollo. En Feito C. y otros: “Contribuciones internacionales al desarrollo local y rural: hacia una agenda de investigación.” Pgs.93-102. Editorial de la Universidad Nacional de La Matanza.

Cittadini, R. (2002)

Reflexiones de un sociólogo rural en el debate sobre el pensamiento económico. En: Campos Oregón L.: “La realidad

económica actual y las corrientes teóricas de su interpretación”. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. México.

Cittadini, R. y otros (2010)

Economía social y agricultura familiar: hacia la construcción de nuevos paradigmas de intervención. Ediciones INTA. Bs. As.

CMYMZP (Cámara de Molineros de Yerba Mate de la Zona Productora) (1950)

Acta fundacional. <http://molinerosdeyerba.com.ar> Posadas.

CONINAGRO/FEDECOOP (2014)

Análisis sobre Economías Regionales: Yerba Mate en Misiones. www.coninagro.org.ar/libros/EconomíasRegionales_YERBA.pdf CONINAGRO INAES. Bs. As.

Cohen, Y. (1991)

Teoría de la estructuración y praxis social. En Giddens A. y otros: “La Teoría Social hoy”. Ed. Alianza. México.

Colacrai, M. y Zubezú, G. (1994)

Las provincias y sus relaciones externas. ¿Federalización de la política exterior o protagonismo provincial en las relaciones internacionales? Centro de Estudios en Relaciones Internacionales. UNR. Rosario.

Comisión Reguladora de la Yerba Mate (CRYM) (1971)

La Yerba Mate. Ministerio de Agricultura y Ganadería. Bs. As.

Comisión Tripartita para el Incremento de la Producción Yerbatera (1991)

Video institucional e informe de gestión. Gerencia Ejecutiva. Posadas.

Congreso Nacional (2002)

Ley N° 25564: Creación del Instituto Nacional de la Yerba Mate. Decreto Reglamentario N° 1240-02. Bs. As.

Consejo Federal de Inversiones (1975)

Formación y desarrollo de las estructuras agrarias regionales: Misiones y Formosa. CFI. Bs As.

Coraggio, J.L. (2010)

Pensar desde la perspectiva de la economía social. En Cittadini R. y otros “Economía social y agricultura familiar”. Ediciones INTA. Bs. As.

Coraggio, J.L. (2007 a)

La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas. UNGS. Editorial Altamira. Bs. As.

Coraggio, J.L. (2007 b)

Economía social, acción pública y política. Ediciones CIC-CUS. Bs. As.

Coraggio, J.L. (2004)

Una alternativa socioeconómica necesaria: la Economía Social. En Danani C. (comp.): “Política social y economía social: debates fundamentales”. UNGS/Fundación OSDE/Editorial Altamira. Bs. As.

Coraggio, J. L. (1996)

Diagnóstico y política en la planificación regional: aspectos metodológicos. En Hintze S.(comp.): Políticas Sociales. CEA-CBC, UBA. Bs. As.

Corbey, N.; Koffman, L.; Orso, E.; Ribone, E.; Rodriguez Guerrero, P. y Uría, M. (2012)

Formación de precios oligopólica: el caso del sector yerbatero. Documento. Red de Economía Política de Roario. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Rosario.

Craviotti, C. (2014)

Agricultura familiar pampeana: heterogeneidad de comportamientos y políticas. Tercera Jornada Debate: La problemática agraria en la Argentina: cuestiones y perspectivas de la pequeña producción. Realidad Económica N° 281. Bs. As.

Chavannes, A. (1996)

Experiencias exportadoras: yerba mate orgánica a Alemania. Boletín de la Fundación para el Comercio Exterior y la Integración N°1. Posadas.

Chaxel, S.; Cittadini, R.; Gasselin, P. y Albaladejo, C. (2015)

Entreprises Familiales Agricoles. Territoires et politiques en Argentine. En Bosc P.-M., Sourisseau J.-M., Bonnal P., Gasselin P., Valette E. & Bélières J.-F. (Coord.): Diversité des agricultures familiales. Exister, se transformer, devenir. Éditions Quae. París.

Chifarelli, D. (2013)

Comparación de dos modelos de agricultura familiar en el norte de Misiones. En Ramilo D. y Prividera G.: “La Agricultura Familiar en la Argentina”. Ediciones INTA. Bs. As.

Chifarelli, D. (2010)

Acumulación, éxodo y expansión : un análisis de la Agricultura Familiar en el norte de Misiones. Ediciones INTA. Bs. As.

Danani, C. (2004)

El alfiler en la silla: sentidos, proyectos y alternativas en el debate de las políticas sociales y de la economía social. En: Danani C.(comp.) “Política social y economía social: debates fundamentales”. UNGS/Fundación OSDE/Editorial Altamira. Bs As.

Danani, C. (1996)

Algunas precisiones sobre la política social como campo de estudio y la noción población-objeto. En Hintze S.(comp.): Políticas Sociales.CEA-CBC, UBA. Bs. As.

Daniel, O. (2009)

Erva -mate. Editora da Universidade Federal da Grande Dourados (UFGD)- Mato Grosso do Sul, Brasil.

DAR (Desarrollo Argentino, 2014)

Sector yerbatero argentino. www.desarrolloargentino.org

Daumas, E. (1930)

El problema de la Yerba Mate. Revista de Economía Argentina N° 145. F.C.E., UBA, Bs. As.

De Bernardi, L. y Prat Kricun, S. (2001)

Diagnóstico de la región yerbatera. La cadena alimentaria de la yerba mate. Ilex paraguariensis. Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Bs. As.

De Coulon, Eduardo (2001)

Innovación tecnológica y proceso de trabajo en la cosecha de yerba mate. Análisis del proceso de cosecha con tijera eléctrica. Tesis de Maestría en Administración Estratégica de Negocios. Facultad de Ciencias Económicas. (FCE, UNaM). Posadas, Misiones.

De Martinelli, G. (2011)

Las formas sociales de producción familiar. Un análisis de su construcción a partir de los modelos de clasificación para el caso pampeano: Rojas 2002. Mundo Agrario, Vol. 12, N° 23, segundo semestre. Univ. Nacional de la Plata.

De Sagastizábal, L. (1984)

La Yerba Mate y Misiones. Centro Editor de América Latina. Bs. As.

