

ATLAS HISTÓRICO Y GEOGRÁFICO DE LA ARGENTINA

Economía I



CONICET



I G E H C S

Este volumen del *Atlas Histórico y Geográfico de la Argentina* constituye una primera aproximación al estudio de la estructura socioeconómica del país. A lo largo de un complejo y extenso marco temporal que se extiende desde su génesis hasta el año 2019 inclusive, describe, analiza e interpreta de modo exhaustivo y detallado las vicisitudes del surgimiento y el desarrollo de la matriz social, económica, productiva y política doméstica. La obra consta de cuatro secciones. Brindando una caracterización general, la primera de ellas aborda las etapas de desarrollo socioeconómico del actual territorio argentino –fase colonial, período independentista, modelo agroexportador, industrialización sustitutiva de importaciones, reformas neoliberales, neodesarrollismo y restauración neoliberal/neoconservadora–, estableciendo así el marco contextual de referencia para todos los abordajes subsiguientes. La segunda sección, por su parte, se ocupa de las desigualdades regionales durante el período 1947-2010, contrastando los presupuestos básicos de las teorías neoclásicas y críticas del desarrollo regional con la evidencia empírica aportada por la relación entre la evolución del producto bruto geográfico per cápita y la dinámica demográfica provincial. La tercera sección –la más extensa del conjunto– analiza el surgimiento, el auge y la crisis estructural de nueve circuitos productivos regionales de base agraria/agroindustrial de la Argentina extrapampeana: el algodón en el norte, destacando el caso del Chaco; la caña de azúcar en Salta, Jujuy y Tucumán; la yerba mate en Misiones y Corrientes; el tabaco en el noroeste (Salta, Jujuy, Tucumán, Catamarca) y el nordeste (Misiones, Corrientes); el arroz en el sur correntino y el norte santafesino y entrerriano; la citricultura en el noroeste y el nordeste, con el foco puesto en los casos de Tucumán, Entre Ríos y Corrientes; la vitivinicultura cuyana, con menciones puntuales de la Patagonia y el noroeste; la ganadería ovina en la Patagonia y, en menor medida, en la región pampeana y el norte; y la fruticultura de peras y manzanas en el norte patagónico. Con una perspectiva histórico-geográfica que no impidió desarrollar un fecundo diálogo con la sociología, la economía, la ecología política, la antropología y las ciencias políticas, el estudio consideró distintas categorías y variables de análisis, como los eslabones y agentes socioeconómicos de cada circuito de acumulación, las relaciones sociales de producción, las estrategias o formas de articulación/integración predominantes, los mecanismos de generación, transferencia y apropiación del excedente, las relaciones de poder y explotación, las problemáticas vinculadas a la fuerza de trabajo de cada sector, el papel del Estado y las contradicciones y conflictos derivados de esos procesos.

Finalmente, y como prolegómeno del siguiente tomo del *Atlas Histórico y Geográfico de la Argentina*, en la cuarta sección se analiza el caso de la pesca marítima durante el período 1778-2018, abordando su lenta pero firme transición desde una fase artesanal con baja presión sobre el recurso hacia un extractivismo a ultranza basado en la resignación de soberanía marítima, la extranjerización y depredación masiva del caladero, el auge exportador, la explotación laboral y la proliferación de la ilegalidad.



ATLAS HISTÓRICO Y GEOGRÁFICO
DE LA ARGENTINA

ATLAS HISTÓRICO Y GEOGRÁFICO DE LA ARGENTINA

Economía I

DIRECCIÓN

Guillermo Velázquez

CODIRECCIÓN

Diana Lan
Hernán Otero
Marcelino Irianni
Lucía Lionetti

COORDINACIÓN DE ESTE VOLUMEN

Guillermo Velázquez
Fernando Manzano

AUTORES

Sebastián Gómez Lende
Fernando Manzano
Guillermo Velázquez

Instituto de
Geografía, Historia
y Ciencias Sociales
CONICET/UNCPBA
Tandil - 2023

Gómez Lende, Sebastián

Atlas histórico y geográfico de la Argentina : economía I / Sebastián Gómez Lende ; Fernando Ariel Manzano ; Guillermo Angel Velázquez ; coordinación general de Guillermo Angel Velázquez ; Fernando Ariel Manzano. - 1a ed. - Tandil : Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, 2023.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-950-658-605-8

1. Atlas. 2. Historia. 3. Geografía. I. Manzano, Fernando Ariel. II. Velázquez, Guillermo Angel. III. Título.

CDD 903

© 2023 - UNCPBA

Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires
Pinto 399, 7000 Tandil, Provincia de Buenos Aires, Argentina

1ª edición: octubre de 2023

El contenido de esta obra fue sometido a evaluación externa.

Ilustración, documentación y archivo fotográfico

María Florencia Ramón & Luciano di Salvo

Cartografía y diseño con SIG

María Lorena La Macchia & Adela Tisnés

Corrección

Ramiro Tomé & Silvana A. Gómez

Edición técnica, diseño interior y maquetación

Ramiro Tomé

Diseño de tapa

Carolina Katz & Fabián Di Matteo

ISBN versión impresa: 978-950-658-604-1

ISBN versión ebook: 978-950-658-605-8

ISBN obra completa, versión impresa: 978-950-658-517-4

ISBN obra completa, versión ebook: 978-950-658-518-1

- 7 De la colonia a la actualidad:
Períodos de desarrollo socioeconómico de la Argentina
Sebastián Gómez Lende, Fernando Manzano & Guillermo Velázquez
- 107 Teorías y evolución de las desigualdades regionales
Guillermo Velázquez, Sebastián Gómez Lende & Fernando Manzano
- 129 Circuitos productivos regionales.
Cadenas productivas y formas de integración agroindustrial
Sebastián Gómez Lende
- 141 Circuito productivo del algodón
Sebastián Gómez Lende
- 183 Circuito productivo de la caña de azúcar
Sebastián Gómez Lende
- 243 Circuito productivo de la yerba mate
Sebastián Gómez Lende
- 293 Circuito productivo del tabaco
Sebastián Gómez Lende
- 345 Circuito productivo del arroz
Sebastián Gómez Lende
- 379 Circuito productivo de la citricultura
Sebastián Gómez Lende
- 433 Circuito productivo de la vitivinicultura
Sebastián Gómez Lende
- 511 Circuito productivo de la ganadería ovina
Sebastián Gómez Lende
- 595 Circuito productivo de la fruticultura
Sebastián Gómez Lende
- 651 Pesca marítima
Sebastián Gómez Lende
- 719 Bibliografía

CIRCUITO PRODUCTIVO DE LA YERBA MATE

El primer eslabón del circuito productivo de la yerba mate es el agrícola, que exige el desmonte selvático mediante el típico sistema de roza-tumba-que- ma, extrayendo los árboles de mayor porte para la industria maderera, volteando los árboles secundarios para obtener leña y quemando el resto de la vegetación. Debido a la gradual eliminación del bosque nativo, el suelo sufre un aumento temporario de la materia orgánica que acrecienta su fertilidad, pero luego comienza a perder materia orgánica, lo cual repercute negativamente en los rendimientos del yerbal. Los plantines sembrados provienen de viveros que utilizan semillas de genética seleccionada y que, una vez cultivados en la chacra, exigen varios cuidados que los protejan de las diversas plagas (hongos, orugas, hormigas, mariposas nocturnas, langostas, tucuras e incluso virus) a las que es particularmente susceptible, cuestión se agrava cuando la producción se desarrolla bajo un régimen de monocultivo. Casi siempre manual, la cosecha es efectuada entre los meses de mayo y octubre por los llamados ‘tareferos’ –vocablo que proviene del portugués ‘tarefa’, que significa ‘tarea’–, peones que bajo condiciones de extrema precarización laboral recolectan la hoja verde.

Por regla general, las explotaciones yerbateras son de reducida extensión, aunque con diferencias subregionales. En Misiones, los microyerbales no superan las 2 hectáreas, los minifundios alcanzan las 5 hectáreas, los pequeños colonos poseen predios que oscilan entre 5 y 10 hectáreas, los productores más capitalizados se sitúan en el rango de las 10-25 hectáreas, los medianos fluctúan entre 25 y 100 hectáreas y un reducido puñado de agricultores poseen grandes unidades suelen tener entre 100 y 400 hectáreas. En Corrientes, en cambio, históricamente ha predominado la gran propiedad integrada, con alta proporción de yerbales muy grandes y reducida incidencia de los minifundios. En la medida en que la superficie disponible en la chacra lo permite, los productores yerbateros suelen poseer una matriz agropecuaria diversificada: los minifundistas y colonos familiares dedican parcelas a actividades de subsistencia para el autoconsumo (ganadería porcina, avicultura, horticultura, mandioca, maíz, etc.) y prácticamente todos los estratos agrarios destinan parte de sus predios a uno o más cultivos orientados al mercado para generar un excedente (tung, té, tabaco, cítricos, forestaciones, etc.).

El siguiente estadio de la cadena de valor está constituido por los secaderos, donde se desarrolla la primera transformación agroindustrial de la materia prima. Una vez cosechada la hoja verde, ésta debe permanecer el menor tiempo posible en la chacra para evitar su degradación, razón por la cual los secaderos siempre se localizan en la región productora. Con el objetivo de detener los procesos biológicos de putrefacción de los tejidos del vegetal a través de su casi total deshidratación, los secaderos desarrollan el denominado ‘zapecado’, un primer golpe de ca-

Eslabón agrícola

Extensión de explotaciones yerbateras

Secaderos

lor que detiene los procesos enzimáticos y rompe las vesículas de agua en las hojas a una temperatura aproximada de 120 grados centígrados. Luego sigue el secado propiamente dicho, que consiste en exponer las hojas a temperaturas de entre 70 y 120 grados a fin de disminuir su humedad del 10-15 % al 1-3 %. Esto puede realizarse mediante el sistema tradicional –*barbacuá*, que demanda entre 6 y 12 horas– o en forma mecanizada –la más habitual, con cintas o tubos transportadores que completan esta etapa en un lapso de 15 a 60 minutos–. Posteriormente, se realiza una molienda gruesa –también llamada ‘canchado’–, por la cual, mediante molinos a martillo, la hoja seca queda reducida a trozos de no más de 1 cm². Finalmente, se realiza el estacionamiento natural (1 o 2 años) o acelerado (30 a 60 días) en bolsas de arpillera o propileno de 50 kg, o bien a granel en galpones de madera denominados ‘noques’, los cuales cuentan con regulación de temperatura, humedad y circulación de aire para que la yerba mate adquiera las características de sabor y color requeridas por los consumidores finales del producto.

Molinos

Una vez canchada la yerba –es decir, reducida a pequeños fragmentos de hoja, palos y polvo–, la última etapa agroindustrial se desarrolla en los molinos, los cuales llevan a cabo sucesivas operaciones de clasificación y molienda fina y luego envían esa producción a las plantas fraccionadoras, donde se realizan las mezclas (*blend*) propias de cada marca y se envasa el producto en paquetes de 500 gr o 1 kg. Los molinos y los fraccionadores se localizan dentro y fuera de la región productora, concentrándose en las provincias de Misiones, Corrientes, Buenos Aires y Santa Fe. Son el eslabón más concentrado y poderoso del circuito, algo a lo que contribuye su posición estratégica en el medio de una estructura en forma de embudo que se alimenta, por un lado, de la oferta atomizada de miles de productores agrarios y alrededor de dos centenares de secaderos y, por el otro, desemboca en los canales de comercialización mayorista y minorista del producto final –desde hipermercados hasta almacenes de barrio–. Sin perjuicio de lo anterior, desde hace décadas se viene registrando la integración hacia atrás por parte de los molinos –es decir, hacia el secado y la producción primaria– y hacia delante por parte de los grandes agricultores y los productores cooperativizados –hacia el canchado, la molienda y el envasado–, así como también la resignación de una cuota de poder por parte de los industriales molineros ante la irrupción de las grandes cadenas de comercialización supermercadista en la agria disputa por la apropiación del excedente.

Figura nº 1. Planta de yerba mate.
Fuente: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.



Como es bien sabido, el hábito de consumir yerba mate bajo el modo de infusión se remonta a la época precolombina. Considerando a este estimulante brebaje como una bendición de los dioses, los tupíes-guaraníes de la selva paranaense lo consumían de forma ritual. Llegó a difundirse hasta en los contrafuertes andinos de las regiones bajo dominio incaico. La denominación autóctona de la infusión era *caá-mate*, conjunción de una voz guaraní (*caá*: planta/selva) y otra quechua (*mati*: calabaza utilizada como recipiente para beber la infusión). El nombre con el que se la conoce actualmente proviene de un equívoco de los conquistadores españoles, que tradujeron erróneamente *caá* como ‘hierba’ y, más concretamente, como ‘hierba del Paraguay’ (Gortari, 2017).

Los españoles asentados en Asunción sellaron una alianza inicial con los guaraníes: los primeros aportaron su supremacía militar y los segundos, conocimientos del terreno, alimentos y mujeres para así consolidar una posición dominante en relación a otras comunidades aborígenes vecinas. Bajo esa suerte de mestizaje cultural, los españoles incorporaron el consumo de yerba mate, pero despojándolo de su carácter ceremonial. Los encomenderos solicitaron a la Corona española el monopolio de la explotación de los árboles de esta especie. Pese a los fallidos intentos de la Inquisición por prohibir su consumo, no pasó mucho tiempo para que la yerba mate se difundiera por todo el virreinato de Alto Perú –especialmente en las minas de Potosí, donde era suministrado a los mitayos como energizante– y rebasara sus límites hasta llegar a Panamá y Nueva España –actual México–. Por ello, a orillas de los ríos Paraná, Paraguay y Uruguay, la búsqueda de la mítica ciudad de Eldorado dejó paso a la avidez por el ‘oro verde’ encarnado en los tupidos yerbales selváticos, forjando una ruta comercial que conectaba Lima con el Paraguay e incluía los actuales territorios de Bolivia, Salta, Tucumán, Córdoba y Santa Fe, puerto que operaba como principal centro de distribución del producto (Gortari, 2006, 2008, 2017; Forni, 2016; Gallero, 2019).

Así, 20.000 nativos fueron repartidos entre 320 encomenderos, quienes los sometieron a esfuerzos singularmente duros al obligarlos a emprender arduas expediciones hacia zonas de yerbales silvestres distantes más de 150 km de Asunción y rendir como bestias de trabajo. Al no ajustarse a los cánones de la legislación colonial, la actividad yerbatera fue calificada como minera, considerándose su producto como un bien espontáneo de la tierra. Innumerables nativos morían bajo el peso de las cargas, despeñándose por barrancos o devorados por fieras. Ante tanta inhumanidad, en 1596 y 1611, respectivamente, el gobernador Hernandarias y el visitador Alfaro buscaron poner coto a la mortandad aborígen prohibiendo la extracción de yerba y quemando cargamentos de este producto, lo que les valió denuncias de comerciantes ante la Audiencia de Charcas que les costaron sus puestos ante la Corona (Garavaglia, 1983; Gortari, 2006, 2008, 2017; Rau, 2009; Forni, 2016; Gallero, 2019).

Este estado de cosas se prolongó hasta bien entrada la primera mitad del siglo XVII, cuando los clérigos de la Compañía de Jesús –más conocida como orden de los jesuitas– se instalaron en la región y desarrollaron el proceso de germinación de las semillas de la planta, iniciando así los primeros cultivos de yerba mate propiamente dichos. Adoptando el lenguaje nativo, reorganizando a los aborígenes en reducciones, evangelizándolos y protegiéndolos de los *bandeirantes* portugueses y de los encomenderos españoles, los jesuitas al principio se opusieron al consumo de yerba en las misiones por considerarlo un vicio, pero luego reconsideraron su postura al advertir las posibilidades económicas que ofrecía su comercialización y la funcionalidad del hábito para evitar el consumo de bebidas alcohólicas. Así, la Compañía de Jesús logró que la sexta Congregación Provincial del año 1637 aprobara la producción de la yerba mate no sólo para el consumo doméstico, sino también para la exportación. En 1645, la Corona emitió una cédula real que autorizaba a los jesuitas a explotar los yerbales y en 1666 la Audiencia de Buenos Aires otorgó a las misiones un cupo de co-

Origen de la infusión

Etapa colonial

Sistema de encomiendas

Compañía de Jesús

mercantilización de 12.000 arrobas anuales. Así, esta orden religiosa rápidamente se convirtió en el principal agente comercializador del producto, contando con la venia real de una Corona ‘sensibilizada’ por los suculentos tributos que la economía de las misiones aportaba a la hacienda y el escudo protector que éstas representaban contra las incursiones portuguesas desde el litoral atlántico (Alcaraz, 2015; Gortari, 2017).