Diez, M.C. (2013)

Campesinado: definiciones analíticas y contextos históricos. Estudios Rurales, N° 4, Primer semestre. Centro de Estudios de la Argentina Rural. Universidad Nacional de Quilmes.

Di Gregorio D., Huck H., Aristegui R., De Lazzari G. y Jech A. (2004)

Cs contamination in tea and yerba mate in South America. Journal of Environmental Radioactivity N° 76. Elsevier B.V., Amsterdam, Países Bajos.

Donato V. (1995)

Diagnóstico económico social y Propuestas para el Plan de Desarrollo de la Provincia. de Misiones. Consultoría BID, Università degli Studi di Bologna. Posadas.

D`Onofrio, C.A. (1997)

En el nombre del pueblo. Edición del autor. Posadas

Elgue, M.C. (comp. 2011)

Economía social, desarrollo e inclusión: emprendimientos e innovaciones locales y regionales. Fundación CIESO (Centro de Investigaciones de la Economía Social). Ediciones Corregidor. Bs. As.

Emater-PR. (1997)

“Informe sobre cadena productiva de la yerba mate en el Estado de Paraná”. Secretaría de Agricultura y de Abastecimiento. EMBRAPA. Curitiba.

Esping-Andersen, G. (1994)

Los tres mundos del Estado de Bienestar. Edicions Alfons et Magnanium, Valencia.

ExportAr (2012)

Análisis de la tendencia del mercado internacional de Yerba Mate. Área de Inteligencia Comercial. Presentación en Foro del PEYM. INTA, Posadas.

Fabio, J. F. (2008)

Representación de intereses de agricultores familiares: el caso de la Asociación de Productores Agrícolas de Misiones (APAM). En Bartolomé L. y Schiavoni G.: “Desarrollo y estudios rurales en Misiones”. CICCUS. Bs. As.

Fernandes, B.M. (2002)

La cuestión agraria brasileña a comienzos del siglo XXI. Scripta Nova Vol.VI, nº 121. Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales (<http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-121.htm>). Universidad de Barcelona.

Fernández, D. (2007)

La renta del suelo. Mimeo.

Fernández Díaz, C. (1997)

Perspectivas del manejo integrado de plagas en Yerba Mate. Anales del I Congreso Sul Americano da Erva Mate. Embrapa, Curitiba.

Fernández Long, P. (2013)

Por ellos, para ustedes. En Baez, A.: "Misiones: historias con nombres propios" Vol.II. Ministerio de Derechos Humanos. Posadas.

Ferrer, A. (2015)

La economía argentina en el siglo XXI: globalización, desarrollo y densidad nacional. Capital Intelectual y Le Monde Diplomatique, edición 195/sept.2015. CABA.

Ferrer, A. (2012)

La Economía Argentina: desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI. 4° edición 2° reimpresión. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.

Fiorentino, R. (1976)

Políticas de ingresos en el sector agropecuario: el caso del mercado yerbatero argentino. Revista Económica, volumen 22., n° 01. Instituto de Investigaciones Económicas. FCE, UNLP. La Plata.

Fiorentino, R. y Dean, G. (1973)

Política agraria para la economía yerbatera como contribución al desarrollo agrícola misionero, un enfoque estructural. Revista Económica, volumen 19, n°3. Instituto de Investigaciones Económicas. FCE, UNLP. La Plata.

Flichman, G. (1977)

La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino. Siglo XXI Editores. México.

Fundación Mediterránea (2000)

La hoja de coyuntura regional N° 20. IERAL, Regional NEA, Posadas, 5 de mayo.

- Freaza, M. (1991)
La actividad yerbatera argentina. F.C.E. UNaM. Posadas.
- Freaza, M. (2002)
Economía de Misiones. Aspectos y actividades relevantes. Editorial Universitaria de la Universidad Nacional de Misiones (EdUNaM). Posadas, Misiones.
- Gallarretborde, E. (1965)
La demanda por Yerba Mate en la Argentina. Boletín del INTA. EEA Cerro Azul. Misiones.
- Garavaglia, J.C. (2008)
Mercado interno y economía colonial: tres siglos de historia de la yerba mate. 2ª Edición. Prehistoria Ediciones. Rosario.
- Garavaglia, J.C. (1983)
Mercado interno y economía colonial: tres siglos de historia de la yerba mate. Editorial Grijalbo. México, 1983.
- García, A. (2014)
Políticas públicas y Agroindustrias ¿para qué desarrollo regional? Las experiencias del Fondo Especial del Tabaco (FET) y el Programa Vitivinícola (PROVIAR) en la Argentina de la post-convertibilidad. En Rofman A. y García A.(comp.) “Economía solidaria y Cuestión regional en la Argentina del principios del siglo XXI. E-Book, CEUR-CONICET. CABA.
- GEA RESEARCH - INYM (2009)
Consumo de Yerba Mate. Investigación cuantitativa. Posadas, Misiones.
- Giarraca, N. (2014)
Agricultura familiar y Agronegocios: difícil convivencia. Página 12, 9/11/14. Bs. As.

- Giarraca, N. (2013)
Modos de producir alimentos. Página 12, 17/04/13. Bs. As.
- Giberti, H. -2003- (2009)
Evolución y problemas del Agro Argentino. Terceras Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios N°30. CIEA, FCE, UBA. Bs. As.
- Gigli, R. (1995)
Seminario Perspectiva de Liberación en América Latina. Ponencia inédita. Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- Godelier, M. (1979)
Racionalidad e Irracionalidad en economía. Siglo XXI. México.
- Gordillo, G. (1992 a)
De la articulación a la subsunción. Consideraciones sobre el status de las formas domésticas de producción en el capitalismo periférico. En Cuadernos de Antropología Social N° 6, FFyL, UBA. Bs. As.
- Gordillo, G. (1992 b)
Procesos de subsunción del trabajo al capital en el capitalismo periférico. En Trincherro H.(comp.): Antropología Económica II. Conceptos fundamentales. Centro Editor de América Latina. Bs. As.
- Gomes, N. (1997)
Comercio Exterior do mate: Cooperacao empresarial na competitividade. Secretaría de Estado da Agricultura e do Abastecimento. Curitiba.

- Gorenstein, S.; Schorr, M. y Soler, G. (2011)
Dilemas estructurales del Norte argentino: un enfoque estilizado de tres complejos agroindustriales de la región. Revista Brasileria de Estudos Urbanos e Regionais, vol.13, N.1. Mayo 2011. ANPUR. Universidad Federal de Río de Janeiro.
- Gortari, J. (2016)
Sinceramiento yerbatero. Diario El Territorio, 9 de mayo/16. Posadas.
- Gortari, J. (2013 a)
Galera de corrección: “Cosechando Yerba Mate” de V.Rau. Realidad Económica N° 273. IADE. Bs. As.
- Gortari, J. (2013 b)
Concentración y diferenciación social en la economía regional yerbatera. Voces en el Fénix N° 27 Economías Regionales, agosto 2013. Revista del Plan Fénix. F.C.E., UBA, Bs. As.
- Gortari, J. (2013 c)
Yerba Mate: claroscuros de un negocio próspero. Realidad Económica N° 280, IADE. Bs. As.
- Gortari, J. (2012 a)
El mate medio lleno o de la “sintonía fina” yerbatera. El Territorio, 17 de abril. Posadas.
- Gortari, J. (2012 b)
Mate en Jaque. Revista “Maíz”, año 1, n°1, diciembre. Facultad de Periodismo y Comunicación Social. Universidad Nacional de La Plata.
- Gortari, J. (2011)
Planes sociales, celulares y raídos: el trabajo ¿es “clavo”? El Territorio, 20 y 21 de abril. Posadas.

- Gortari, J. (2009 a)
Prólogo. En Bayer O. “Los Cantos de la Sed”. Editorial Universitaria. UNaM. Posadas.
- Gortari, J. (2009 b)
El eslabón ¿perdido?: los mensúes del siglo XXI. El Territorio, 21 de septiembre. Posadas.
- Gortari, J. (2009 c)
Con cara de mate lavado: el INYM y los dilemas de la política pública en la economía regional yerbatera. Realidad Económica N° 243. IADE, Bs. As.
- Gortari, J. (2008)
Más regulación: productores e industria yerbatera. Suplemento Económico, Página 12, 6 de julio. Bs. As.
- Gortari, J. (2007 a)
El Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM) como dispositivo político de economía social: mediación intrasectorial en la distribución del ingreso, empoderamiento del sector productivo y desarrollo local en la región yerbatera. Realidad Económica N° 232, IADE. Bs. As.
- Gortari, J. (2007 b)
Tractorazo yerbatero II: esta película ya la vimos. El Territorio, 30 de junio. Posadas.
- Gortari, J. (2002)
La Yerba Mate: un rito guaraní de proyección universal. En: Proyecto “Ruta cultural del Mate”. Secretaría de Cultura de la Nación, Bs. As.
- Gortari, J. (2001)
Economía política del tractorazo. El Territorio. Posadas, 17 de junio.

Gortari, J. (1998)

El Mercosur y la economía yerbatera. Anales del Primer Congreso Sudamericano sobre la Cultura de la Yerba Mate. Curitiba. Realidad Económica N° 154, IADE, Bs. As.

Gortari, J. y Oviedo A. (2004)

Desafíos para las cooperativas en Misiones: experiencias de economía social en el escenario local y regional. En: ACI Revista de la Cooperación Internacional. Volumen 37, n°1, pgs.95-112. http://www.ica.coop/publications/review/documents/2004_issue_1_es.pdf

Gortari, J. y Oviedo, A. (2001)

Manejo de plaguicidas en el cultivo de yerba mate: la necesidad de consensuar una política. Revista de Estudios Regionales N° 20. Secretaría de Investigación y Posgrado. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. UNaM. Posadas.

Gortari, J.; Oviedo, A. y Di Prieto, D. (2003)

Cooperativas y economía social en la Provincia de Misiones. En: Elgue M.(comp.) “Primer Encuentro Foro Federal de Investigadores y Docentes: La Universidad y la Economía Social en el Desarrollo Local”. Ministerio de Desarrollo Social. Bs. As.

Gortari, J.; Rosenfeld, V. y Oviedo, A. (coord.) (2016)

Dinámica agraria y Políticas Públicas: desigualdades sociales y regionales. Editorial Universitaria. UNaM. Posadas.

Grassi, E. (1998)

Políticas sociales, necesidades y la cuestión del trabajo como capacidad creadora del sujeto humano. En Villanueva E. (coord.): “La nueva cuestión social en la Argentina”. Universidad Nacional de Quilmes.

- Grünwald, K. (1977)
Diccionario etimológico lingüístico de Misiones. Editorial Puente, Posadas.
- Guarco, A.E. (2013)
El cooperativismo argentino: una esperanzadora mirada al futuro. Intercoop Editora Cooperativa. CABA.
- Gudynas, E. (2011)
Debates sobre el desarrollo y sus alternativas en América Latina: una breve guía heterodoxa. En Lang M. y Mokrami D. (comp.) "Más allá del desarrollo". Fundación Rosa Luxemburg/Editorial Abya Yala (Universidad Politécnica Salesiana). Editorial El Conejo. Quito. Ecuador.
- Gugliucci, A. y Stahl, A. (1995)
Low Density Lipoprotein oxidation is inhibited by extracts of Ilex Paraguariensis. *Biochemistry and Molecular Biology International*. Vol. 35, N°1.
- Habermas, J. (1973)
Problemas de legitimación en el capitalismo tardío. Amorrortu Editores, BsAs.
- Halliburton, E. (2015)
Radiografía de las corporaciones económicas 2003-2013. Instituto de Estudios Políticos "Rodolfo Puiggrós". Editorial Universitaria. UNaM. Posadas.
- Heller, C. (2012)
La solidaridad como valor y como práctica: para la construcción de una nueva sociedad. Revista Idelcoop N° 208. Instituto de la Cooperación. Bs. As.

Hintze, S. (2010)

La política es un arma cargada de futuro: economía social y solidaria en Brasil y Venezuela. CICCUS/CLACSO. Bs. As.

INDEC (1996)

Censo Económico Nacional 1994. Resultados Definitivos. Región NEA. Buenos Aires.

INYM (2007/2015)

<http://www.inym.org.ar>. Posadas.

INYM (2015 a)

Corresponsabilidad Gremial. Solicitada pública (El Territorio, Primera Edición y MisionesOnline). 30 de abril. Posadas.

INYM (2015 b)

Se avanza en la implementación del Plan Estratégico yerbartero. Prensa INYM, www.inym.org.ar (23 de noviembre). Posadas.