Auge yerbatero

La yerba mate se propagó con bríos, a tal punto que cada pueblo –como San Ignacio, San Carlos, Candelaria, San José, Apóstoles, Concepción, Santa María y San Javier, en el caso del actual territorio misionero– contaba con entre 10 y 30 hectáreas de yerbales que satisfacían el consumo interno y la demanda de Buenos Aires, el Alto Perú y otras regiones bajo dominio español (Alcaraz, 2015; Gortari, 2006, 2008; Forni, 2016; Gallero, 2019). El auge yerbatero afianzó la ruta comercial que unía a Paraguay y Corrientes no sólo con Santa Fe y Buenos Aires, sino también con Córdoba, Tucumán y Mendoza. Esta última ciudad se conectaba con las localidades chilenas de Concepción, Santiago y Valparaíso, tres centros de consumo que operaban también como puntos estratégicos de reexportación hacia Lima, Guayaquil y Panamá (Gascón, 2017; Jeffs Munizaga, 2017). Otra vía de intercambio era el transporte fluvial, por el que ‘jangadas’ de hasta 100 toneladas trasladaban el producto por las aguas de los ríos Paraná y Uruguay hasta la desembocadura del Río de La Plata. Puesto que la infusión paraguaya pasó a integrar la lista de productos estratégicos para el Imperio español, el comercio de yerba mate se convirtió en un negocio muy lucrativo. Según Garavaglia (1983) y Gortari (2017), el flujo del producto desde Paraguay ascendía en 1630 a 890 arrobas anuales, alcanzando las 2.500 arrobas pocos años después, llegando a las 20.000-25.000 arrobas anuales en 1682 y superando las 50.000 arrobas durante las primeras décadas del siglo XVIII. El producto era adquirido incluso por Inglaterra, país que lo adoptó en 1714 como infusión energizante para los esclavos africanos de sus colonias, en reemplazo del té.

Caamini

La principal variedad comercializada era la llamada *caamini*, término cuya acepción popular era ‘yerba sin palos’, pero que en realidad hacía referencia a su origen cultivado para distinguirse de la yerba tradicionalmente mercadeada por los españoles, que no era muy apreciada. Si bien su costo era muy elevado, ni el pulpero más modesto podía darse el lujo de no disponer de yerba mate, mientras que el comerciante más rico ocupaba buena parte de su almacén con ella. El valor de la yerba era tan alto que no pocas veces desempeñó el mismo papel que el dinero metálico –es decir, como medida del valor de las mercancías–, y en ciertas zonas (como Chile) llegó a superar el precio de algunos de los artículos más onerosos de la época, como las carretas, mulas y caballos que se utilizaban para transportarla. También allí se reportaron frecuentes intentos de falsificación y largos pleitos legales ante los intentos de las autoridades coloniales trasandinas por gravar su consumo. Éste se repetía varias veces a lo largo del día –especialmente por la tarde, luego de la siesta–, a tal punto que muchas personas pasaban varios años sin beber agua fría. También se le atribuían propiedades medicinales (Gascón, 2017; Gortari, 2017; Jeffs Munizaga, 2017).

Expulsión de los jesuitas

Las intrigas y presiones de los encomenderos en la corte real española rindieron sus frutos y los jesuitas fueron finalmente expulsados del continente en 1767, dejando tras de sí reducciones aborígenes desmanteladas y yerbales abandonados. La decisión fue saludada por las oligarquías de Corrientes y Asunción, históricos rivales de la orden a la hora de controlar a la fuerza de trabajo aborígen y explotar el negocio yerbatero. Así se perdió el tesoro más preciado de la región: la técnica de germinación en vivero de la semilla de yerba mate, secreto que era celosamente custodiado por la Compañía de Jesús. Desaparecido el factor económico más dinámico de la región, el éxodo demográfico no tardó en iniciarse.

Sin perjuicio de lo anterior, el hábito de consumir esta infusión prevaleció, y para entonces la región del litoral, Chile, el Bajo Perú y Quito eran los principales mercados de destino de la yerba paraguaya salida del puerto de Buenos Aires.



Figura nº 2. Cargueros de yerba mate, ca. 1867, atribuida a Benito Panunzi, en Album de reproducciones fotográficas de obras de León Pallière. Fuente: Biblioteca Nacional Mariano Moreno.

Esto implicó el retorno a la expropiación de la fuerza de trabajo nativa para la explotación de los yerbales silvestres, bajo un esquema según el cual comerciantes recorrían la zona adelantando artículos a precios altísimos a los campesinos para convertirlos en peones a destajo para la recolección de yerba hasta saldar su deuda. Si bien las guerras de independencia libradas por Belgrano buscaron la libertad de los aborígenes locales –prohibiendo, además, a su paso por Misiones, la tala de los árboles de yerba mate–, las disputas por el control mesopotámico convirtieron a estas iniciativas en letra muerta. La diáspora poblacional se agudizó y el régimen paraguayo quedó con el control cuasi monopólico de la producción de yerba mate y la administración del actual territorio misionero en ambas orillas del río Paraná. Sin embargo, en 1827 la provincia de Corrientes resolvió ocupar militarmente Misiones y anexar una porción de los yerbales paraguayos, pasando así a explotar un recurso que en 1828 llegó a representar el 30 % de sus remesas a Buenos Aires. De este modo, la costa del río Uruguay quedó bajo el control de los comerciantes correntinos –que usufructuaron los yerbales silvestres mediante permisos fiscales de explotación– y la ribera del Paraná permaneció bajo custodia paraguaya –que vigiló celosamente el movimiento de sus cargamentos de yerba en ambos márgenes del río– (Schmit, 1989; Gortari, 2012, 2017; Alcaraz, 2016).

El naturalista francés Aimée Goujard –más conocido como Amado Bonpland– recibió, durante la década de 1820, una concesión para poner en marcha en Santa Ana y Candelaria una empresa yerbatera destinada a recuperar las explotaciones coloniales. Despertando el recelo del régimen paraguayo –que interpretó la iniciativa como una amenaza para su monopolio comercial–, el proyecto fracasó y, pese a contar la protección de caudillos entrerrianos, el científico europeo fue deportado y su colonia agrícola y los yerbales remanentes del período jesuita fueron destruidos (Forni, 2016; Gortari, 2017; Gallero, 2019). Poco después, la guerra arancelaria entre Asunción y Buenos Aires fue propicia al comienzo de la explotación de los yerbales del sur brasileño (Rio Grande, Paranagua, etc.) con destino a los mercados rioplatenses, desplazando a la yerba correntina y paraguaya y desarticulando los antiguos mercados regionales de intercambio. Mientras Buenos Aires bloqueaba el tabaco y la yerba salidos de Asunción, el aumento de los precios –que ya habían subido fuertemente luego de la expulsión de los jesuitas– se tradujo en el paulatino abandono del consumo de yerba mate en Perú y Ecuador y la significativa reducción de la demanda chilena. Para 1833, una vez culminado el ciclo de escasez de yerba en el vecino país ocasionado por el breve conflicto bélico entre Brasil y Portugal (1826-1828), la única yerba que podía consumirse en el actual territorio argentino era de origen brasileño (Schmit, 1989; Gortari, 2006; Schvorer, 2011; Sempat Assadourian y Palomeque, 2014; Gortari, 2017).

Período independiente

Desarticulación de mercados

En el ínterin, Misiones continuaba siendo tierra de nadie y sus yerbales y riquezas forestales despertaban las apetencias argentinas, brasileñas y paraguayas por igual. Por un lado, la política paraguaya de ocupación militar y declamación de soberanía sobre la margen izquierda del río Paraná provocaba constantes encontronazos con los intereses rioplatenses. Para el Paraguay, el territorio misionero era su principal ruta mercantil, razón por la cual durante la década de 1840 el gobierno argentino desarrolló una estrategia de bloqueo económico vedándole totalmente la navegación fluvial.

Por otra parte, las tensiones entre Argentina y Brasil iban en aumento. La yerba mate silvestre no era ajena a la disputa, tal como lo evidenció en 1856 la creación, por parte del gobierno correntino, de la “Jefatura Militar en Misiones para la Policía y Protección de Yerbales”, primer antecedente institucional de la actual policía provincial (Alcaraz, 2016; Gallero, 2019). Recién en 1865-1870, y por motivos en absoluto relacionados con el ‘oro verde’, la cuestión de la soberanía misionera quedaría definitivamente zanjada a través de la cruenta e infame guerra de la Triple Alianza.

Figura nº 3. Recipiente, bombilla y yerba mate.
Fuente: Ministerio de Cultura de la Nación.



DEL FRENTE EXTRACTIVO
AL MINIFUNDIO FAMILIAR:
OCUPACIÓN TERRITORIAL,
INMIGRACIÓN EUROPEA
Y YERBA MATE
DURANTE EL MODELO
AGROEXPORTADOR
(1865-1929)

Explotación extractivista

Desde la guerra de la Triple Alianza (1865 a 1870) hasta los primeros años del siglo XX, la explotación de la yerba mate continuó desarrollándose conforme a un criterio exclusivamente extractivista, de base forestal o incluso minera, a tal punto que era habitual referirse a los grandes yerbales naturales bajo el nombre de ‘minas yerbateras’ (Gortari y Sena, 2019). Instigadas por los intereses comerciales y financieros británicos, las fuerzas aliadas derrocaron al gobierno paraguayo, provocaron un verdadero genocidio, truncaron definitivamente el desarrollo económico de ese país, abrieron nuevos campos a la acumulación capitalista y reorganizaron por completo los límites político-administrativos de las regiones del Gran Chaco Americano y la Selva Paranaense. Argentina y Brasil –que se repartieron anticipadamente los despojos del vencido– sellaron una alianza de cooperación y hegemonía compartida en la región. El papel jugado por la Argentina fue dirigido por los ‘ilustres’ Mitre y Sarmiento e implicó la apropiación de un botín de 94.000 km² formado por parte de las actuales provincias de Chaco, Formosa y casi todo el territorio misionero (Galeano, 1979; Rodríguez, 2013).

En el transcurso de la guerra, las importaciones de yerba mate naturalmente se interrumpieron y el producto escaló a un precio desmedido, lo cual provocó una explotación más intensiva de los yerbales localizados en antiguos pueblos jesuitas de Misiones, como San Carlos, San José, Candelaria, Santa Ana, Loreto y San Ignacio, que pronto acabaron destruidos por la poda excesiva. Junto a sus ricos bosques nativos maderables, los yerbales silvestres pasaron a manos de

compañías capitalistas formadas por militares brasileños retirados y comerciantes argentinos –los llamados ‘proveedores’ y ‘vivanderos’ o ‘cantineros’, que habían amasado fortunas abasteciendo a los ejércitos aliados de carretas, animales de carga, cuero curtido, carne, municiones, armas, alcohol y prostitutas–. Ejemplo de lo anterior era el grupo Lezama, que tomó posesión de más de 600.000 hectáreas en Misiones. Tanto los brasileños en el Mato Grosso, Santa Catalina y Paraná como los argentinos en Misiones se convirtieron en el embrión de una élite regional que halló en la expoliación de los yerbales silvestres una actividad económicamente muy prometedora. Para ello, y una vez restablecidas las comunicaciones fluviales, a mediados de la década de 1870 estos grupos económicos fundaron “cantinas” que expendían bebidas alcohólicas, funcionaban como burdeles y centros de juegos de azar y operaban como postas para la exploración del Alto Paraná en busca de yerbales silvestres. Pese a su dominio, en su mayoría estos agentes sociales no accedieron a la propiedad jurídica de la tierra, que en gran medida fue conservada como propiedad fiscal (Alcaráz, 2014; Rodríguez, 2013).

Ante la reactivación de las perspectivas de lucro yerbatero, el gobierno correntino procuró reforzar su control político y territorial sobre Misiones. En 1875, habilitó formalmente la explotación de los grandes yerbales silvestres mediante un decreto que invitaba a todos los habitantes del país a extraer el recurso –previa obtención de una licencia y pago de un impuesto de 50 centavos cada 10 kg de hoja–, y un año después sancionó el Reglamento para la Explotación de los Yerbales Fiscales. También existieron proyectos de someter el recurso a un régimen absoluto de propiedad privada, pero no prosperaron (Aranha, 2009; Rodríguez, 2013; Gallero, 2019).

Si bien el gobierno correntino pretendió retener Misiones bajo su jurisdicción fundando nueve colonias agrarias y ejerciendo fuertes presiones sobre el Poder Legislativo nacional, no logró impedir que en 1881 –cuatro años antes de que se sancionara la Ley de Territorios Nacionales– el Congreso dictaminara la secesión de Misiones y acordara una línea divisoria con Corrientes.

La medida no fue lo suficientemente efectiva como para evitar que unos meses antes la legislatura correntina autorizara la privatización masiva de 2.101.936 hectáreas de tierras fiscales, de las cuales 816.247 correspondían a Misiones. Así, el 70% de su superficie original fue repartido entre apenas 29 compradores nacionales y extranjeros dedicados a la especulación de tierras y los negocios agroindustriales. En realidad, la intención era la privatización total, pero groseros errores de cálculo en la mensura de la distancia entre los ríos Paraná y Uruguay lo impidieron. Aun así, Misiones perdió sus tierras más ricas y productivas, las cuales se convirtieron en latifundios forestales y ganaderos. Para entonces, de los antiguos pueblos de Candelaria, Santa Ana, Loreto, San Ignacio, Corpus, Mártires y Apóstoles no quedaban sino sórdidas ruinas rodeadas por precarias chozas y una población errante que subsistía miserablemente en la selva a base del duro trabajo en los yerbales, la caza, la pesca y la recolección de naranjas (Gortari, 2012, 2017; García, 2004; Slutzky, 2011; Schvorer, 2011; Rodríguez, 2013).

En 1895, el laudo internacional dictado por el presidente estadounidense Cleveland, hizo lugar a las reivindicaciones brasileñas. Como resultado, Misiones sufrió una nueva amputación territorial: el fallo le extirpó 30.621 km² ricos en maderas nativas y yerbales silvestres que pasaron a formar parte de la región del Contestado brasileño. Paradójicamente, el reglamento yerbatero correntino de 1876 fue lo que zanjó la cuestión a favor del país vecino. Dos de sus artículos prohibían expresamente establecer asentamientos permanentes en las áreas con yerbales silvestres, razón por la cual la mayoría de los 5.800 habitantes de la región en pugna era brasileña, desacreditando los reclamos argentinos y fijando definitivamente los actuales límites de Misiones (Gortari, 2006; Rodríguez, 2013; Aranha, 2009; Gallero, 2019).

En el ínterin, la depredación de los yerbales había cobrado renovado impulso; entre 1882 y 1894 entraron en plena producción los mayores yerbales silvestres

Rol del gobierno correntino

Secesión de Misiones

Explotación oligopólica

del Alto Paraná, como Tacurú Pucú (Paraguay), el Mato Grosso (Brasil) y San Pedro (Misiones). Todos ellos estaban controlados por un oligopolio formado por la Compañía Uribe –luego renombrada como Sociedad Industrial Paraguaya–, la brasileña Matte Larangeira y las argentinas Mascias, Rodríguez y Cía., Escalada, Barthe y Arrillaga, López, Núñez y Gibaja, Allica, Compañía Mihanovich, Blosset Hermanos, Guardile y Portalis, Martin y Cía., La Plantadora y Mola y Cía., algunas de ellas ligadas a capitales extranjeros y con intereses no sólo en la yerba mate sino también en los obrajes forestales y flotas de barcos a vapor para el transporte de mercancías y personas. Gracias a contratistas y subsidiarias, esos grupos controlaban la totalidad de una producción que fluctuaba entre 1.100 y 1.300 toneladas de hoja y también estaban involucradas en el contrabando de yerba desde Brasil a través del puerto de Posadas, trasladando el producto mediante flotas constituidas por hasta 25 barcos a vapor. Recién a partir de 1894, la actividad comenzó a ser fiscalizada por el gobierno del Territorio Nacional de Misiones, que prohibió el ingreso clandestino del producto, inició el cobro de impuestos a las compañías y sancionó en 1896 la ley 3.362, que reglamentó la explotación del recurso otorgando su concesión y usufructo a su descubridor (Poenitz, 2015; Alcaráz, 2019).

Puesto que los empresarios forestales y yerbateros correntinos continuaban viendo a Misiones como una prolongación de su propio territorio, estos agentes capitalistas también fueron explícitamente hostiles al fomento oficial de la inmigración. El contrabando de yerba extranjera y la monopolización del recurso doméstico continuaron siendo prácticas habituales hasta 1905 por lo menos, generando varios escándalos de corrupción que involucraron a jueces, inspectores y policías (Rodríguez y Blacha, 2013; Alcaráz, 2019).