INYM (2013)

Bien Nuestro. Publicación bimestral del INYM, N°1, abril. Posadas.

INYM y otros (2013)

Plan Estratégico para el Sector Yerbatero Argentino 2013-2028. Posadas.

INYM y otros (2012)

Diagnóstico Prospectivo. Documento de trabajo del Equipo Técnico del PEYM. Posadas.

INYM (2011)

Anuario. Posadas.

INYM y otros (2011)

Plan Estratégico de la Yerba Mate: propuesta metodológica. Presentación al Foro Yerbatero. Posadas.

INYM y otros (2010)

Propuesta de organización. Documento de trabajo del Equipo Técnico del PEYM. Posadas.

Junovich, A. (1996)

Situación y perspectivas del mercado de yerba mate y te. Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación. Bs. As.

Kaner, M. (1953 -1999-)

Apuntes históricos sobre la Yerba Mate. Editorial Universitaria. Posadas.

Kautsky, K. (1974)

La cuestión agraria. Tercera edición. Barcelona, Editorial Laia.

Kay, C. (2002)

Reforma Agraria, industrialización y desarrollo: ¿Por qué Asia Oriental supero a América Latina? Debate Agrario: Análisis y Alternativas. N° 34. Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES).

Kelm, J.R. (2013)

El tractorazo, crónica de una epopeya. Editorial Universitaria, Posadas.

Kohlmier, L. (2000)

Emprendimientos Productivos Asociados. El Territorio, Posadas, 1 de marzo.

Korol, S. (2012)

Una temporada en el infierno. Revista Sudestada, N° 106. Lomas de Zamora (Bs. As.).

Lagier, J. (2008)

La aventura de la Yerba Mate: más de cuatro siglos de historia. (INYM, Gobierno de la Provincia de Misiones, Las Marías, Piporé, Pindó, Silva Ortiz y asoci.). Tipas Gráficas, Posadas.

Lamarche, H. (1993)

A agricultura familiar, Comparación internacional y una realidad multiforme. Campinas, Brasil, Editora da Universidade de Campinas (UNICAMP).

Lenin, V. (1970)

Primer esbozo de la tesis sobre el problema agrario. Obras completas. Tomo XXXI. Madrid, Editorial Akal.

Lang, M. y Mokrami, D. (comp.) (2011)

Más allá del desarrollo. Grupo Permanente de Trabajo sobre Alternativas al Desarrollo. Fundación Rosa Luxemburgo/ Editorial Abya Yala (Universidad Politécnica Salesiana). Editorial El Conejo. Quito. Ecuador.

Laredo, I. y Angelone, J. (1996)

El neoliberalismo como sustento básico del proceso de integración en el MERCOSUR. En Laredo I.(comp.): “Estado, Mercado y Sociedad en el MERCOSUR”. Bs. As.

Las Marías S.A. (1986)

Imagen del hábito y de marcas entre grupos consumidores y no consumidores. Informe Final. Estudio Prisma, Bs. As.

Linhares, T. (1969)

Historia Econômica do Mate. Livraria José Olympio. Editôra. Río de Janeiro.

Loomis, D.; Guyton, KZ; Grosse, Y.; Lauby-Secretan, B.; El Ghissassi, F.; Bouvard, V. et al. (2016)

Carcinogenicity of drinking coffee, maté, and very hot beverages. IARC Monographs, Volume 116. The Lancet Oncology, [http://dx.doi.org/10.1016/S1470-2045\(16\)30239-X](http://dx.doi.org/10.1016/S1470-2045(16)30239-X).

Lo Vuolo, R. (1995)

La economía política del ingreso ciudadano. En “Contra la Exclusión. La propuesta del ingreso ciudadano”. Ciepp/Miño y Dávila Editores, Bs As.

Lo Vuolo, R. (1998)

¿Una nueva oscuridad? Estado de Bienestar, crisis de integración social y democracia. En “La Nueva Oscuridad de la Política Social. Ciepp-Miño y Dávila Editores. Bs. As.

Lysiak, E. (2015)

El sistema agroindustrial de la Yerba Mate. En Schmalko M. y otros: “La Yerba Mate”. Editorial Universitaria. Posadas.

Lysiak, E. (2012)

Integración vertical en las empresas yerbateras y tealeras argentinas: Variables que afectan el comportamiento de las firmas en sus decisiones de integración vertical. Tesis de posgrado. Universidad de Buenos Aires, Área Agronegocios y Alimentos.

Llano, D. (1997)

Programa de fortalecimiento y Promoción de las Pymes misioneras en el Mercosur. Convenio CFI/Pcia. de Misiones. Informe Final, Posadas.

Machado, A. (2002)

De la estructura agraria al sistema agroindustrial. Bogotá. Universidad Nacional de Colombia.

Mao Tse Tung (1933)

Como determinar las clases en las zonas rurales. Obras Escogidas. Tomo I. Pekín, Ediciones en Lenguas Extranjeras.

Marx, K. (2015)

El Capital: el proceso de producción del Capital. Primera Edición, Octava reimpresión. Siglo Veintiuno Editores. Buenos Aires.

Marx, K. (2009)

El capital, Tomo III. Vol. 8. Undécima reimpresión. Fondo de Cultura Económica.

Marx, K. (2006)

El Capital. Ediciones Universales, Graficas modernas. Bogotá, Colombia.

Marx, K. (1973)

El capital, Tomo III. Octava reimpresión. Fondo de Cultura Económica. México.

Magán M.V.(2005 a)

El intercambio de yerba mate entre Brasil y Argentina y los tratados de comercio de 1933 y 1935. II Jornadas de Historia Regional Comparada. Porto Alegre.

Magán, M.V. (2005 b)

Once años sin regulación. La evolución del sector yerbatero argentino desde 1991 a 2002. Documentos del CIEA N° 3. F.C.E.UBA. Bs. As.

Manzanelli, P. y Schorr, M. (2013)

Oligopolio e inflación: aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad. Realidad Económica N° 273, IADE, Bs. As.