Condiciones sociales

No obstante el comercio floreciente del producto, lo que realmente hacía redituable al negocio yerbatero de la época eran las inhumanas condiciones de sobreexplotación laboral llevadas a cabo por las empresas, no muy distintas de las que regían durante las encomiendas indígenas de la época colonial. Luego de la guerra de la Triple Alianza, una masa de aborígenes y, en menor medida, criollos había quedado violentamente desposeída de todo medio de producción y de vida, así como de todo lazo de sujeción personal, formando una suerte de ‘población flotante’ (Rau, 2012). Estos grupos sociales subalternos desarrollaron una conducta seminómada que planteó un problema a los capitalistas yerbateros: cómo satisfacer su demanda laboral en un contexto de escasez de potenciales obreros que, pese a no contar con más medios de subsistencia que la caza, la recolección y la agricultura itinerante, no se dirigían voluntariamente al mercado para ofrecer su fuerza de trabajo. La figura del ‘mensú’ y el reclutamiento basado en la intermediación laboral resolvieron ese dilema.

Reclutamiento de trabajadores

Con su principal centro de operaciones enclavado en la capital misionera (Posadas) y, en menor medida, Candelaria, Santa Ana y San Ignacio (Misiones) y Encarnación y Barracón (Paraguay) (Niklison, 1914), conchabadores pagados por las propias compañías reclutaban a peones correntinos, misioneros, entrerrianos y paraguayos (Barret, 1908) para destinarlos a los obrajes forestales y los yerbales silvestres, generando un mercado de fuerza de trabajo nominalmente contratada “por mes”, pero en realidad cuasi esclavizada a perpetuidad. Simple pero efectivo, el mecanismo de reclutamiento consistía en un anticipo de dinero que, dejado a sus familias o gastado por el mensú en las tabernas y burdeles del barrio obrero de Posadas, lo encadenaba a los yerbales, hacia donde era embarcado en buques a vapor sin siquiera conocer su destino ni bajo qué circunstancias saldaría su deuda. Tras un largo viaje en condiciones de hacinamiento, durmiendo en el suelo y escasamente alimentados, los peones eran trasladados a los campamentos yerbateros selváticos, donde el patrón y sus capataces (o ‘capangas’) se convertían en dueños y señores de vida y manutención bajo un esquema de continua y sistemática expoliación (Niklison, 1914; Gortari, 2012). Tal fue el aciago destino sufrido por una masa laboral de 15.000-20.000 personas (Barret, 1908).



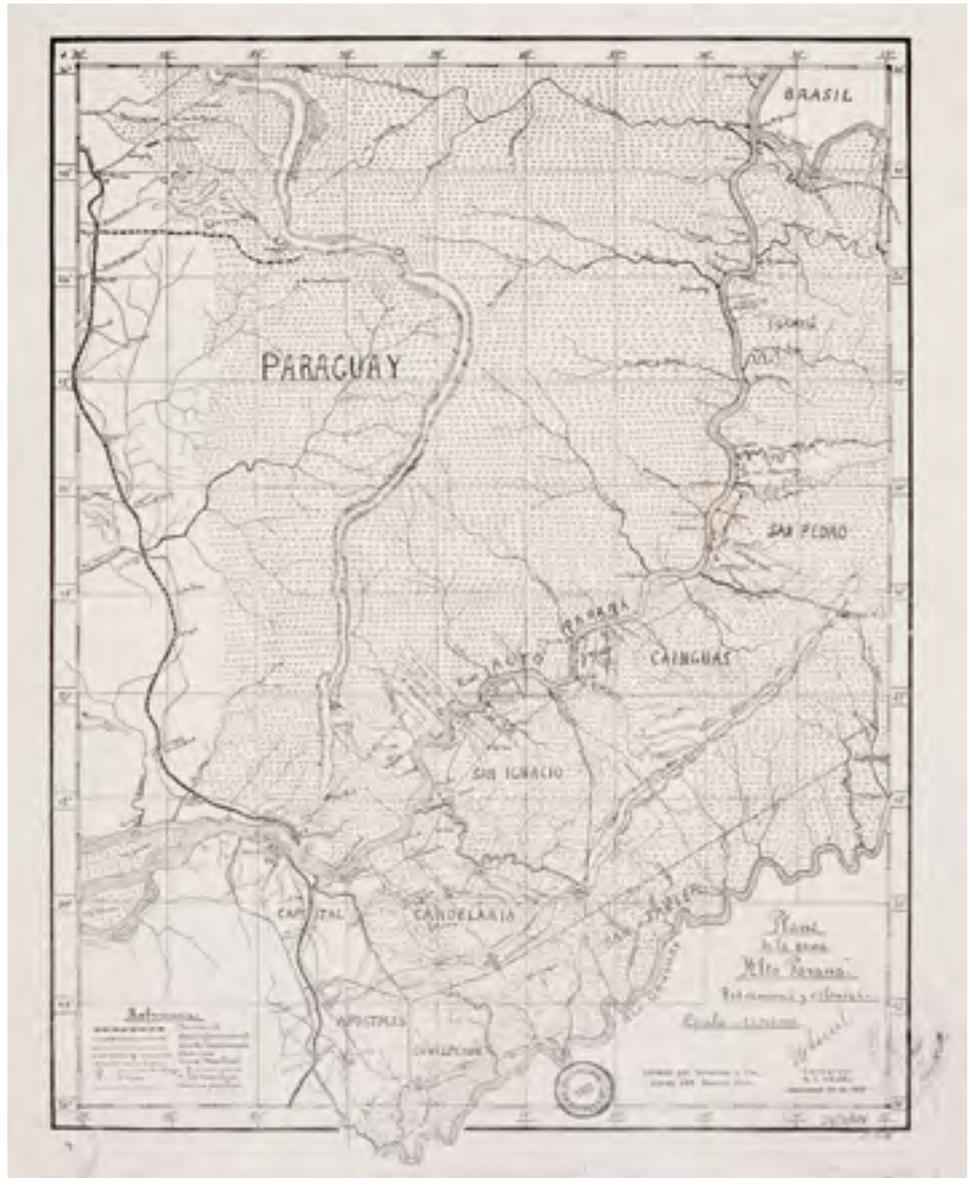
Figura nº 4. Vigilante de Buenos Aires tomando mate, año 1906, en Colección fotográfica del señor Fernando R. Drangosch. Fuente: Biblioteca Nacional Mariano Moreno.

Como bien señala Rau (2012), aquí la relación entre capital y trabajo se situaba en algún lugar entre la salarización y la esclavitud. Organizados en ‘comitivas’ de entre veinte y treinta personas, los mensúes –también llamados ‘macheteros’, ‘mineros’ o ‘tariferos’, vocablo que con el paso del tiempo se convertiría en ‘tareferos’, aún hoy día utilizado para designar a los cosecheros de yerba mate–, debían trabajar todos los días sin excluir domingos, feriados y jornadas lluviosas, así como también durante turnos nocturnos si las circunstancias climáticas lo permitían. Las labores eran extenuantes. Cada mensú debía recolectar diariamente no menos de 8 arrobas de hoja verde –esto es, entre 80 y 90 kg, aunque algunas fuentes mencionan 14 y hasta 16 arrobas (alrededor de 150 kg)– y someterlas al proceso de zapecado o chamuscado en un fogón improvisado en la selva. Luego, debía arrastrar o cargar esa producción a lo largo de un trayecto de

Condiciones laborales

legua o legua y media –si las distancias eran mayores, se utilizaban mulas– hasta los centros de pesaje y luego iniciar la torrefacción de la yerba en barbacuá. Este último proceso solía durar toda la noche, implicaba tareas adicionales –como el acarreo de 70 u 80 kg de leña para alimentar el horno– y exponía a los trabajadores a temperaturas superiores a los 70 °C, que no pocas veces los dejaban desmayados por el calor. Finalmente, debían realizar una molienda gruesa de la yerba y trasladarla a los depósitos de la empresa (Barret, 1908; Niklison, 1914; Alvira, 2009). Tanto las más mínimas infracciones disciplinarias como no alcanzar la productividad diaria fijada eran motivos de multas y crueles castigos (azotes, cepo, latigazos, estaqueamiento, etc.) (Barret, 1908).

Figura nº 5. Plano de la zona "Alto Paraná": red caminera y colonias/cartógrafo H. F. Hassel, Buenos Aires : Schenker, noviembre 1937. Fuente: Biblioteca Nacional Mariano Moreno.



Bajo un régimen de pago a destajo o por productividad diaria, cada peón –de los poco más de 800 que contrataban las empresas que operaban del lado argentino– obtenía, en 1914, apenas 30 pesos cada 100 arrobas de yerba. Esto se combinaba con jornadas muy prolongadas, alimentación escasa, alto costo de vida y reiteradas estafas y pago con vales únicamente canjeables en las proveedurías de los campamentos yerbateros, a lo cual se añadía que las empresas no proporcionaban las herramientas de trabajo, sino que los obreros debían adquirirlas en los campamentos. Así, en 1914 un obrero soltero gastaba entre 18 y 25 pesos mensuales y el costo de vida para un peón con familia ascendía a 30-35 pesos al mes,

arrebatándole entre el 20 % y casi el 40 % de su magra remuneración. Los datos de Barret (1908) sugieren una explotación aún mayor, cercana al 80 %. Las remuneraciones se abonaban en moneda nacional de curso legal sólo en los raros casos en que el trabajador llegaba al fin de la temporada con saldo positivo (Alvira, 2009). Culminada la zafra, el saldo de seis, ocho o más meses de duro trabajo era gastado en pocos días por el mensú en Posadas y así el ciclo volvía a comenzar.

Cara, la alimentación era escasa y fisiológicamente insuficiente para compensar la ruda labor realizada. Por lo general, era de pésima calidad y se componía de maíz, porotos negros, charque de yegua, sebo y 'reviro' –una pasta de harina y grasa–, siendo frecuente que incluyera alimentos en estado de descomposición (Barret, 1908; Alvira, 2009). Los niveles de crueldad de los capitalistas yerbateros eran tales que los contratos expresamente impedían a los mensúes abandonar el campamento aun cuando no hubiese víveres (Niklison, 1914).

Según las fuentes, eran frecuentes los accidentes por traumatismos y enfermedades infecciosas, venéreas, orgánicas y ocupacionales, como la diarrea, la disentería, el paludismo, la desnutrición, la sífilis, la tuberculosis, la anquilostomiasis, el bocio y la 'buba' de los yerbales (Alvira, 2009). Las condiciones de vida eran tan miserables que apenas el 10 % de los niños nacidos en los yerbales alcanzaba la edad adulta (Barret, 1908), en tanto que, al cabo de diez o a lo sumo quince años de penalidades en la selva, el desgaste físico de los pocos mensúes que sobrevivían al régimen laboral del extractivismo yerbatero era tal que sus únicas opciones para subsistir eran mendigar, enrolarse como cocineros en las 'comitivas' o establecerse como bolicheros en los centros de conchabo (Niklison, 1914). Peor aún, si debido a accidentes o patologías el peón se veía impedido de trabajar durante algunos días, en el ínterin debía pagar por su manutención en el campamento, no contando con medicinas básicas ni asistencia médica ni hospitalaria alguna por estar endeudado con la patronal (Niklison, 1914). Esto no impedía que esta última le efectuara descuentos que registraba en su libreta de conchabo bajo el eufemismo de 'atención médica' o 'cuota de sanidad' (Alvira, 2009).

Es importante señalar que el trabajo femenino e infantil era extremadamente habitual, siendo frecuentes las levas de niños de hasta 9 años de edad que ya al cumplir los 23 estaban prematuramente envejecidos por la vida en los yerbales. Por sólo citar un ejemplo, en Santa Ana un censo de la población obrera no halló varones menores de 16 años porque todos estaban contratados en los campamentos y obrajes del Alto Paraná (Niklison, 1914). Peor aún, algunas estimaciones señalan que nada menos que el 70 % de los arreados a los yerbales eran menores de edad (Barret, 1908).

Obviamente, esta situación era viabilizada por la connivencia del poder político, judicial y policial, que permitió a los 'capangas' imponer su ley a sangre y fuego en un contexto en el que la docilidad y la resistencia física de los mensúes descendientes de los guaraníes obraban como pretextos para justificar la más descarnada explotación. Exceptuando los pocos casos donde existieron motines y revueltas, la única forma de resistencia de los mensúes era la fuga. Dado que nada constituía un cuestionamiento tan grave a la hegemonía del capital como la sustracción de fuerza de trabajo que la fuga encarnaba, los yerbateros buscaban por todos los medios recapturar a los peones evadidos u optaban por eliminarlos para así imponer un escarmiento que disciplinara al resto de su masa laboral (Alvira, 2009). En 1907, por ejemplo, siete obreros –uno de los cuales era un niño– fueron masacrados por fugarse de yerbales de Misiones (Barret, 1908). Y en los pocos casos en que la fuga de los mensúes tenía éxito, esto tampoco aseguraba su libertad, existiendo casos en los que fueron recapturados cinco años después de haber huido de los yerbales (Barret, 1908). Dado que la magistratura territorial asentada en la capital misionera era básicamente corrupta, en algunos casos estos hechos de sangre llegaron a comprometer a jueces e incluso al cónsul brasileño en Posadas (Gortari, 2017b; Alcaráz, 2014, 2019). Funcionarios y magistrados poseían inocultables vínculos con las principales empresas yerbateras

Riesgos laborales

Trabajo infantil y femenino



Figura nº 6. Portada de la tercera edición de la novela *El río oscuro* (*La aventura de los yerbales vírgenes*) de Alfredo Varela, que denunciara las condiciones laborales de los mensúes.

Formas de resistencia

de la época, que en ciertos casos pertenecían a poderosas familias de la política local y nacional (Barthe, Roca, Lanusse).

La extinción de los yerbales selváticos dejó paso a una incipiente agricultura yerbatera que ya desde principios del siglo XX venía desarrollándose de la mano de las familias de colonos europeos radicados en Misiones durante las últimas dos décadas de la centuria anterior.

Bajo la consigna “gobernar es poblar”, el sistemático retroceso del denominado ‘frente extractivo’ coincidió con el desarrollo de la colonización pública en el centro y el sur del territorio misionero y la colonización privada en el Alto Paraná (Alcaráz y Oviedo, 2014; Alcaráz, 2019). Sentando el primer antecedente al respecto, la Ley Avellaneda de 1876 no tuvo impacto inmediato sobre la concentración de la tierra, puesto que sus primeros años de vigencia fueron paralelos a la anexión de Misiones a Corrientes y a la política de privatización masiva de tierras fiscales llevada a cabo fraudulentamente por el gobierno de esta última provincia. Recién a mediados de 1897, arribaron los primeros contingentes de inmigrantes de origen polaco-ucraniano, quienes se asentaron en las cercanías de las ruinas jesuitas de Apóstoles y Azara y posteriormente se radicaron en las colonias de Santa Ana y Candelaria. Más tarde, el proceso colonizador prosiguió en Loreto, Bonpland, San Carlos, San Javier, Apóstoles, Oberá, San Ignacio, Corpus y Cerro Corá.

Colonias agrarias

A partir de la década de 1920, empresas privadas como Martín, Compañía Colonizadora Eldorado y Explotación de Bosques, Compañía Introdutora de Buenos Aires, Compañía Colonizadora Alto Paraná, La Misionera Industrial, Comercial y Financiera, Sociedad Victoria de Colonización y Arriazu, Moure y Garrazzino se sumaron al esfuerzo poblador oficial mediante un modelo diversificado que incluía tanto la explotación de bosques y yerbales como la comercialización de tabaco y la subdivisión y venta de parcelas a precios sensiblemente superiores a los de las tierras fiscales –45 pesos por hectárea, contra 2 pesos por unidad de superficie–. Con epicentro en el Alto Paraná y el Alto Uruguay, nacieron así colonias como Puerto Rico, Montecarlo, Jardín América, Garupahé, El Alcázar, Alba Posse, El Soberbio, 25 de Mayo, Santa Rita, Luján, La Otilia, San Pedro de Tabay, Oro Verde, Colonia Victoria, Yermal Viejo, Guaraníes, Santo Pipó, Caraguatay, Gobernador Lanusse, Manuel Belgrano y Wanda, entre otras. La copiosa afluencia de los nuevos contingentes demográficos implicó que las tierras fiscales disponibles se agotaran rápidamente, situación que fue aprovechada por los propietarios de los latifundios circundantes para subdividir sus lotes y ofrecer parcelas en arrendamiento a precios muy elevados. Hacia 1930, ya existían 25 colonias agrarias en el territorio misionero, y entre 1914 y 1937 arribaron 12.000 personas, de las cuales el 85 % era extranjero (García, 2004; Slutzky, 2011).