- Martínez Chas, M.L. (2011)
Marcos Kanner: militancia, símbolo y leyenda. Editorial Universitaria. UNaM. Posadas.
- Martínez Crovetto, R. (1995)
La Yerba Mate: maravilla de América. Museo de Motivos Argentinos José Hernández. Buenos Aires.
- Mazuchowski, J. Z. (1989)
Manual da Erva-Mate. Emater/ Pr, Curitiba.
- Medina, F. (2001)
Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso. Santiago de Chile, División de estadísticas y proyecciones económicas. Serie Estudios estadísticos y prospectivos. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Meillasoux, C. (1975)
Mujeres, graneros y capitales. Siglo XXI. México.
- Merino, G. (2014)
Crisis del orden mundial y encrucijada nacional-latinoamericana. Editorial Universitaria. Posadas.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería (1971)
La Yerba Mate. Comisión Reguladora de la Producción y Comercio de la Yerba Mate. Talleres Gráficos de la Dirección Nacional del Registro Oficial, Ministerio del Interior. Buenos Aires.
- Ministerio del Agro y la Producción (2006)
Registro Provincial de Tareferos. Subsecretaría de Reconversión y Diversificación. Posadas.

- Ministerio del Agro y la Producción (2002)
Relevamiento Satelital Yerbatero. Dirección General de Yerba Mate. Posadas.
- Ministerio de Asuntos Agrarios (1997)
Seguimiento del Proyecto de Apoyo Directo a Productores para Prefinanciación de Hoja Verde. Dirección General de Yerba Mate. Posadas.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación (2008)
Programa de Sostenimiento del Empleo para Trabajadores de Actividad Yerbatera (Interzafra). Bs. As. y Posadas.
- Molina, J.L. y Valenzuela, H. (2006)
Invitación a la Antropología Económica. Universidad Autónoma de Barcelona. Barcelona.
- Montechiesi, R. (2004)
INYM: Nuevo paradigma de la yerba mate. Presentación en Jornadas Tecnológicas. Fiesta Nacional de la Yerba Mate, Apóstoles.
- Montechiesi, R. (2008)
Análisis de situación de los productores de Yerba Mate. Documento INYM, Posadas.
- Mörner, M. (1985)
Actividades políticas y económicas de los jesuitas en el Río de la Plata. Hispanoamérica. Bs. As.
- Naboulet, L. (1917)
La justicia en Misiones. Jean Valjean Editor, Barcelona.

- Narotzky, S. (2005)
Antropología económica: nuevas tendencias. Editorial Melusina. Barcelona.
- Navajas, P. (2013)
Caá Porá: el espíritu de la yerba mate. Una historia del Plata. Las Marías. Gdor. Virasoro. Corrientes.
- Neiman, G. y otros (2006)
Diversidad de las formas de representación de intereses entre organizaciones de pequeños productores del agro argentino: base social, reivindicaciones y articulaciones. En: “Manzanal M., Neiman G. y Lattuada M.: “Desarrollo rural: organizaciones, instituciones y territorios.” CICCUS. Bs. As.
- Newton, J. (1951)
Misiones: Oro Verde y Tierra Colorada. El Gráfico Imprenta. Bs. As. En Alcaraz J.R. y Oviedo N. (2014): “Representaciones de las actividades económicas en el Territorio Nacional de Misiones (1930-1950)”. Revista digital La Rivada N° 3. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. UNaM. Posadas.
- Niklison, J. (1914)
Informe sobre las condiciones de trabajo en el Alto Paraná. Boletín del Departamento Nacional del Trabajo N° 26. Ministerio del Interior, Bs. As.
- Obschatko, E. (2009)
Las explotaciones agropecuarias familiares en la República Argentina: un análisis a partir de los datos del Censo Nacional agropecuario 2002. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Buenos Aires.

Oviedo, A. (2016)

Economía social agraria y políticas públicas: producción y comercialización de alimentos en la provincia de Misiones, Argentina. Tesis doctoral. Doctorado en Estudios Sociales Agrarios. Centro de Estudios Avanzados. Universidad Nacional de Córdoba.

Oviedo, A. (2001)

Informe sobre exportaciones de Misiones. Subsecretaría de Comercio e Integración. Posadas.

Oviedo, A. y Gortari, J. (1997)

Misiones en el Intercambio Económico Regional y en el contexto del Mercosur. Estudios Regionales N° 10, Facultad de Humanidades y Cs.Sociales, UNaM. Posadas.

Oviedo, A.; Martínez Di Pietro, D. y Gortari, J. (2004)

Importancia actual de las Cooperativas en la Economía de la Provincia de Misiones. Informe final: Convenio Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales (UNaM)/Secretaría de Acción Cooperativa, Mutual, Comercio e Integración del Gobierno de la Provincia de Misiones. Posadas.

Oviedo, A. y otros (2012)

Trabajadores y productores de tabaco y yerba ante transformaciones económicas y cambios en políticas públicas en Misiones. V Reunión del Grupo de Estudios Rurales y Desarrollo. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. UNaM. Posadas.

Peretti, P. (2014)

Pequeña producción agraria en la región pampeana. Tercera Jornada Debate: La problemática agraria en la Argentina: cuestiones y perspectivas de la pequeña producción. Realidad Económica N° 281. Bs. As.

Perié, A. (1996)

Misiones en la década 1820-1830, en Historia de Misiones (compilación). Junta de Estudios Históricos de Misiones, Posadas.

Petriella, A. (2012)

Cooperativismo transformador. Revista Idelcoop N° 208. Instituto de la Cooperación. Bs. As.

PEYM (2012)

Diagnóstico Prospectivo. Documento de trabajo del Plan Estratégico para la Yerba Mate. INYM. Posadas.

PEYM (2013)

Plan Estratégico para el Sector Yerbatero Argentino 2013/2028. Documento Final. Equipo Técnico PEYM. INTA/UNaM/INYM/Ministerio del Agro y la Producción de Misiones/Ministerio de Producción, Trabajo y Turismo de Corrientes.

Poenitz, E. y Poenitz, A. (1993)

Misiones, Provincia Guaranítica. Editorial Universitaria, UNaM, Posadas.

Primavesi, A. (1996)

Agricultura sustentable. Conferencia (31-3-96), Boletín del Programa Social Agropecuario N° 9, Posadas.

Provasi, A. (1983)

Yerba Mate: proceso de comercialización. INTA, E.E.A. Misiones.

Puiggros, R. (1946 -1973-)

Historia de la economía del Río de la Plata. A.Peña Lillo, editor S.R.L. Bs. As.