Inmigración

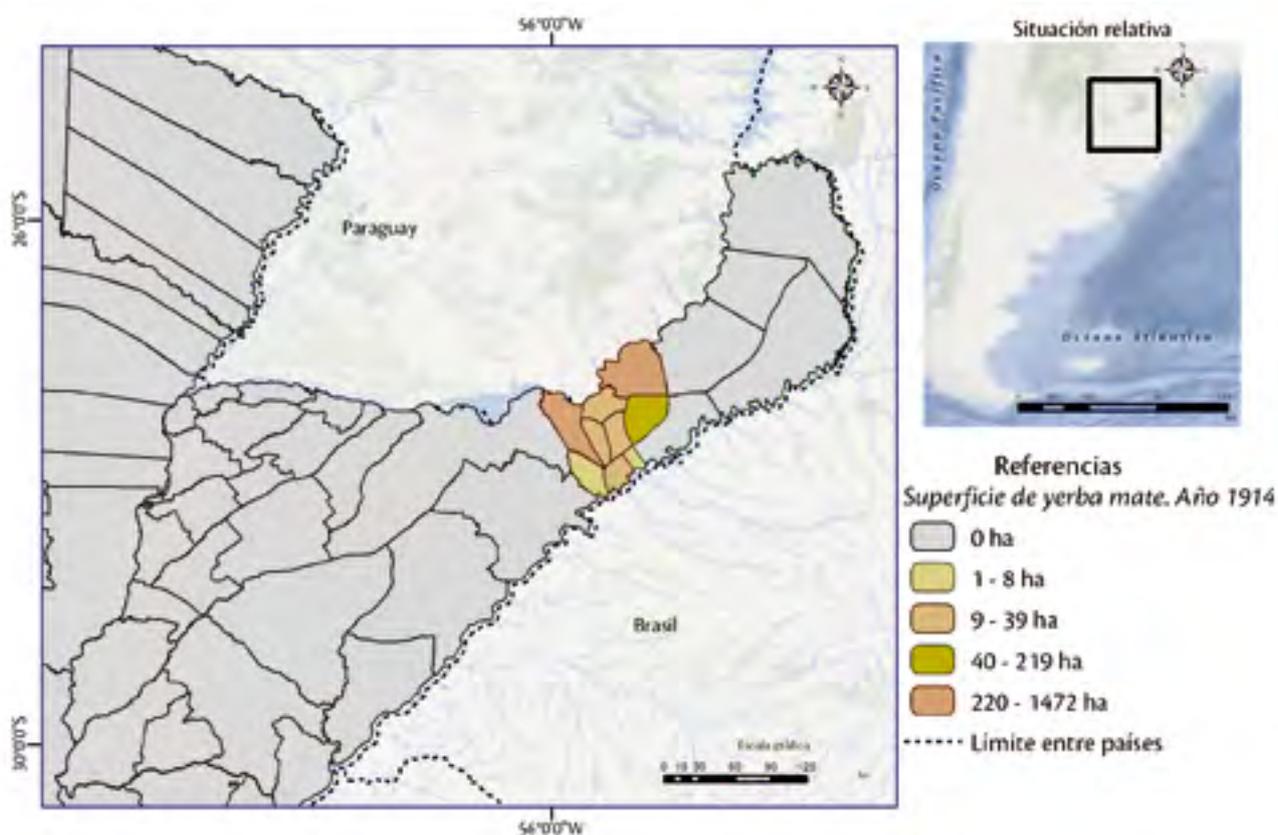
Bajo un modelo que en su fase estatal fue libre y que en su etapa privada fue rígidamente controlado por las compañías –las cuales seleccionaban y agrupaban a las familias candidatas según su posición económica, nacionalidad y credo religioso (católico, luterano, etc.)–, el proceso colonizador estuvo inicialmente protagonizado por alemanes-brasileños que previamente habían pasado por la ‘escuela de la selva’ del vecino país, así como también por jóvenes urbanos universitarios de origen suizo-francés y suizo-alemán llegados luego de la Primera Guerra Mundial, que, entusiasmados por la propaganda y las perspectivas de enriquecerse con la yerba mate, sufrieron penosas circunstancias a la hora de adaptarse a los rigores de la vida rural en medio de la selva. Más tarde, y en sucesivas oleadas, arribó un nutrido contingente de inmigrantes polacos, ucranianos, rusos, checoslovacos, lituanos, españoles, italianos, británicos, suecos, noruegos y japoneses, entre otras nacionalidades. La oleada pionera provino de Galitzia, región del Imperio austríaco que comprendía la actual Ucrania y Polonia. Como era de esperar, el resultado fue un fuerte crecimiento demográfico: la población misionera pasó de menos de 10.000 habitantes en 1880 a 63.176 personas en 1920, de las cuales el 32,4 % reconocía origen extranjero. Este proceso alentó la

consolidación de la agricultura minifundista familiar y la configuración de una matriz multiétnica, dos características singulares que hasta hoy día constituyen un sello distintivo de Misiones (Bartolomé, 1975, citado por Rodríguez, 2015; Bolsi, 1982; Abinzano, 2004; Schvorer, 2011; Slutzky, 2011; Rodríguez, 2013; 2015; Rodríguez y Blacha, 2013; Schiavoni y Gallero, 2017; Gallero, 2019).

El “secreto” de la germinación y el cultivo de la yerba mate, que se creía perdido desde la expulsión de los jesuitas, había sido formalmente redescubierto a principios del siglo XX, aunque algunos antecedentes acerca de la recuperación de este conocimiento ya databan de 1826. Oficialmente, el primer cultivo de yerba mate tuvo lugar recién en 1903 en San Ignacio de la mano del suizo Martin, fundador de la firma Martin y Cía. y primer plantador a escala comercial. De hecho, varios inmigrantes suizos –entre ellos, Renner, Martin, Addor y Lagier– desempeñaron un papel crucial como pioneros de la agricultura e industrialización yerbatera, sobre todo en Santo Pipó y Colonia Oro Verde, donde rápidamente surgieron grandes yerbales (50-200 hectáreas) de alta productividad (Magán, 2002; Forni, 2016; Gallero, 2019). Por ello, hacia 1910 resurgió el ciclo del ‘oro verde’, extendiéndose hasta finales del modelo agroexportador. La superficie cultivada con yerba, que en 1903 era de apenas 16 hectáreas, creció hasta alcanzar 2.917 hectáreas en 1914 y 3.889 hectáreas en 1920, con un ritmo de siembra que oscilaba entre 700.000 y 800.000 plantas al año y una producción de 2.900 toneladas procesada por treinta molinos (Bolsi, 1982; Rau, 2009). El epicentro estaba constituido por San Ignacio y Posadas, que en 1914 concentraban el 87,2 % de toda el área yerbatera misionera (1.472 y 1.073 hectáreas, respectivamente) (mapa n° 1). Sin duda, un factor decisivo para la consolidación del modelo yerbatero en la región fue la llegada del ferrocarril en 1912, que conectó a Posadas con los principales centros urbanos de la pampa húmeda que demandaban el producto (Poenitz, 2015).

Cultivo de yerba mate

Mapa n° 1. Superficie cultivada con yerba mate en el Territorio Nacional de Misiones. Año 1914. Fuente: elaboración personal sobre la base de Argentina, 1919.



Las firmas más importantes eran Mackinon y Coelho Ltda., La Industrial Paraguaya y Empresa Mate Larangeira (Buenos Aires), Martin y Cía., Couzier y Cía. y Estévez y Cía (Rosario), La Industrial Paraguaya (Corrientes) y Núñez, Manigot y

Principales empresas

Cía., Pastoriza y Cía. y Heras-Heras (Misiones). La región productora reunía poco más del 30 % de los molinos, mientras que casi dos terceras partes se concentraban en los dos principales puertos de la pampa húmeda. Uno de los exponentes más representativos de la época era Martín y Cía., que con su marca La Hoja dominó durante muchos años un mercado en expansión. Si bien el consumo per cápita se mantuvo estabilizado entre 7,30 y 7,76 kg por habitante al año, el alud inmigratorio determinó que la población argentina creciera de 9 millones a 14 millones de personas y que, por ende, la demanda doméstica pasara de 68 a más de 100 millones de kilogramos anuales. Incluso durante esta época se ensayó la exportación del producto, lográndose que durante la Primera Guerra Mundial las tropas alemanas sustituyeran el té por la yerba mate (Bolsi, 1982; Rodríguez, 2015).

Boom yerbatero

Sin perjuicio de lo anterior, el *boom* yerbatero recién se desencadenó a finales del modelo agroexportador. En 1926, un decreto presidencial obligó a los colonos misioneros a cultivar yerba mate en la superficie concedida, imponiendo el desarrollo de esta actividad como requisito indispensable para acceder al título provisional de la tierra. Así, y a diferencia de lo ocurrido en Brasil, la yerba mate se convirtió en un ‘cultivo poblador’ del territorio, motor de un programa basado en la radicación de unidades productivas de tipo familiar que creó un mercado de compra-venta de ‘mejoras’ –parcelas desmontadas con cierta infraestructura consolidada– (Gallero 2009; García, 2004; Girbal-Blacha, 2007, citado por Rodríguez, 2015) y sembró el germen histórico de la típica estructura minifundista aún hoy vigente en Misiones.

Figura nº 7. Plantación de yerba mate, Misiones, 1923.
Fuente: Archivo General de la Nación.



Política de colonización

Concretamente, el decreto disponía que la Dirección Nacional de Tierras debía velar por la fundación de colonias yerbateras en el Territorio Nacional de Misiones y que los concesionarios de los futuros lotes a vender debían abocarse únicamente a este cultivo. Los colonos con lotes de 0,1 a 25 hectáreas debían cultivar yerba en no menos del 50 % de la superficie asignada, al igual que los adjudicatarios de tierras de 25 a 50 hectáreas, quienes, además, debían pagar los lotes un 15 % más caro. Por su parte, los concesionarios de 50-75 hectáreas y 75-100 hectáreas debían destinar el 75 % de la superficie a dicho cultivo, enfrentando recargos en el precio del 25 % y 35 %, respectivamente, pero quedando exentos –a diferencia de los anteriores– de la obligatoriedad de residir en la parcela. Pese a sus notables diferencias de escala, por regla general las explotaciones yerbateras surgidas al calor de esta política rondaron las 25 hectáreas, generando unidades productivas minifundistas de limitada capacidad para permitir la capitalización de los agricultores (Bolsi, 1982; Schiavoni, 1995, citado por Rodríguez, 2015; Schvorer, 2011; Slutzky, 2011; Rodríguez y Blacha, 2013; Rodríguez, 2015).

La matriz productiva surgida de la colonización previa, basada en la explotación mixta y diversificada y el protagonismo del tabaco y el maíz, dejó paso a un régimen agrario claramente dominado por la yerba mate, cultivo a cuya evolución quedó atada la vida social de la región (Bolsi, 1982; Schiavoni, 1995, citado por

Rodríguez, 2015). Las consecuencias de la política de colonización yerbatera no se hicieron esperar y ya en 1927 el número de plantas sembradas rebasaba los diez millones anuales; de hecho, entre 1920 y 1930 el número de plantas nuevas pasó de 778.384 a 5.888.842 unidades/año, mientras que el acumulado hizo lo propio de 3.270.417 a nada menos que 43.866.735 plantas. Con respecto a la superficie cultivada, las fuentes discrepan, aunque Bolsi (1982) afirma que del análisis de ellas puede colegirse que el área creció de 3.460 a 66.900 hectáreas, a un ritmo que pasó de 400 hectáreas/año a comienzos del siglo XX a 4.500 hectáreas/año a finales de la década de 1920. Otra evidencia empírica del impacto de la política oficial fue el aumento, entre 1924 y 1928, del número de explotaciones yerbateras –de 387 a 464– y la mayor densidad de cultivo, que aumentó de 400 a casi 1.000 plantas por hectárea. Con epicentro en las grandes plantaciones de Puerto Mineral, Puerto Bemberg y Caraguatay, la producción, que era de sólo 2.169 toneladas en 1915, creció casi 18 veces al trepar a 38.506 toneladas en 1930. Las áreas más productivas eran Puerto Bemberg, Capital, Eldorado y San Ignacio, con predominio de grandes explotaciones o colonias privadas, mientras que los minifundios de las bajas misiones y el río Uruguay –especialmente Apóstoles– eran zonas de desarrollo relativamente más lento (Bolsi, 1982; Rau, 2009; Slutzky, 2011; Rodríguez, 2015).

A una escala mucho más limitada, el mismo proceso se replicó en Corrientes. Con epicentro en un puñado de colonias oficiales, como Apipé Grande y Apipé Chico en Ituzaingó y Garabí y San Mateo en Santo Tomé, el área cultivada se expandió rápidamente entre 1925 y 1935, cubriendo alrededor de 5.000 hectáreas (Slutzky, 2011).

En un contexto en el cual el consumo interno era abastecido fundamentalmente por las importaciones, el mercado se diferenciaba en varios nichos estructurados en torno a los distintos tipos y orígenes de la yerba. La yerba misionera era la que tenía el más alto tenor de cafeína del conjunto, así como un insignificante contenido de materias extrañas, con gusto intermedio entre el brasileño y el paraguayo. Sólo entre el 20 % y el 25 % de la yerba consumida en el país era de origen misionero, correspondiendo el 5 % a Paraguay y el resto a Brasil (Bolsi, 1982), aunque realmente las distintas marcas eran productos híbridos elaborados a base de la mezcla (*blend*) de dos o más variedades.

No obstante el abrumador predominio de la yerba brasileña –que hasta 1930 fue el tercer producto de exportación del Brasil, con 90 millones de kg anuales–, la producción misionera comenzó a ser percibida como una amenaza por el vecino país, temeroso de que la que yerba local lo despojara de uno de sus principales mercados. No conformes con el hecho de que los costos misioneros fueran mucho más altos en varios aspectos (desmonte, plantación, leña para el barbacué, transporte, cantidad de fuerza laboral, salarios, etc.), en 1916 el gobierno brasileño y los productores y molinos de Paraná y Santa Catarina iniciaron una ofensiva basada en aumentar los derechos de exportación de la yerba canchada para reducir su disponibilidad para los molinos argentinos y así obligarlos a salir del mercado. Los resultados de esta estrategia fueron dispares: el 40 % de los establecimientos nacionales de molienda quebró, pero la producción primaria local se expandió para suplir la escasez del producto semiprocesado de origen importado (Bolsi, 1982; Rodríguez, 2015). En respuesta, a fines de 1923 el gobierno argentino elevó transitoriamente los aranceles a la yerba brasileña –que desde 1900 no sufrían cambios– para proteger a los productores locales (Slutzky, 2011).

Posteriormente, las negociaciones entabladas en el marco de la Cámara de Comercio Argentino-Brasileña sellaron el aciago destino de la yerba mate misionera. Buscando privilegiar las exportaciones de trigo pampeano y papas de Balcarce con destino a Brasil, en 1924 –es decir, dos años antes de que obligara a los colonos misioneros a plantar yerba mate– el gobierno nacional aceptó reducir en un 30 % los aranceles para la importación de yerba brasileña y dispuso que todas las yerbas comercializadas en el mercado interno debían tener menos de un 15 % de palos. En la práctica, esto equivalía casi a excluir al producto paraguayo y mi-

Tipos y orígenes de la yerba

sionero. Obviamente, esta política no sólo benefició a los productores yerbateros brasileños y los terratenientes de la pampa húmeda a costa de los minifundios misioneros, sino también a los comerciantes porteños, muchos de los cuales eran importadores del producto y poseían molinos en el vecino país. Si bien la yerba brasileña costaba un 34 % menos que la argentina, los consumidores no recibieron ningún beneficio, pues la baja arancelaria no implicó un descenso del precio de venta al público (Bolsi, 1982; Barsky, 2011, citado por Rodríguez, 2015).

El asedio se reforzó en 1927, cuando el gobierno brasileño envió una misión comercial secreta al territorio misionero que a su regreso orquestó una campaña de *dumping* orientada a inducir el quebranto masivo de los agricultores yerbateros argentinos y convertir a Misiones en un gran cementerio de capitales. Los productores brasileños forzaron la caída artificial de las cotizaciones en la Bolsa de Curitiba y enviaron a Buenos Aires partidas masivas de yerba de mala calidad y bajo valor comercial que saturaron la plaza e indujeron a los agricultores misioneros a vender su materia prima a precios irrisorios que ni siquiera cubrían sus costos de producción. Protegiendo sus intereses industriales y comerciales en Brasil y el puerto de Buenos Aires, los importadores fueron cómplices de esa maniobra desleal, presionando al gobierno para impedir la suba de los aranceles e introduciendo clandestinamente el producto brasileño en el país (Bolsi, 1982; Magán, 2002; Rodríguez, 2013, 2015; Gómez Lende, 2016).