Ramilo, D. (2013)

Prólogo. En Ramilo D. y Prividera G.: “La Agricultura Familiar en la Argentina”. Ediciones INTA. Bs. As.

Rau, V. (2004)

Transformaciones en el mercado de fuerza de trabajo y nuevas condiciones para la protesta de los asalariados agrícolas. En Giarraca N. y Levy B.(comp.): “Ruralidades latinoamericanas. Identidades y luchas sociales”. CLACSO, Bs. As.

Rau, V. (2006)

La génesis del proletariado rural Altoparanaense. Revista Estudios Regionales N°33. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. UNAM. Posadas.

Rau, V. (2007)

El mercado de trabajo agrario yerbatero durante el período de desregulación. En Gortari, J. (compilador) “De la tierra sin mal al tractorazo: hacia una economía política de la yerba mate” Editorial Universitaria. Posadas.

Rau, V. (2012)

Cosechando Yerba Mate: estructuras sociales de un mercado laboral agrario en el Nordeste argentino. Editorial CICCUS, Bs. As.

Rau, V. (2009)

La yerba mate en Misiones (Argentina). Estructura y significados de una producción localizada. Agroalimentaria Vol.15 N° 28. (CIAAL). Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela.

Rau, V. (2015)

Distribución, pobreza e informalidad del trabajo agrario. Un análisis estadístico sobre el territorio de la producción prima-

ria yerbatera. Jornadas de Investigación. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. UNaM. Posadas.

Reutemann, G. (2013)

Estado, regulación de precios y salarios, y disputas por el pan en la base de la economía yerbatera. Jornadas Científico Tecnológicas “40 Aniversario”. UNaM. Posadas.

Ricardo, D. (2004)

Principios de Economía Política y Tributación. Fondo de Cultura Económica. México.

Ricca, J. (2009)

El mate. Editorial Sudamericana. Bs. As.

Roa Bastos, A. (1960 -2005-)

Hijo de hombre. Página 12-Losada. Bs. As.

Robinson, J. (1970)

Libertad y necesidad. Siglo Veintiuno Editores. México.

Rodríguez, L.R. (2015)

Estado y producción: la actividad yerbatera en el Territorio Nacional de Misiones (1926-1953). Folia Histórica del Nordeste. Instituto de Investigaciones Geohistóricas. CONICET-UNNE. Resistencia.

Rodríguez, L.R. (2014)

Las cooperativas yerbateras entre proyectos estatales en mutación: Misiones (Argentina) 1950-1976. Revista La Rivada Nº 3. Secretaría de Investigación y Posgrado. Facultad de Humanidades y Cs. Sociales. UNaM. Posadas.

Rofman, A. (2014)

Globalización multilateral en el escenario mundial. Su incidencia sobre la configuración urbano-regional argentina. En

García A.: “Espacio y poder en las políticas de desarrollo del Siglo XXI”. CEUR - CONICET. Bs. As.

Rofman, A. (1999)

Las Economías Regionales a fines del Siglo XX. Los circuitos del petróleo, el carbón y el azúcar. Buenos Aires, Editorial Ariel.

Rofman, A. y García, A. (comp.) (2014)

Poder y espacio: una propuesta de abordaje regional. En “Economía Solidaria y Cuestión Regional en la Argentina de principios de siglo XXI: entre procesos de subordinación y prácticas alternativas”. E-Book, CEUR-CONICET. CABA.

Rofman A. y otros (2013)

Documento sobre las economías regionales: problemática y propuestas de acción. XIV Encuentro Nacional de la Red de Economías Regionales del Plan Fénix. UNNE. Resistencia.

Rofman, A. y otros (2012)

Las economías regionales: luces y sombras de un ciclo de grandes transformaciones 1995-2007. Centro de la Cooperación Floreal Gorini y Universidad Nacional de Quilmes. CABA.

Rosenfeld, V. (2016)

La cuestión agraria en el Bicentenario de la Independencia patria. La Rivada: Revista de investigaciones sociales. Edición semestral. Vol. 4, N° 7. En línea: <http://www.larivada.com.ar/> Posadas, Misiones.

Rosenfeld, V. (2014)

Cambios en el proceso productivo del Té en Misiones. Ponencia en las VIII Jornadas de Economías Regionales. CEUR-CONICET, UNaM. Posadas.

Rosenfeld, V. (2009)

Introducción a la economía. Primera edición. Editorial Universitaria de la Universidad Nacional de Misiones (EdUNaM). Posadas, Misiones.

Ronsenfeld, V. y Sena, A. (2012)

Reflexiones sobre la caracterización conceptual del campesinado en la Argentina y Misiones. Ponencia a la V Reunión del Grupo de Estudios Rurales y Desarrollo. PPAS, FHyCS, UNaM. Posadas.

Rosenfeld, V. y otros (1992)

Yerba Mate: evolución, situación y perspectivas. Ministerio de Asuntos Agrarios. Posadas.

Roth, A. (1983)

Todo mate. Edición del autor. Santo Pipó.

Rucker, N. (1996)

Mercomate: Cooperacao na competitividade. Secretaría de Estado da Agricultura e do Abastecimento. Curitiba.

Ruiz, A.M. (2009)

Metodología de Formulación Participativa de Planes de Mejora Competitiva en Clusters: reflexiones a partir de una experiencia. INTA/SAGPyA. Bs. As.

SAGPyA (1998/99)

Cadena Alimentaria de la Yerba Mate Revista Alimentos Argentinos N°6, Subsecretaría de Alimentación y Mercados, y http://www.alimentosargentinos.gov.ar/0-3/infusion/yerba_99/Yerba_Mate.htm . Bs. As.

SAGPyA (2001)

Diagnóstico preliminar de la región yerbatera. Secretaría de Agricultura, Ganadería Pesca y Alimentación. Bs. As.

Sahlins, M. (1983)

Economía de la Edad de Piedra. Madrid. Akal.

Scalerandi, V. (2010)

El lugar del campesino en la sociedad: aportes del marxismo a la comprensión de la articulación entre campesinos y modo capitalista de producción. Kula N°2. Revista de Antropología y Ciencias Sociales. Bs. As.

Scaletta, C. (2015)

Los verdaderos nudos de la economía. Le Monde Diplomatique, edición 195/septiembre. CABA.

Schamber, P. (2001)

Éxito y ocaso de un estilo de gestión empresarial. Establecimiento Las Marías. Realidad Económica N° 181. IADE, Buenos Aires.