Condiciones laborales

Como era de esperar, el impacto de la crisis se descargó sobre la fuerza de trabajo. Con el lento paso del extractivismo a la agricultura yerbatera, el sistema de 'comitivas' había sido parcialmente abandonado y el cosechero pasó a ocuparse sólo de recolectar y cargar la hoja verde, sin participar de su secado y primera molienda. Si bien mejores que las de los mensúes, las condiciones laborales no eran nada envidiables, con jornadas laborales de doce e incluso catorce horas diarias (De Sagastizábal, 1984, citado por Gortari, 2017). Eso explica la tardía pero firme sindicalización de los trabajadores y las huelgas lanzadas en 1921 y 1928 en San Ignacio, Candelaria, Corpus, Villa Lanús y Oberá, cuyo amplio alcance territorial y prolongada duración –hasta tres meses, en algunos casos– pusieron en jaque a empresas como Martin y Cía., Gramajo y Barthe & Núñez (Rau, 2012; Alcaráz y Oviedo, 2014). A raíz de ello, en ciertos años la jornada se redujo a ocho horas, aunque los momentos de represión de la actividad gremial fueron aprovechados por las empresas para llevarla a nada menos que diecisiete horas diarias (Gortari, 2017).

POLÍTICA REGULATORIA Y DIVERSIFICACIÓN DE LA MATRIZ AGRÍCOLA DE LA YERBA LOCAL: LOS MECANISMOS DE INTERVENCIÓN ESTATAL EN EL CIRCUITO PRODUCTIVO (1930-1989)

Crisis de 1930

Pese a tratarse de un cultivo orientado al mercado interno, la crisis internacional de 1929-30 castigó con dureza al sector yerbatero argentino debido a la estrategia brasileña de descargar en la producción doméstica el impacto del cierre de otros mercados externos. No sólo algunos molinos del vecino país trasladaron sus instalaciones fabriles hacia Buenos Aires y otras provincias argentinas (Formosa, Córdoba, Entre Ríos, Chaco, etc.), sino que además los agricultores brasileros inundaron el mercado argentino mediante una nueva baja de los precios, haciendo peligrar la continuidad de una actividad que para entonces ya era la principal fuente de ingresos de la economía misionera. Como era de esperar, los productores locales exigieron al gobierno nacional medidas protectoras, arguyendo que la suba de aranceles a la importación era el único mecanismo que podía impedir el desplazamiento de la yerba argentina por la brasileña. Así, entraron en abierta confrontación con el eslabón agroindustrial del circuito, especialmente con los molinos y los agentes comercializadores, que pretendían la continuidad del ingreso de la yerba brasileña debido a que sus bajos precios ampliaban su margen de ganancia a la hora de elaborar mezclas con la materia prima local. El gobierno provisional surgido del golpe de Estado de 1930 hizo lugar a las reivindicaciones de los agricultores y bloqueó casi por completo la importación de yerba brasileña, a lo cual el vecino país ensayó como represalia la prohibición del ingreso del grano y harina de trigo provenientes de la Argentina (Bolsi, 1982; Magán, 2002, 2005).



Figura nº 8. Publicidad de yerba mate Ricotona, 1937. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

Sin embargo, en 1932, ya en democracia, el Estado argentino volvió a privilegiar los intereses de los terratenientes de la región pampeana iniciando un acercamiento diplomático-comercial con Brasil para abrir nuevamente ese mercado a las exportaciones de trigo. La opinión pública fue convencida de que la yerba sobrante era la nacional y de que la colonización yerbatera había sido un desafortunado y fallido experimento que había dado lugar a la formación de una economía regional parasitaria. Así, se liberalizó por completo el ingreso de yerba mate canchada y molida a través de los puertos de Buenos Aires, Bahía Blanca, Rosario, Santa Fe, Corrientes, Paso de los Libres, Posadas y Formosa y se exigió que la yerba mate local reuniera las mismas condiciones establecidas para las importadas, que por añadidura quedaron eximidas de la presentación del certificado de sanidad de origen. No obstante, al gobierno nacional no le quedó más opción que aumentar un 10% las tarifas aduaneras, manteniéndolas en niveles similares a los de 1923 (Bolsi, 1982; Magán, 2002, 2005; Slutzky, 2011).

Durante el trienio 1933-1935, el gobierno también incentivó la colocación de la producción local excedente en los mercados internacionales, impulsando la exportación de volúmenes relativamente significativos de yerba a Alemania y la costa oeste estadounidense. Asimismo, surgieron destinos exóticos como Siria, donde la yerba se convirtió en un bien de lujo difundido por habitantes de Yabrud que visitaron la Argentina (El Territorio, 2011; Rodríguez, 2015).

Sin embargo, ni esas estrategias ni la diversificación de la matriz agraria de los colonos misioneros –que a comienzos de la década de 1930 iniciaron el cultivo de tung, cítricos y té– lograron impedir la crisis preanunciada por Bunge (1934), quien había vaticinado la “cercana tragedia de la yerba” para 1940, año en el cual según sus estimaciones la producción local duplicaría el consumo interno anual (Gortari, 2006). Sólo durante el trienio 1933-1935, el número de explotaciones yerbateras casi se duplicó –pasó de 4.104 a 7.650 unidades–, mientras que la superficie sembrada aumentó un 40,2 % –de 44.966 a 63.044 hectáreas–. Pasando de 38.506 a 75.362 toneladas, la producción creció un 95,7 % entre 1930 y 1935, mientras que el número de molinos aumentó de 30 a 79, todo lo cual derivó en la saturación del mercado, generando la acumulación de importantes *stocks* de arrastre y propiciando la caída vertical de los precios (Bolsi, 1982; Cafferata *et al.*, 1982, citado por Rau, 2009).

En Misiones, la situación cobraba aún más dramatismo debido a la gravitación de los pequeños agricultores –en 1933, los predios con una superficie promedio de 2 hectáreas representaban el 64,3 % de las explotaciones yerbateras y el 13,3 % del área implantada, y las chacras de 11,5 hectáreas promedio daban cuenta del 30,1 % y el 35 %, respectivamente–. En Corrientes, la situación fue menos grave debido al alto grado de concentración de la tierra; el 41,6 % de la superficie cultivada se hallaba en manos de apenas tres productores con 630 hectáreas promedio, y nada menos que el 80 % correspondía a una veintena de unidades de gran tamaño –esto es, el 15 % de las explotaciones yerbateras– (Slutzky, 2011).

Figura nº 9. Gauchos tomando mate, 1927.
Fuente: Archivo General de la Nación.



CRYM En 1935, el gobierno nacional sancionó la ley 12.236, que disponía la creación de la Comisión Reguladora de la Producción y Comercio de la Yerba Mate (CRYM), constituida por el gobernador del Territorio Nacional de Misiones, dos representantes del Ministerio de Agricultura, un representante del Banco Nación y otro del Banco Hipotecario Nacional, tres representantes de los plantadores, tres de los elaboradores (secaderos y molinos), uno de los importadores y un representante de los consumidores. Sus funciones consistían en fijar las condiciones de elaboración, sanidad e higiene del producto, reglamentar la época de poda, castigar la poda prematura, desarrollar las estadísticas del sector, crear un Registro Nacional de Plantadores y un Registro Nacional de Yerbateros donde agricultores, secaderos, molinos, importadores y acopiadores debían inscribirse obligatoriamente, fijar los precios de la hoja verde y canchada y recaudar un im-

puesto móvil interno establecido sobre toda la yerba elaborada comercializada en el país –tanto nacional como importada–. Este impuesto era utilizado para compensar al agricultor por sus eventuales pérdidas y costear los gastos de funcionamiento de la CRYM (Bolsi, 1982; Magán, 2005; Rodríguez, 2015).

En la misma línea, el decreto n° 83.816 de 1936 fundó el Mercado Concentrador de la Yerba Mate (MCYM), entidad que comenzó a operar en 1940 facilitando a los colonos el transporte y almacenamiento de la materia prima, financiando a los secaderos con un crédito prendario otorgado por el Banco Nación, fiscalizando el acopio y operando como un intermediario entre el eslabón agrícola y agroindustrial. Su mecánica operativa consistía en que el productor vendía al secadero cierta cantidad de hoja verde, la cual era pagada con recursos emanados de un préstamo bancario que tenía como garantía la misma yerba, pero ya canchada. Esta prenda se dejaba en los depósitos del MCYM durante un período de dieciocho meses y le servía a éste para verificar la correspondencia entre la cantidad de yerba verde procesada y el precio real pagado al productor. Transcurrido el citado plazo, los molinos compraban la yerba canchada depositada en el mercado consignatario al precio oficial determinado por la CRYM, con lo cual el préstamo otorgado al secadero quedaba cancelado y el eslabón agroindustrial se veía impedido de especular con la urgencia de venta de los agricultores, limitando su avance sobre la producción primaria. Es importante señalar que si bien el MCYM se erigió en el canal de comercialización más importante del sector, paralelamente existían operaciones directas de compra-venta entre productores, secaderos y molinos que generaron un nicho de mercado libre de la intervención estatal (Corbey *et al.*, 2013; Rodríguez, 2015).

El verdadero (y no declarado) objetivo perseguido por la CRYM y el MCYM era ‘ordenar’ la producción local para neutralizar el conflicto misionero, buscando preservar las buenas relaciones comerciales con Brasil y asegurarse la compra de trigo –principal rubro de exportación argentino–. Para eso, debía mantener libre de restricciones el ingreso de la yerba proveniente del vecino país (Magán, 2005, 2008; Gortari, 2008). Así, las crisis domésticas no desaparecieron.

Magán (2002, 2008) explica que, hasta 1943, la CRYM estuvo controlada principalmente por el sector molinero, puesto que al menos cinco de sus miembros estaban directa o indirectamente ligados a los intereses agroindustriales. Los molinos también detentaban importantes puestos de decisión en el MCYM, con lo cual los datos de la cotización de la yerba canchada no eran fiables, dado que surgían de sus propias declaraciones y no de estudios imparciales. Peor aún, investigaciones parlamentarias de la época demostraron que el capital concentrado manipulaba sesgadamente a la CRYM para eliminar pequeños molinos competidores y llevar a la quiebra a agricultores minifundistas –generalmente, sujetos a créditos y a mayores esfuerzos de capital– no pagándoles la compensación garantizada por la ley, cobrándoles onerosas cargas por los servicios de transporte y acopio, liquidando su producción con exasperante lentitud y estafándolos a la hora del pesaje de la materia prima. Los mismos grandes molinos continuaban importando yerba atlántica desde Brasil, declarando por ésta un precio superior a la nacional y utilizando al MCYM para retener el producto doméstico y comercializar la yerba extranjera (Magán, 2002, 2008).

Es comprensible que los agricultores misioneros decidieran movilizarse para reclamar condiciones más justas. Sin embargo, lo que comenzó como una marcha pacífica de personas desarmadas pronto se convirtió en uno de los capítulos más oscuros de la historia de la región: la llamada ‘masacre de Oberá’ de 1936, cuando colonos asentados en el centro misionero –suecos, ucranianos, polacos y rusos, pero también paraguayos y argentinos– que se desplazaban a pie y a caballo fueron brutalmente reprimidos por fuerzas de seguridad y civiles –algunos de ellos, miembros de la élite local– con descargas cerradas de fusilería que dejaron como saldo decenas de muertos y centenares de heridos. No conformes con lo anterior, quienes perpetraron la masacre acorralaron y apresaron a los sobrevi-

MCYM

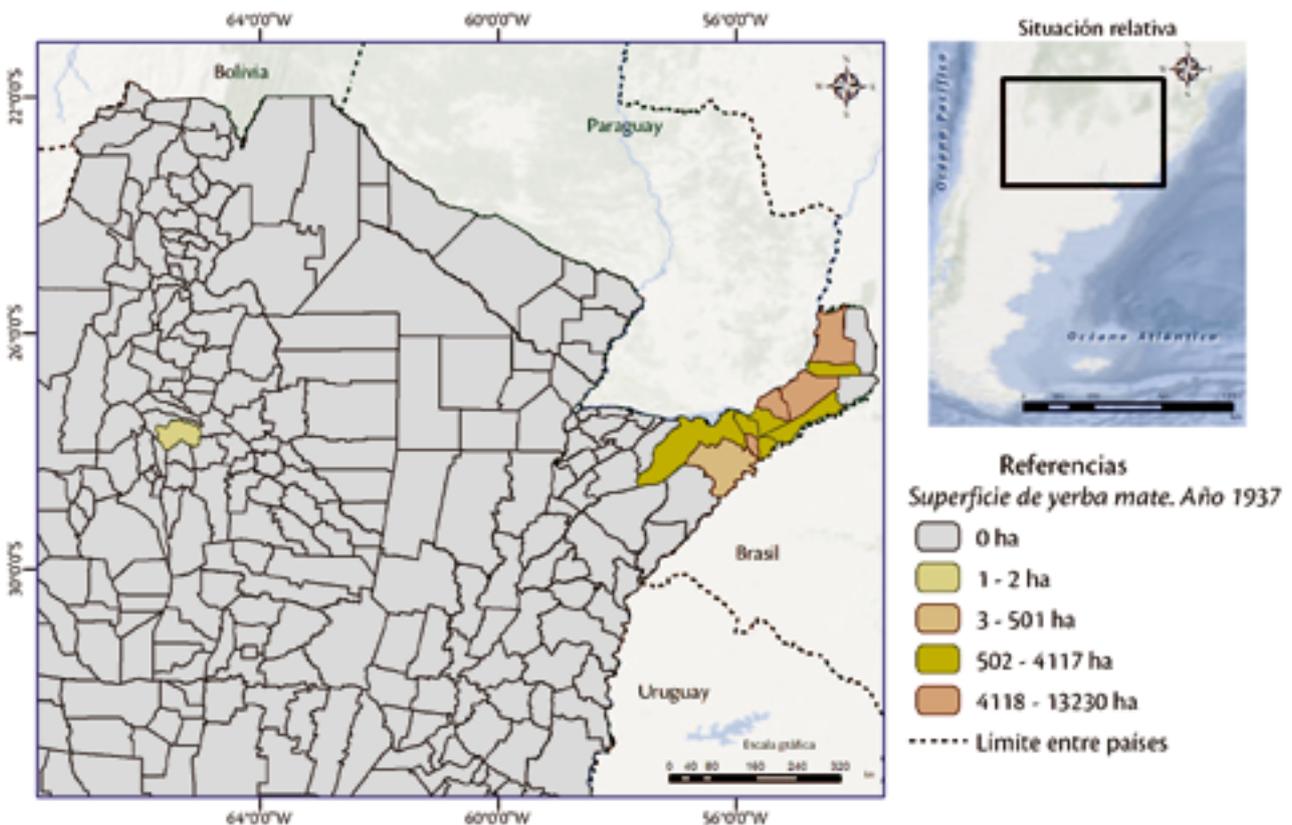
Masacre de Oberá

vientes, asaltaron y saquearon sus chacras y robaron o mataron a sus animales. Semejante barbarie fue justificada por el aparato estatal arguyendo que los colonos reprimidos eran “comunistas” que, debido a su origen étnico y geográfico, se hallaban conectados con la Revolución rusa de 1917, o bien con grupos ligados al nazismo o fascismo (Rodríguez, 2013, 2014; Alcaráz y Oviedo, 2014).

Política de cupos

En 1938, la CRYM dispuso limitar la producción nacional de yerba mate para favorecer los precios y la amortización de los capitales invertidos por el eslabón primario. Así, el decreto n° 2.992 estableció cupos de producción un 40 % más reducidos con respecto a los de 1937 para los yerbales con más de un 80 % de plantas en plena producción –es decir, con menos de ocho años de antigüedad–, los sembradíos con cultivos inferiores a esa edad y los yerbales que no hubieran cosechado durante el año anterior; paralelamente, el ente estatal aplicó un fuerte impuesto de 4 pesos moneda nacional por cada nueva planta de yerba mate incorporada, contribuyendo así a desalentar el crecimiento de la superficie cultivada. Como resultado, 189 yerbales –sobre un total de 8.138 inscriptos en el Registro Nacional de Plantadores– quedaron en 1939 sin cupo de cosecha y la producción, que en 1937 había sido de 106.330 toneladas, quedó acotada a 64.534 toneladas, disminuyendo un 39,3 %. Aun así, y pese al fuerte gravamen para las nuevas plantaciones, el área yerbatera misionera concentrada en los departamentos de Cainguás, San Ignacio, Candelaria, Iguazú y Apóstoles, que había caído a 58.485 hectáreas en 1937 –contra las 4.678 hectáreas correntinas (Ituzaingó, Santo Tomé) y las apenas 2 hectáreas tucumanas (Graneros)– (mapa n° 2), volvió a superar la barrera de las 60.000 hectáreas en 1940 (Bolsi, 1982; Rau, 2009; Rodríguez, 2015).

Mapa n° 2. Superficie cultivada con yerba mate en Argentina, por departamentos (en hectáreas). Año 1937. Fuente: elaboración personal sobre la base de MA, 1939.