Schamber, P. (2000)

Barajar y dar de nuevo: consecuencias de la desregulación en el sector yerbatero. Realidad Económica N° 169. IADE, Bs. As.

Schiavoni, G. (2008)

Repensar la reproducción: del campesinado a la agricultura familiar. En Schiavoni G.(comp.): "Campesinos y agricultores familiares. La cuestión agraria en Misiones a fines del siglo XX". CICCUS. Bs. As.

Schiavoni, G. (1998)

Colonos y Ocupantes: Parentesco, reciprocidad y diferenciación social en la frontera agraria de Misiones. Editorial Universitaria. Posadas.

- Schmalko, M. y otros (1998)
Estudio de degradación de plaguicidas en el cultivo de la Yerba Mate. Informe Final CFI/SUCEI/UNAM/INTA, Posadas.
- Schmalko, M. (2012)
Últimos avances en Compuestos Funcionales y Nutricionales en Yerba Mate. UNaM. Presentación en Foro del PEYM. INTA, Posadas.
- Schmalko, M., Prat Krikum, S. y Kanzig, R. (2015)
La Yerba Mate: tecnología de la producción y propiedades. Editorial Universitaria. Posadas.
- Schroeder, D. (2007)
La Mision(es) libertaria. Anarcosindiaclismo y lucha obrera en San Ignacio. Revista Desertores N° 5. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. UNaM. Posadas.
- Schuster, F. (1982)
Explicación y predicción: la validez del conocimiento en ciencias sociales. CLACSO. Buenos Aires.
- Sena, A. (2014)
Excedente yerbatero: transferencia, extracción y apropiación. Sas. Jornadas de Investigadores de las Economías Regionales: “Desigualdades sociales y regionales: políticas más allá de las fronteras”. UNaM/CEUR-CONICET. Edición digital. Editorial Universitaria. Posadas.
- Sena, A. (2012)
Extracción y transferencia de excedentes en el circuito productivo de Yerba Mate. Trabajo final del Seminario de Sociología y Antropología Rurales. Maestría en Desarrollo Rural. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. UNaM. Posadas.

- Sessa, C. y Niemand, M.S. (2013)
*Análisis de diagnóstico tecnológico sectorial. Yerbatero y tea-
lero. Estudios de Análisis de Diagnóstico Tecnológico Sectorial.* Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Pro-
ductiva. Buenos Aires.
- Shanin, T. (1979)
*Campesinos y sociedades campesinas. El campesinado como
factor político.* Fondo de Cultura Económica. México.
- Simonetti, E. y Ríos Gottschalk, G. (2009)
*Las cooperativas agroindustriales de la provincia de Misiones
en relación al mercado globalizado.* Informe final. Proyec-
to de investigación 16H255, Facultad de Humanidades y
Ciencias Sociales. UNaM. Posadas.
- Simonetti, E. (2015)
Las cooperativas agrarias en la Provincia de Misiones. Tesis
doctoral. Universidad Complutense de Madrid.
- Slutzky, D. (2013)
*Quién es quién en la producción, procesamiento y distribución
de la Yerba Mate: sobre la distribución desigual del exceden-
te entre distintos agentes de la cadena agroindustrial.* IADE.
Buenos Aires.
- Slutzky, D. (2014)
*Estructura social agraria y agroindustrial del Nordeste de la
Argentina: desde la incorporación a la economía nacional
al actual subdesarrollo concentrador y excluyente.* Editorial
Universitaria. Posadas.
- Smith, A. (1983)
*Investigación de la Naturaleza y causa de la riqueza de las na-
ciones.* Hispanoamérica Ediciones Argentina S.A. Buenos
Aires.

- Snihur, E.A. (2007)
El universo misionero guaraní. Golden Company. Bs. As.
- Subsecretaría de Planeamiento de Corrientes (1993)
Yerba Mate: Encuesta nacional. Dirección de Estadística y Censos. Corrientes.
- SuCeI (1996)
Programa de Promoción del Consumo de Yerba Mate: "Evaluación". Subsecretaría de Comercio e Integración. Posadas.
- Teubal, M. (2005)
Globalización y nueva ruralidad en América Latina. En Giarraca, N. "¿Una nueva ruralidad en América Latina?". CLACSO. Bs. As.
- Torres, E. (1999)
Cosechas de injusticias. Editorial Arandura, Asunción, Paraguay.
- Tort, M.I. (2014)
Problemática y proyección de la Pequeña Producción Agraria en la Región Pampeana: introducción. Tercera Jornada Debate: La problemática agraria en la Argentina: cuestiones y perspectivas de la pequeña producción. Realidad Económica N° 281. Bs. As.
- Trincheró, H. (2007)
De la Economía Política a la Antropología Económica: trayectorias del sujeto económico. En Trincheró H. y Balazote A.: De la Economía Política a la Antropología Económica. Eudeba. Bs. As.
- Tsakoumagkos, P. (2013)
Presentación en III Jornada-Debate "La Problemática Agraria en la Argentina" Cátedra libre de Estudios Agrarios Ing. Ho-

racioGiberti. IADE/Fac. de Filosofía y Letras,UBA/Centro Cultural de la Cooperación. Realidad Económica N° 280. Bs. As.

Tsakoumagkos, P. y Soverna, S. (2014)

Políticas públicas para la agricultura familiar. Revista Ciencia Hoy. Vol.24, N° 140. Bs. As.

UNaM (2012)

Relevamiento Provincial de Tareferos. Documento de trabajo y presentación en el Primer Encuentro Nacional de Tareferos. UNaM/Gobierno de la Provincia de Misiones/Subsecretaría de Agricultura Familiar de la Nación/RENATEA. Jardín América, Misiones.

Urquiza, Y. y Martin, M.E. (2013)

Del Partido Agrario Misionero al Partido Agrario y Social: experiencias de representación del sector agrario en el Poder Legislativo de Misiones 1965-2011. Editorial Universitaria. Posadas.

Van der Ploeg, J. (2010)

Nuevos campesinos. Campesinos e imperios alimentarios. Icaria Editorial. Barcelona.

Van der Ploeg, J. (2008)

Camponeses e impérios alimentares. Lutas por autonomia e sustentabilidade na era da globalização. Editorial Universidade Federal de Rio Grande do Sul (UFRGS). Porto Alegre.

Varela, A. (1943-1967-)

El río oscuro. Centro Editor de América Latina. Bs. As.

Varela, A. (1941 -2005-)

La masacre de Oberá. (Editorial Viento). En Waskiewicz.S.: “La masacre de Oberá. 1936” . Editorial Universitaria. Posadas.

Vidosa, R. (2014)

Consolidación de un modelo productivo hegemónico en las economías regionales de la pos-convertibilidad. Un análisis de los complejos de la vid y la yerba mate. En Rofman A. y García A.(comp.) “Economía solidaria y Cuestión regional en la Argentina del principios del siglo XXI”. E-Book, CEUR-CONICET. CABA.

Vilas, C. (1996)

Actores, sujetos, movimientos: ¿dónde quedaron las clases? Revista de Ciencias Sociales N° 4, Universidad de Quilmes.

Vilas, C. (2011)

Después del Neoliberalismo: Estado y procesos políticos en América Latina. Ediciones de la UNLa.

Waidelich, O. (1993)

Una buena experiencia de conservación productiva. El Territorio Productivo 29/05/93. Posadas.

Walsh, R. (1966)

La Argentina ya no toma mate. Revista Panorama N° 43, Buenos Aires.

Waskiewicz, S. (2005)

La masacre de Oberá, 1936. Editorial Universitaria, Posadas.

Williams, R. (1980)

Marxismo y literatura. Ed.Península. Barcelona.

Winge, H. y otros (1995)

Erva mate. Biología e cultura no Cone Sul. Editora da Universidade. Universidad Federal de RGS. Porto Alegre.

Wright, E.O. (2014)

Construyendo utopías reales. Ediciones Alka. España.

Zouví, R.S. (1996)

La Federalización de Misiones. En Historia de Misiones (compilación). Junta de Estudios Históricos de Misiones. Posadas.

Zub, K.R. (2007)

Historia del distrito Capitán E. Miranda. Ediciones CIMDE, Fondec, Encarnación, Paraguay.

Reconocimientos

(Sena, A.)

Quisiera dedicar este trabajo de tesis a Mi Familia. En primer lugar, a mi Mamá Baldovina, Mi Vieja, y a mi Papá José de los Santos, Mi Viejo, por haber sido ellos quienes me enseñaran día a día a vivir y ser feliz. A mi Abuela Leonidas, que me enseñó a vivir desde la dulzura y simpleza de la vida. A mi hermano mayor Antonio y mis hermanas Gladys y Florencia. A mi gran Amigo y Profesor Eduardo Luis “Lalo” Gorosito, por su amistad y sabiduría brindada.

A mi padrino Jorge Antonio Villaverde, a mi madrina, mis sobrinos, mis tíos, primos, amigos y amigas, que supieron entender mis ausencias en los asados y reuniones familiares por cuestiones de estudio. En segundo lugar, a mis maestros y profesores, que al igual que mi familia, siempre me inculcaron amor al trabajo, al estudio y la amistad.

Y, por último, no por ello menos importante, a mi compañera Karin y al futuro hijo que está en camino, Martin Amadeo, los primeros en mi día a día, siempre al lado mío.

A todos ellos dedico este trabajo.

Quisiera agradecer también al Dr. Javier Gortari y Mgter. Victor Rosenfeld, director y co-director de tesis respectivamente, por la paciencia y dedicación brindada, que me han permitido trabajar en un marco de entera libertad y alegría. Al director y al responsable de la Maestría en Desarrollo Rural, Mg. Francisco Rodríguez y Dr. Alejandro Oviedo, por sus invalorables aportes, a los docentes de la maestría, a Guido Di Blasi, secretario de la maestría, y a la Universidad Nacional de Misiones (UNaM), “Universidad pública y gratuita, siempre”.

Por los mates, horas de estudio y otras tantas cosas más, a mis compañeros de maestría: Guillermo Reutemann, Pablo González, Gabriela Gartland, Beatriz Sánchez (Bety), Mónica Scherf, Verónica Lamas, Marcelo Mestres y Alicia Canteros.

A Eduardo Simonetti, porque a partir de sus comentarios y un par de ideas brillantes, aportó partes fundamentales a mi trabajo.

Al departamento del Profesorado en Ciencias Económicas, todo su equipo docente, por brindar todas las condiciones académicas y laborales para poder terminar mi trabajo de tesis y, a todas las personas que directa o indirectamente me han brindado su apoyo incondicional.

Reconocimientos

(Gortari, J.)

- A mis compañeros/as de la *promoción 73* de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata, asesinados por la dictadura cívico-militar y con sentimiento especial a los patagónicos Ricardo Cittadini y Carlos Esponda, a la chivilcoyana-platense Corina De Lívano, y al misionero Félix Escobar. Con ellos aprendí lo más importante.

- A la religiosa francesa Ivonne Pierron, sobreviviente de la ocupación alemana y del genocidio argentino, exiliada en los 80 en Nicaragua, que al volver se radicó en Misiones y con su esfuerzo y tesón logró que los hijos de los agricultores, de los trabajadores rurales y de las comunidades guaraníes de la colonia de Pueblo Illia, tuvieran la oportunidad de hacer la escuela primaria y secundaria en esa localidad. Un ejemplo de vida, de trabajo, de humildad y de humanismo.

- A los compañeros/as de la Cooperativa Agropecuaria Camoapán (Camoapa, Departamento de Boaco, Nicaragua) y a su hospitalidad internacionalista solidaria.

- A los socios/as cofundadores de la Asociación de Pequeños Productores de San Rafael (Mendoza).

- A los compañeros/as del MAM y del CEDYEP con los que compartimos los primeros pasos de la cooperativa Río Paraná.

- A los compañeros/as de APAM con los que batallamos por el Mercado Consignatario.

- A los compañeros/as de RENATEA y de la Secretaría de Agricultura Familiar de Misiones.

- A los compañeros/as del equipo técnico del Plan Estratégico para la Yerba Mate.

- A los compañeros/as de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales y de toda la Universidad Nacional de Misiones.

- A los compañeros/as del equipo de investigación y del Diploma en Economía Social.
- A mis compañeros/as del Comité Académico de la Maestría en Desarrollo Rural.
- A los compañeros/as investigadores de las Economías Regionales.
- A mi familia, que es lo más.