Si bien la producción local se mantenía muy por debajo del consumo nacional –que fluctuaba entre 110.000 y 117.000 toneladas–, la CRYM insistía en mantener el volumen elaborado en el país por debajo de las 70.000 toneladas, política que claramente favorecía a los molinos que importaban yerba canchada brasileña y paraguaya: durante el trienio 1940-1942 la yerba importada cubrió entre la cuarta y la tercera parte –entre 30.900 y 36.700 toneladas– del consumo do-

méstico. Esto perjudicaba a los agricultores misioneros, que si bien percibían los fondos prendarios, no siempre los recibían en tiempo y forma. Paralelamente, el Estado nacional también favoreció la salida exportadora hacia Estados Unidos, Bolivia, Chile, Siria y la Unión Sudafricana, con remesas que en 1940 fueron de 130.426 kg y en 1942, de 886.506 kg –menos del 2 % de la producción nacional–. Recién en ese último año, y una vez drenado el *stock* de arrastre, el gobierno nacional resolvió aumentar los cupos de cosecha mediante el decreto n° 127.748 (Bolsi, 1982; Magán, 2002; Rau, 2009; Rodríguez, 2015).

La rígida política de cupos vigente y el impuesto a las nuevas plantaciones profundizaron el proceso de diversificación productiva de los agricultores locales, obligando a la incorporación de otros cultivos industriales complementarios, como el tung, el té y el tabaco, y ampliando la frontera agrícola misionera en alrededor de 50.000 hectáreas (Rodríguez, 2015).

La nueva oleada inmigratoria europea desencadenada luego de la Gran Depresión de 1929, sustentada por el Tratado de Inmigración y Colonización firmado en 1937 por la Argentina y la Confederación Suiza, imprimió nuevos bríos a la radicación de contingentes de esa nacionalidad en las colonias privadas, evitando, en la medida de lo posible, las oficiales debido a las demoras en la adjudicación de los títulos jurídicos de propiedad de la tierra. Muchos se radicaron en colonias como Línea Cuchilla, Eldorado, Nueva Helvecia, Puerto Esperanza, Oberá, Santo Pipó, Puerto Rico, Oro Verde, Posadas, San José y Montecarlo. Pese a que los nuevos colonos estaban subvencionados por el gobierno suizo y habían recibido un período de adiestramiento en faenas agrícolas en el cantón del Tesino, la experiencia fue un fracaso casi absoluto. Los recursos otorgados eran suficientes para adquirir 20 hectáreas, construir una vivienda y comprar una vaca y un caballo, pero los inmigrantes –en su mayoría, obreros de fábrica, secretarías desocupadas y artesanos– no se adaptaron al medio, padeciendo penurias a la hora del desmonte, rozado y quemado de la selva y el cultivo de la tierra. Su llegada coincidió con las restricciones a la yerba mate, por lo que debieron volcarse –además de a las tradicionales actividades de subsistencia (maíz, mandioca, papa, batata, caña de azúcar, forrajes, ganadería porcina, avicultura)– al tung, al té, al yute, al tabaco y más tarde a la forestación para obtener un mínimo ingreso monetario que les permitiera subsistir miserablemente. Sólo algunos lograron prosperar, no sin la ayuda de los colonos alemanes-brasileños (García, 2004; Gallero, 2019).

Con la llegada al gobierno del populismo, los productores yerbateros misioneros vivieron su ciclo de mayor bonanza. Si bien el gobierno militar surgido de la Revolución de 1943 mantuvo las restricciones a la cosecha durante toda la década para alejar el fantasma de las crisis de sobreproducción, existieron algunas excepciones durante ciertos años de la Segunda Guerra Mundial, cuando los cupos fueron menos restringidos. Sin embargo, el consiguiente crecimiento de las cosechas fue bloqueado por las pésimas condiciones de los caminos y los medios de transporte en el área productora, determinando que gran parte de la producción quedara almacenada en galpones de la región. El MCYM prácticamente monopolizó el acopio de yerba imponiendo un precio de referencia que se hacía extensivo a la escasa proporción (10 %) comercializada en el mercado libre o ‘negro’; paralelamente, y junto a los gravámenes a las nuevas plantaciones y los cupos de cosecha de la CRYM, limitó el avance del capital sobre la producción primaria, operando como contemporizador entre los intereses agrarios e industriales. El gravamen sobre las nuevas plantaciones continuó vigente, al igual que el impuesto móvil sobre la yerba elaborada, lo cual permitió compensar a los productores por la diferencia entre el costo medio del producto fijado por el Ministerio de Agricultura y el precio medio de venta. Así, la CRYM fijaba anualmente los costos de producción y estimaba un margen de utilidad para el productor, subsidiándolo para impedir su descapitalización si la diferencia era negativa (Magán, 2002; Alcaráz y Oviedo, 2014; Rodríguez, 2015).

Nueva oleada inmigratoria

Gobierno peronista

Para 1944-1947, y aunque las explotaciones habían aumentado a 8.800 unidades –de las cuales el 71 % eran minifundios con menos de 5 hectáreas–, la superficie yerbatera permanecía estancada en torno a las 60.200 hectáreas y la producción alcanzaba las 103.887 toneladas. En contrapartida, la incidencia de la yerba importada sobre la materia prima procesada por los molinos se redujo al 22-25 %, desplomándose durante el quinquenio 1950-1954 hasta llegar a sus niveles más bajos –13.000 toneladas anuales, equivalentes al 11,1 % de la producción nacional–. Pese a la rentabilidad de la yerba mate, el proceso de diversificación de la matriz agraria continuó hasta mediados de la década de 1960, momento en el que el impulso colonizador se agotó y comenzó a registrarse cierta tendencia de retorno hacia el monocultivo (Bolsi, 1982; Alcaráz y Oviedo, 2014; Slutzky 2011; Rodríguez, 2015; Gómez Lende, 2016; Gallero, 2019).

Los precios pagados por la hoja verde y canchada fueron los más redituables de su historia, a partir de 1946-1947 la CRYM se convirtió en un ente en el cual los secaderos y molinos perdieron peso relativo en la toma de decisiones hasta finalmente ser desplazados por completo de la estructura del organismo. No conforme con lo anterior, el gobierno peronista creó la Dirección de Yerba Mate –que funcionó paralelamente a la CRYM– y a partir de 1950 este último ente regulador –renombrado como Comisión Nacional de Yerba Mate (CNYM)– quedó bajo el absoluto control de técnicos, ministros, políticos y burócratas, dejando a plantadores y elaboradores sin voz ni voto e independizándose de los intereses especulativos del eslabón agroindustrial de la cadena de acumulación (Magán, 2008; Slutzky, 2011; Rodríguez, 2015). Eso explica la relativa bonanza experimentada por los minifundios misioneros a mediados del siglo XX, aunque cabe aclarar que su impacto fue más limitado en Corrientes, donde ya predominaba la gran industria verticalmente integrada (Manzanal y Rofman, 1989).

Otro de los pilares de la política yerbatera peronista fue el fomento del cooperativismo o asociativismo. El movimiento cooperativo fue fuertemente estimulado por la CNYM, aglutinando a más de 7.500 productores en 1946 y a 8.873 socios en 1958. Algunos de sus exponentes más representativos eran las firmas Rincón de Bonpland, Olegario Andrade, Cooperativa Agrícola Limitada de Oberá, Cooperativa Agrícola de Picada Libertad, Cooperativa Agrícola Mixta de Montecarlo, Cooperativa Agrícola de El Dorado, Cooperativa Agrícola de Puerto Rico, Productores Yerbateros de Santo Pipó, Cooperativa Agrícola de Oro Verde, Cooperativa Agrícola Mixta de Misiones, Gobernador Roca y Cooperativa Agrícola de Santo Pipó. Muchas de ellas estaban aglutinadas en entidades con intereses contrapuestos, como la Asociación Rural Yerbatera Argentina (ARYA) –donde confluían los grandes y medianos productores capitalizados–, el Centro Agrario Yerbatero Argentino (CAYA) –la organización más polémica y combativa, formada por medianos y pequeños productores intransigentes con el eslabón molinero–, la Asociación de Plantadores de Yerba del Nordeste de Corrientes –representante del sector más concentrado– y la Federación de Cooperativas Agrícolas de Misiones (FEDECOOP) (Schvorer, 2011; Rodríguez, 2013).

No menos importante, las firmas cooperativas operaron también como el principal medio a través del cual se canalizaron los créditos otorgados por el Banco Nación a baja tasa de interés (5 % anual) para el sector yerbatero. Como resultado, los agricultores familiares, que venían organizándose desde finales de la década de 1920 en el Alto Paraná para luchar contra el monopolio que ejercía la firma Martín y Cía. y sus arbitrarios descuentos en el precio de la materia prima –por “rocío”, bajo rendimiento industrial del año anterior, etc.–, lograron en algunos casos integrarse verticalmente hacia delante para moler yerba y comercializarla bajo marcas propias. Así, el cooperativismo se configuró en una forma de organización del trabajo y la producción fuertemente revalorizada por el programa político del peronismo, que pretendía resolver el problema de distribución de la riqueza y la contradicción entre capital y trabajo convirtiendo a los productores rurales en propietarios colectivos de compañías agroindustriales. No obstante, esto no impidió la

concentración económica del sector en manos de grupos familiares como Navajas Artaza –propietario de Las Marías–, Szychowski (Amanda), Hreñuk (Rosamonte) y Gerula (Romance), los cuales lograron integrarse verticalmente y afianzar de ese modo su vasto imperio en la región (Alcaráz y Oviedo, 2014; Girbal-Blacha, 2011, citado por Rodríguez, 2015; Gortari y Citadini, 2017; Gallero, 2019).

Figura nº 10. Publicidades de yerba mate durante la década de 1950.
Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.



Con respecto a los trabajadores rurales, su situación mejoró, aunque en términos más nominales que reales. Devenidos peones en los yerbales, los mensúes de antaño fueron beneficiados por el decreto n° 28.169 de 1944 –que creó el Estatuto del Peón Rural– y la ley n° 13.020 de 1947 –también llamada ‘ley de los cosecheros’–, que fijaron salarios mínimos, descanso dominical, vacaciones pagas, estabilidad laboral y condiciones relativamente razonables de higiene y alojamiento, creando asimismo la Comisión Nacional de Trabajo Rural para regular las zafras de la yerba mate y otros circuitos productivos. Aun así, esta fuerza de trabajo rural continuó en situación de informalidad, sin seguro social ni de salud, con jornales de miseria, alojada en campamentos improvisados y transportada como hacienda de un yerbal a otro junto a sus mujeres y niños para sumar al final de la jornada unos kilos más en las tramposas balanzas de los productores (Gortari, 2012). Para 1950 ya existían fuertes señales de sindicalización entre los trabajadores misioneros, registrándose 75 entidades obreras inscriptas en la provincia, de las cuales muchas operaban en el ámbito rural y, sobre todo, yerbatero (Alcaráz y Oviedo, 2014).

Condiciones laborales

A mediados de la década de 1940, y ante una superficie cultivada estancada en el orden de las 58.500 hectáreas (Slutzky, 2011), estudios realizados por la Dirección de Yerba Mate presagiaban para 1959 una importante crisis de desabastecimiento doméstico del producto que sólo podía ser evitada mediante la renovación de las plantaciones; paralelamente, los propios agricultores venían solicitando esa medida al avizorar los primeros indicios de degradación de sus yerbales. Los vaticinios no eran desacertados, puesto que la producción se redujo entre 1948 y 1950 de 111.011,7 a 98.216,3 toneladas y, aunque para 1952 se había recuperado hasta alcanzar las 137.032,2 toneladas, tanto los costos productivos como los precios finales se habían triplicado (Magán, 2008), presionando fuertemente sobre la inflación. Como resultado, a partir de 1952 se liberalizó totalmente la cosecha y en 1953 –sugestivamente, en el mismo año en que el gobierno nacional dictó la provincialización de Misiones– se suspendió el impuesto que gravaba a las nuevas plantaciones, autorizándose el cultivo de 32.250 hectáreas adicionales. No obstante, los altos costos determinaron que a fines de 1956 –ya en plena dictadura militar– se hubiera implantado/renovado

sólo el 36 % de la superficie habilitada. Por su parte, la liberalización de la cosecha fue contraproducente, pues aceleró la decadencia de las plantaciones y redujo los rendimientos (Magán, 2008; Rodríguez, 2015).

En el interin, el mercado había quedado transitoriamente desregulado, puesto que la cúpula militar había disuelto la Comisión Reguladora de la Yerba Mate. Esta medida fue revertida por el Centro Agrario Yerbatero Argentino, el que, además, logró que la sede del organismo se trasladara a Misiones para promover el desarrollo de la molinería local (Rodríguez, 2013; Gallero, 2019). Ante la escasez de yerba en el mercado interno, en 1957 la CRYM resolvió autorizar la libre plantación hasta un máximo de 15 hectáreas por unidad productiva, lo cual determinó que el área yerbatera se duplicara, pasando de 70.000 hectáreas en 1955 a 141.300 hectáreas en 1959, año en el cual el organismo volvió a prohibir el aumento del área cultivada (Slutzky, 2011).



Figura nº 11. Afiche publicitario de la película *Las aguas bajan turbias* (1952) dirigida por Hugo del Carril, la cual, basada en la novela *El río oscuro* de Alfredo Varela, recreaba la explotación laboral de los mensúes. Fuente: Museo del Cine Pablo Ducrós Hicken.

A partir de entonces, las crisis de sobreproducción se tornaron crónicas, máxime en un contexto de (re)apertura a las importaciones brasileñas. La sustitución de la producción local por la yerba extranjera, el descenso del consumo per cápita debido a las políticas regresivas de redistribución del ingreso, el comportamiento estacionario de la demanda y la liberalización de la producción condujeron a la acumulación de *stocks* y la drástica caída de los precios. Esto último fue alentado por la reorganización de la CRYM, que mediante el decreto 14.920 de 1956 volvió a configurarse en un ente autárquico, otorgando mayor representatividad al sector privado y resignando buena parte de la política yerbatera en manos de molineros y grandes plantadores, a expensas de los pequeños productores (Slutzky, 2011). La reestructuración del organismo estatal coincidió justamente con la consolidación de una clase media rural en Misiones que, articulada a intereses extralocales, controlaba los principales mecanismos de industrialización y comercialización del producto (Schvorer, 2011). Como contracara, los productores minifundistas quedaron sometidos al empobrecimiento continuo, debido, por un lado, al deterioro de sus ingresos a causa de las demoras de varios años de la CRYM para liquidar importes pendientes y, por el otro, al endeudamiento con secaderos y acopiadores y comerciantes locales, que ante la falta de acceso al crédito bancario financiaban el ciclo agrícola del colono bajo la condición de adquirir la cosecha al contado pagando un precio inferior a la cotización oficial (Slutzky, 2011).

Con la consolidación del paradigma desarrollista, la crisis se tornó estructural. Los valores de la hoja verde fijados por la CRYM se redujeron un 40,3 % entre 1956 y 1963, en un contexto en el cual eran frecuentes las compras en el ‘mercado negro’ a cotizaciones más bajas que las oficiales y las reducciones del precio de venta del producto final en el mercado minorista para estimular el consumo (Slutzky, 2011). El colapso, que ya venía incubándose desde 1963, hizo eclosión en 1966, con precios un 29 % inferiores a los de 1961 y una crisis de sobreproducción de tal magnitud que el gobierno militar surgido de la Revolución Argentina tomó la drástica decisión de prohibir la cosecha e impedir la importación de yerba mate brasileña. Sin embargo, y pese a que el consumo doméstico podía ser satisfecho con el 50 % de las plantaciones locales, la yerba paraguaya continuó ingresando al país, aunque de manera más restringida –cupo anual de 5.000 toneladas–, quedando limitada a operaciones con yerba “tipo uruguayo” orientadas a satisfacer la demanda de la colonia de residentes de esa nacionalidad en la Argentina. Las medidas citadas no bastaron para mitigar la crisis, cuyos efectos todavía se hacían sentir en 1971, debido a la presencia de *stocks* de arrastre no comercializados en años anteriores y la caída de los precios del té y el tung (Magán, 2008; García, 2010; Slutzky, 2011). A su vez, la correlación de fuerzas de poder inclinó más la balanza hacia los yerbateros más acaudalados y asociados con la industria molinera, que gozaron de fluidos vínculos con el poder político; de hecho, el conocido grupo Navajas Artaza, propietario del megaestablecimiento Las Marías, gobernó la provincia de Corrientes entre 1969 y 1972, en plena dictadura militar.

Un estudio realizado por el INTA para el período 1936-71 señalaba con claridad meridiana que los altos precios-sostén establecidos por la CRYM permitían que las firmas más eficientes obtuvieran ganancias “supranormales” –esto es, anormalmente altas–, pero eran insuficientes para garantizar la subsistencia de las explotaciones más pequeñas. De ahí la creciente marginalización económica de los pequeños colonos y la integración vertical hacia delante de los grandes productores, los cuales no sólo se convirtieron en agricultores-procesadores, sino que además se apropiaron de una parte sustancial de los beneficios de los minifundistas al proporcionarles financiamiento para el ciclo agrícola (Fiorentino, 1976, citado por Gortari y Citadini, 2017). Las políticas económicas del desarrollismo habían contribuido a ensanchar esta dicotomía, determinando que el peso de la pequeña producción comenzara a mermar lenta pero sostenidamente: si en 1958 el 71,4 % de las explotaciones yerbateras no superaban las 5 hectáreas y el 87,1 % no rebasaba las 10 hectáreas, en 1972 las primeras habían reducido

Contexto desarrollista

Movimiento Agrario de Misiones

su participación al 53,9%, mientras que las segundas habían hecho lo propio al 83,5%. Aun así, la propiedad yerbatera se atomizó, pues en idéntico lapso la participación sobre la superficie implantada de las chacras de hasta 10 hectáreas aumentó del 35,4% al 53,6% y el peso de las unidades grandes (más de 150 hectáreas) cayó del 19,7% al 6,9% del área (Slutzky, 2011).

La continuidad de la CRYM estaba en tela de juicio, el sector más contestatario era el Movimiento Agrario de Misiones (MAM), surgido en 1971 como una derivación del Movimiento Rural Cristiano de los años sesenta. Constituido por pequeños y medianos agricultores con predios de hasta 50 hectáreas del centro de la provincia, el MAM confrontaba con el gobierno *de facto*, los acopiadores, los molineros y los productores yerbateros acomodados en entidades ligadas a la patronal del sector, como la Asociación Rural Yerbatera Argentina y la Federación de Cooperativas Agrícolas de Misiones. Reclamando el pago de precios compensatorios, la implementación de un sistema jubilatorio para los productores, la modificación del régimen de tenencia de la tierra y mejoras sanitarias para un medio rural afectado por altas tasas de mortalidad infantil, el MAM recurrió con frecuencia a paros agrarios, cortes de rutas provinciales y nacionales, manifestaciones políticas y otras modalidades de protesta. Durante los tumultuosos años setenta, y pese a las escisiones ocurridas en su seno, la entidad aprovechó la restauración de la democracia y la llegada del tercer gobierno peronista para radicalizar sus planteos, organizándose en ligas agrarias, enfrentándose con los monopolios agroindustriales y exigiendo la completa estatización de los mecanismos de comercialización de la yerba mate y el té (Schvorer, 2011; Báez y Gortari, 2018).

Última dictadura cívico-militar



Figura n° 12. Portada del n° 1 de la publicación *Amanecer Agrario*, junio de 1972.

Fuente: Colección de Periódicos Amanecer Agrario, Editorial de la Universidad Nacional de Misiones.

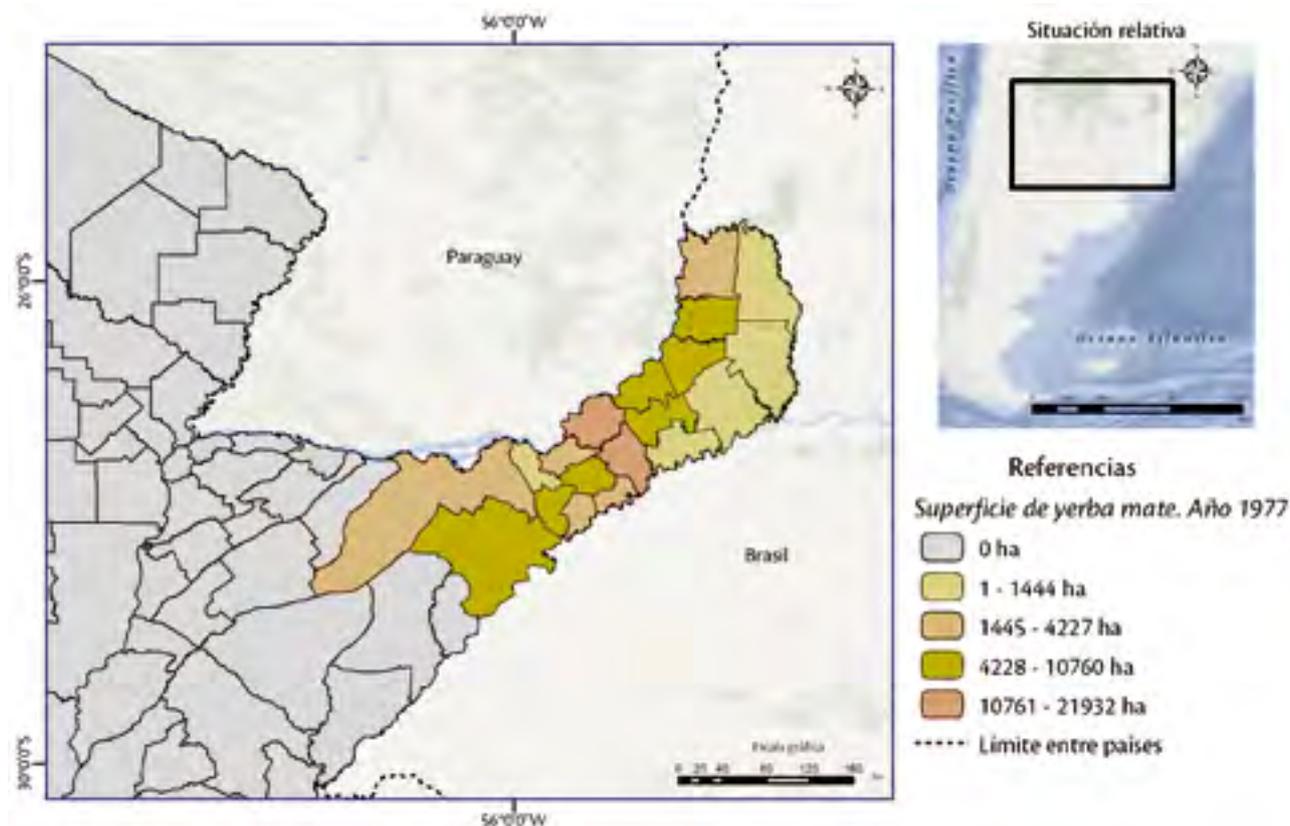
Sin embargo, la última dictadura militar puso fin a la efervescencia agraria. El gobierno *de facto* surgido del golpe de Estado de 1976 prohibió toda actividad política y gremial, sancionando además la ley n° 1.039 de 1978, que suprimió 33 municipios misioneros. Paralelamente, las fuerzas militares desarrollaron, en contrapartida, el Plan de Colonización Andresito en el departamento de Manuel Belgrano y organizaron la represión de un amplio colectivo social que involucró a dirigentes de organizaciones políticas, estudiantes y docentes universitarios, movimientos cristianos ligados a la Teología de la Liberación, exiliados paraguayos de la dictadura de Stroessner, obreros, campesinos y miembros del Movimiento Agrario de Misiones y las ligas agrarias. Como resultado, la persecución, el secuestro, la tortura, el asesinato, la cárcel y el destierro se convirtieron en moneda corriente y las facciones más combativas de los productores rurales quedaron desarticuladas y despojadas –en un marco de incipiente desregulación económica– de toda posibilidad de interpelar las políticas de precios de la CRYM o emprender acciones asociativas para compartir costos (Gortari, 2006; Schvorer, 2011; Rodríguez, 2014; Báez y Gortari, 2018).

Por otra parte, las intervenciones a la CRYM, el contrabando de palo, las plantaciones clandestinas de yerba y las maniobras de adulteración y prevaricato se tornaron habituales, afianzándose además la salida exportadora para aprovechar los nichos de mercado que se habían generado en Siria y Líbano, gracias a la llegada de inmigrantes de ambas nacionalidades durante la década de 1960 (Gortari, 2006; Montenegro, 2007). De hecho, las exportaciones a Siria, que no superaban los 45.000 kg anuales en la década de 1940, treparon desde los 260.000 kg registrados a mediados del siglo XX a más de un millar de toneladas a finales de los años setenta (*El Territorio*, 2011).

Nueva crisis

Aunque a lo largo de toda la década de 1970 la superficie implantada con yerba descendió a 109.565 hectáreas y la producción de hoja verde se redujo a 133.436 toneladas (Ministerio de Agroindustria, 2019), los precios continuaron desplo-mándose, dando inicio a un nuevo ciclo de crisis y descapitalización que se extendió hasta mediados del siguiente decenio y condujo a numerosos minifundios yerbateros a la quiebra (Gómez Lende, 2012). Aun así, la yerba mate continuaba siendo el cultivo perenne que más valor aportaba a la producción agrícola misionera (60% en 1979). Claramente arraigada en los departamentos de San Ignacio,

Oberá, San Martín, Cainguás, Montecarlo, Eldorado, L. N. Alem y Apóstoles y el distrito correntino de Santo Tomé (mapa n° 3), la actividad representaba el 73 % de los cultivos industriales misioneros y el 10 % del producto bruto geográfico (Rofman, 1983).



Hacia comienzos de la década de 1980, se hizo evidente que era necesario introducir cambios en la CRYM; el gobierno nacional la intervino en 1984. Sin embargo, nada cambió, y a finales de esa década arreciaban las denuncias acerca de los manejos políticos del ente regulador y las decisiones inconsultas de sus sucesivos interventores. Uno de los factores desencadenantes de los cuestionamientos a la CRYM se referían a la escasez de yerba mate en el mercado interno, algo que preocupaba al gobierno y a los consumidores debido a la ola hiperinflacionaria reinante en la economía argentina. Si bien durante 1984-1987 se autorizaron 47.000 nuevas hectáreas para la yerba mate, que fueron asignadas a pequeños agricultores, la producción nacional se mantuvo casi constantemente por debajo del consumo doméstico y demanda exportadora; de hecho, entre 1979 y 1989 la demanda total fluctuó entre 140.000 y 181.000 toneladas, y el consumo interno, entre 135.000 y 166.700 toneladas, mientras que la producción hizo lo propio en torno a las 128.000-156.500 toneladas (Magán, 2005). Así, el déficit, que en el primer año citado era del 8,6 % y el 5,2 %, ascendía, a finales del período, al 13,5 % y el 6,1 %, respectivamente.

Pese a la expansión de la superficie sembrada entre 1980 y 1987 –que pasó de 9.546 a 19.000 hectáreas en Corrientes y de 95.283 a 124.150 hectáreas en Misiones– (MA, 2019) y los esfuerzos del INTA y la CRYM por introducir mejoras tecnológicas en los cultivos, la mala cosecha de 1987-1988 profundizó la carestía del producto y determinó que el precio pagado por hoja verde en el mercado ‘libre’ alcanzara sus máximos históricos, excediendo el valor prendario fijado por el MCYM.

La renovada euforia por el ‘oro verde’ determinó que algunos molinos santafesinos y bonaerenses migraran hacia Misiones y que proliferara un número indeterminado de yerbales clandestinos en la provincia. Ante el irrefrenable encarecimiento del producto, el Estado nacional autorizó excepcionalmente las

Mapa n° 3. Superficie cultivada con yerba mate en Argentina, por departamentos (en hectáreas). Año 1977. Fuente: elaboración propia sobre la base de MA, 2020.

[Retorno democrático](#)

importaciones, otorgó permisos para la incorporación de nuevas plantaciones e inició el desarrollo de un exitoso programa de extensión destinado a recuperar los yerbales degradados y mejorar los rendimientos a través de prácticas culturales y el aumento de la densidad de cultivo por unidad de superficie (Manzanal y Rofman, 1989; Magán, 2005; Slutzky, 2011; Gómez Lende, 2016).

Bienio 1987-1988

El bienio 1987-1988 representó, pues, una época de efímera bonanza económica para pequeños agricultores con predios de hasta 25 hectáreas –esto es, el 89 % de los productores– que hasta ese momento habían focalizado sus esfuerzos en otros cultivos a causa de las restricciones vigentes para la yerba (Magán, 2005). Sin embargo, otras iniciativas que hubieran contribuido a afianzar esa situación fueron rápidamente abortadas por la élite económica regional y el eslabón agroindustrial de la cadena de acumulación. Ejemplo de ello fue el plan Ñande Yerba implementado por el gobierno misionero radical, que en alianza con el sector cooperativo –concretamente, con la FEDECOOP– procuró lanzar su propia marca de yerba para disputarle una cuota del negocio al oligopolio industrial-comercial. Semejante osadía costó cara, puesto que a finales de la década los sectores más concentrados de los empresarios agroindustriales lograron instalarse en el gobierno y desde entonces el radicalismo nunca logró volver a administrar la provincia (Gortari, 2006; Schvorer, 2011; Gortari y Citaddini, 2017).

DE LA DÉCADA NEOLIBERAL
AL PERÍODO ACTUAL:
DESREGULACIÓN, CRISIS Y
NUEVA REGULACIÓN DEL
CIRCUITO DE LA YERBA
MATE (1991-2018)

Período neoliberal

Con la entronización del neoliberalismo, el programa político de reforma del Estado asestó el más duro golpe a la actividad yerbatera: a través del decreto n° 2.284/1991, dispuso la disolución tanto de la Comisión Reguladora de la Yerba Mate como del Mercado Concentrador de la Yerba Mate, liberando a los agentes privados de la vigilancia pública bajo la cual habían medrado durante más de medio siglo. Sin titubear, el Estado nacional abandonó su histórico papel de garante de la ‘paz social’ en la actividad y la región, haciendo a un lado el rico bagaje de experiencias que, con aciertos y errores, habían convertido al país en el principal productor mundial de yerba mate (62 %), así como también en el más avanzado tecnológicamente en la materia.

Figura n° 13. Cosecha manual de yerba mate.
Fuente: Ministerio del Agro y la Producción de la Provincia de Misiones.



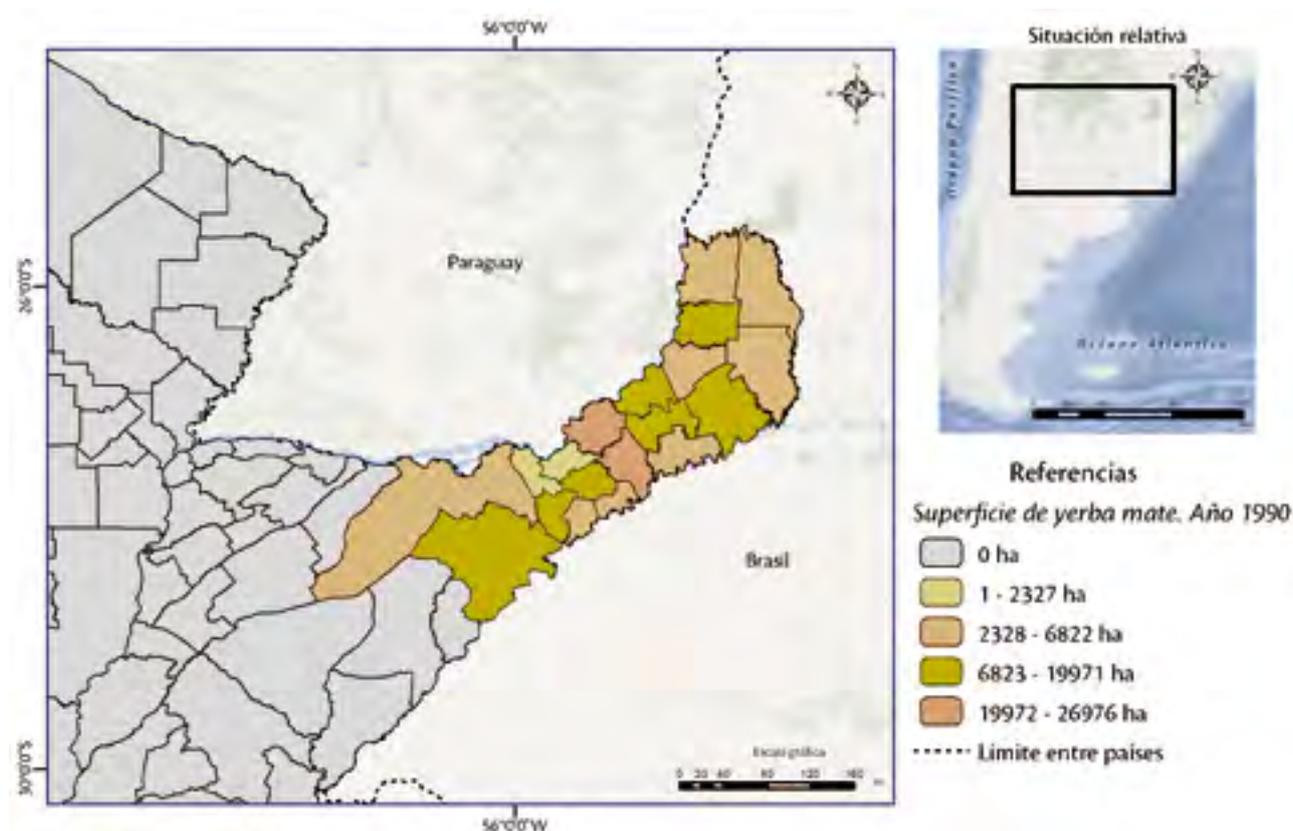
Con ambos organismos, también desaparecieron las estadísticas de producción, costos y precios, suprimiéndose, además, la obligación de informar a través de declaraciones juradas el movimiento mensual de las actividades llevadas a cabo por productores, secaderos, acopiadores y molinos (Magán, 2002, 2005; Gortari, 2006, 2008; Corbey *et al.*, 2013).

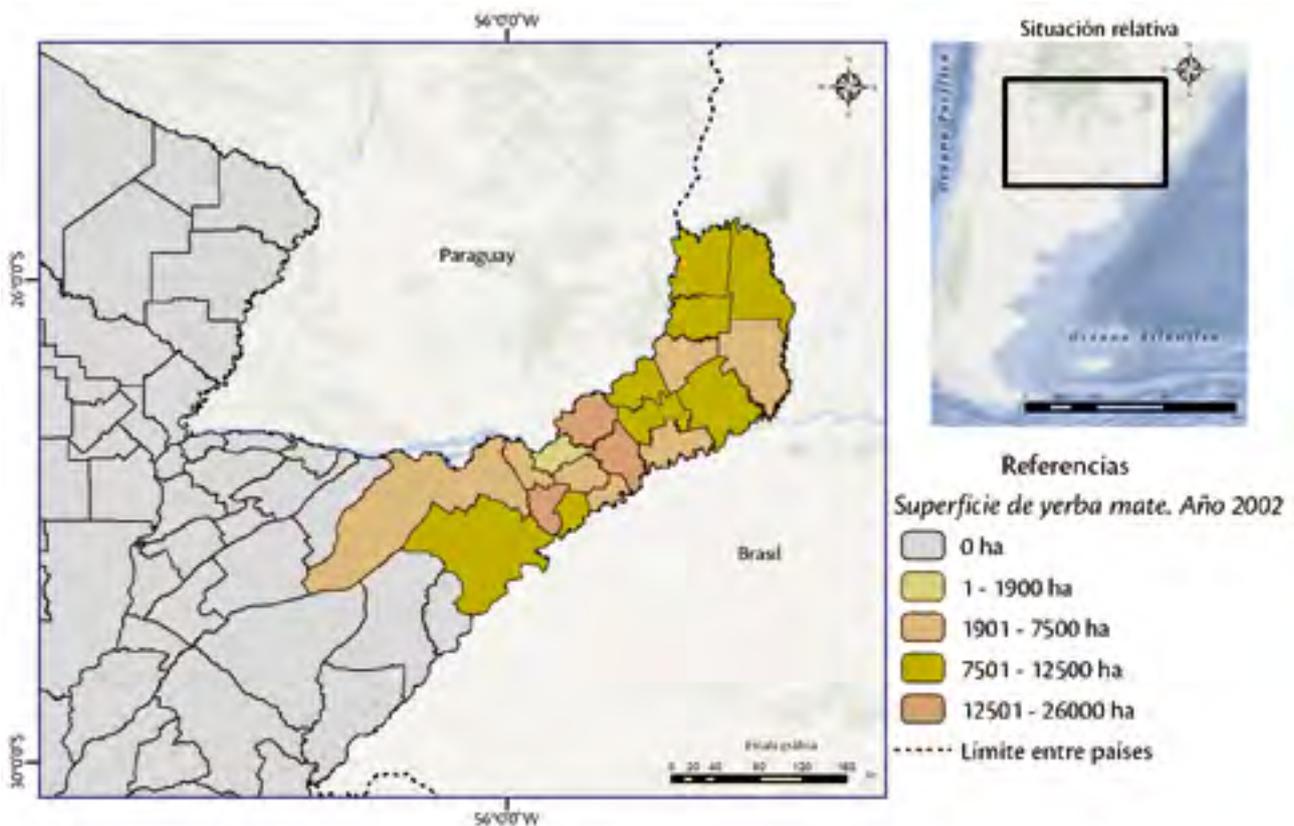
Paralela al ascenso al gobierno de Misiones de uno de los más conspicuos representantes de los ‘capangas’ yerbateros, Ramón Puerta, la eliminación de ambos organismos estatales fue inesperada para el sector, puesto que el gobierno nacional había prometido la continuidad de la CRYM y el MCYM. La incertidumbre y la ansiedad se instalaron en el sector, excepto en las más grandes empresas de molienda, las cuales –gracias a la eufemísticamente llamada ‘desregulación’– habían quedado en libertad de imponer sus propios intereses sin que existiera arbitraje, contrapeso o límite alguno al que sus estrategias de acumulación debieran someterse (Magán, 2002, 2005; Gortari, 2006; Gómez Lende, 2016).

Una de las primeras consecuencias de la desregulación fue el aumento de la superficie cultivada con yerba mate. De acuerdo al Relevamiento Satelital Yerbatero llevado a cabo por el gobierno de Misiones, el área sembrada aumentó casi 25.000 hectáreas entre 1989 y 2001. Sin embargo, la evolución de ese indicador no fue lineal ni homogénea; antes bien, el análisis de las estadísticas del Ministerio de Agroindustria muestra dos ciclos diferenciados: por un lado, el período 1990-1996, cuando la superficie implantada con este cultivo pasó de 151.550 a 187.300 hectáreas en Misiones –crecimiento del 23,6%– y de 20.500 a 23.300 hectáreas en Corrientes –aumento del 13,7%– y, por otro lado, el período 1996-2002, cuando el área se redujo a 170.900 hectáreas en Misiones –caída del 8,8%– y a 16.365 hectáreas en Corrientes –disminución del 29,8%– (Ministerio de Agroindustria, 2019). En el ínterin, la distribución departamental de la superficie implantada no registró cambios sustanciales, permaneciendo concentrada en Concepción, San Ignacio, Oberá, San Martín y Caingúas, aunque expresando cierta expansión hacia el noroeste (Iguazú y Belgrano) (mapas n° 4 y 5).

Aumento de superficie cultivada

Mapa n° 4. Superficie cultivada con yerba mate en Argentina, por departamentos (en hectáreas). Año 1990. Fuente: elaboración personal sobre la base de MA, 2020.





Mapa n° 5. Superficie cultivada con yerba mate en Argentina, por departamentos (en hectáreas). Año 2002. Fuente: elaboración personal sobre la base de MA, 2020.

Sin perjuicio del aumento del número de chacras yerbateras entre los Censos Nacionales Agropecuarios de 1988 y 2002 –que pasaron de 16.778 a 17.766 unidades, creciendo en Misiones (de 16.198 a 17.334) pero disminuyendo en Corrientes (de 580 a 432) (INDEC, 1990, 2005)–, la reducción de la superficie cultivada se concentró en los estratos más vulnerables del eslabón agrícola. Así, en ambas provincias el peso de las explotaciones de menos de 5 hectáreas se redujo del 57,8 % al 51,3 % y su participación sobre la superficie sembrada hizo lo propio del 16,5 % al 15,4 %. Dentro de este estrato, los más afectados fueron los llamados ‘microyerbales’ (0,1-2 hectáreas), que casi desaparecieron debido a su baja productividad y su rentabilidad negativa, reconvirtiéndose a economías de subsistencia –mandioca, maíz, avicultura, etc.– orientadas al autoconsumo campesino, o bien fueron absorbidos por compañías forestales o medianos y grandes productores yerbateros que los anexaron a sus propias plantaciones (Slutzky, 2011). Este último fenómeno es mostrado claramente por los datos de los Censos Nacionales Agropecuarios (INDEC, 1990, 2005), de cuyo análisis puede colegirse el aumento del peso relativo sobre el área sembrada de las unidades de 10-25 hectáreas –del 20,6 % al 24,8 %–, las chacras de 25-100 hectáreas –del 20 % al 21,5 %– y las grandes explotaciones verticalmente integradas –del 15,6 % al 17 %–.

Las unidades de más de 25 hectáreas aumentaron sustancialmente su número entre 1988 y 2002 (de 728 a 947), no sólo dando cuenta del 35 % de la superficie yerbatera, sino también acaparando el 43,7 % de las 36.830 hectáreas ganadas por ese cultivo entre 1988 y 2002. Gran parte de dicha expansión fue impulsada por un fenómeno inédito: la aparición de vastas plantaciones de 100 a 500 hectáreas, las cuales pasaron a representar el 14 % del área y en muchos casos surgieron como resultado de las estrategias de integración vertical de los grandes molinos (Slutzky 2011; Gómez Lende, 2016). Aun así, la agricultura familiar todavía era la forma dominante de producción local, puesto que a comienzos del siglo XXI los predios de menos de 10 hectáreas reunían el 81,7 % de los agentes y el 48,7 % del área yerbatera (INDEC, 2005).

No por casualidad, el inicio del ciclo de retracción de la superficie yerbatera sugestivamente coincidió con el comienzo de una grave crisis de sobreproducción.

Nueva crisis de sobreproducción

A partir de la liberalización de la siembra, la capacidad productiva potencial de hoja canchada registrada en 2001 ascendió a 320.000 toneladas anuales –es decir, un 60 % por encima de las cifras de 1991 (Corbey *et al.*, 2013)–, de las cuales la gran mayoría correspondía a las explotaciones más grandes y modernas, con mayor densidad de cultivo y mejor calidad. Puesto que los pequeños agricultores no contaban con ingresos suficientes para renovar plantaciones antiguas y decrepitas (Magán, 2005), los grandes productores integrados fueron los principales responsables de la sustancial expansión de la oferta, convirtiéndose, además, en los únicos beneficiarios de un colapso cuyo impacto se descargaría con dureza sobre los estratos más vulnerables del eslabón agrícola. Si bien había comenzado a gestarse desde el momento mismo de la desregulación, la crisis estalló a partir de 1997, cuando las nuevas plantaciones alcanzaron el estadio de máximo rendimiento y llegaba a su tope el escurrimiento de materia prima canchada hacia Brasil para paliar la circunstancial escasez de yerba en ese país (Gortari, 2006, 2008). A esto se añadía el contrabando de yerba extranjera, mecanismo utilizado por los molineros para presionar hacia abajo el precio pagado al productor (Magán, 2002). El resultado fue la peor sobreproducción de la historia del sector, paradójicamente en un marco en el cual la yerba nacional –debido a su competitividad y la fidelización del consumidor argentino– ya no se veía obligada a lidiar con las importaciones brasileñas.

Si bien las cotizaciones de la materia prima verde y canchada venían disminuyendo sistemáticamente desde 1989, el proceso se acentuó a partir de la desregulación. En 1990, un año antes de la disolución de la CRYM y el MCYM, el kilogramo de hoja verde puesto en secadero se pagaba 19 centavos de peso/dólar, pero hacia 1996 su precio ya había descendido a 13 centavos, desplomándose en 2000 a 6 centavos y en 2001 a 2 centavos; paralelamente, la cotización de la yerba canchada se redujo a la tercera parte –de 93 centavos en 1990 a 29 centavos en 2000–, en tanto que el precio del producto final se estabilizó en torno a los 2 pesos/dólares durante todo el período (APAM, 2001, citado por Gortari, 2006; Magán, 2002; Corbey *et al.*, 2013; Gortari, 2006, 2008). Si bien la crisis era generalizada, los más afectados eran los productores de los municipios del sur, el este y el nordeste misionero, que obtenían precios significativamente más bajos que los localizados en el oeste y el centro-norte provincial (Rodríguez, 2013).

Puesto que se necesitaban 3 kg de materia prima para generar un 1 kg de yerba elaborada (seca y molida), la participación del productor primario en la renta yerbatera –una vez descontados los costos de cosecha y flete– se desplomó desde el 30 % reportado en 1990 –165 millones de pesos/dólares, sobre un total de 550 millones– hasta guarismos insignificantes que en 2000-2001 fluctuaban entre el 9,1 % –en el mejor de los casos– y el 3 % –en el peor– (Corbey *et al.*, 2013; Gortari, 2006, 2008).

Pese a los programas gubernamentales de promoción del consumo interno y conquista de mercados (Brasil, Uruguay, Chile, Bolivia, Rusia, China, etc.), la acelerada caída de la rentabilidad fomentó la tala rasa de los yerbales, su sustitución por potreros, cultivos anuales o, sobre todo, plantaciones de pinos, la enajenación de las desvalorizadas chacras a las grandes compañías forestales extranjeras y la agudización del éxodo rural (Gortari, 2006, 2008). A partir de 1999, la ley provincial n° 3.631 formuló, reglamentó y aplicó un programa de ordenamiento del territorio misionero que impuso restricciones a los desmontes selváticos y condicionó los cambios en el uso del suelo a la obtención de un permiso específico (Gallero, 2019), lo cual puso límites a la expansión del área yerbatera y, por ende, contribuyó a impedir que la oferta de materia prima continuara creciendo. Sin embargo, paralelamente esta política consolidó la crisis del sector y la exclusión de los pequeños agricultores familiares, pues los dejó en la incómoda encrucijada de intentar la renovación de sus viejos yerbales en las tierras disponibles con recursos a todas luces insuficientes, o bien abandonar la actividad –y con frecuencia, sus chacras– para que esos predios se convirtieran en forestaciones exóticas. Las suce-

Rentabilidad

sivas leyes promocionales para bosques cultivados sancionadas por el Estado nacional durante el modelo neoliberal y la avalancha de inversiones extranjeras suscitada por estas medidas hicieron el resto, afianzando el proceso de reconversión.

Condenando al pequeño y al mediano agricultor a la descapitalización, la crisis fue funcional a la concentración del capital, consolidando un mercado oligopsónico y generando una enorme transferencia de ingresos hacia el eslabón agroindustrial y comercial que se tradujo en márgenes extraordinarios de ganancias para estos agentes y aumentó su participación en la renta sectorial del 70 % al 91-97 %.

Como contrapartida de las abultadas ganancias agroindustriales y comerciales, en 2001 alrededor de 15.000 familias yerbateras –unas 70.000 personas– vivían con un ingreso mensual inferior a los 83 pesos/dólares (Gortari, 2006). La crisis agraria del sector obligó al Estado a desplegar mecanismos asistenciales de contención, tales como créditos subsidiados e iniciativas institucionales como el Programa de Desarrollo Rural, el Programa Social Agropecuario y el Programa Pro-Huerta, todos ellos orientados a respaldar los esfuerzos de supervivencia de amplias franjas de pequeños y medianos productores y mejorar los niveles alimentarios de sus familias (Rodríguez, 2013).

La despiadada competencia por captar consumidores dejó como saldo el hecho de que, de los 300 secaderos y los 87 molinos registrados en 1985, sólo quedaron 150 y 38 en 2002, respectivamente, así como también que empresas que antaño controlaban menos del 60 % del mercado pasaran a acaparar el 90 % (Manzanal y Rofman, 1989; AACREA, 2003). Si en Misiones sólo el 14 % de los secaderos daba cuenta del 45 % de la capacidad instalada provincial (Slutsky, 2011), la situación era aún peor en el caso de las actividades de molienda, fraccionamiento y envasado: en 1998, apenas tres empresas –Las Marías (Taragüi), Molinos Río de la Plata (Nobleza Gaucha) y Mate Larangeira Méndez (Cruz de Malta)– concentraban la mitad de las ventas, en tanto que sólo diez firmas –las anteriores más de Hreñuk (Rosamonte), Martín y Cía. (La Hoja), La Cachuera (Amanda), Llorente (La Tranquera), Gerula (Romance) y las cooperativas Santo Pipó (Piporé), Colonia Liebig (Playadito) y Montecarlo (Aguantadora)– hacían lo propio con poco más del 70 % (SAGPyA, 1999; Gortari, 2006; Corbey *et al.*, 2013).

La reforma neoliberal del Estado argentino y la desregulación del circuito yerbatero fue paralela a la irrupción del llamado 'supermercadismo', caracterizado por la llegada al país de las grandes cadenas comerciales de origen transnacional. Supermercados e hipermercados limitaron la tradicional acción de la industria imponiéndole requisitos especiales de comercialización, como el pago de tasas para que sus productos accedieran a las góndolas –o bien para asegurarles ubicaciones preferenciales en ellas–, la exigencia de condiciones especiales de entrega del producto, el compromiso de participar de promociones sin previo aviso, el mantenimiento de repositorios a su costa, la imposición de descuentos sobre la facturación, el acuerdo de plazos dilatados de pago y otras prácticas similares. Puesto que estos cambios coincidieron con la necesidad de invertir en publicidad para promocionar el producto, paulatinamente el *marketing* se convirtió en parte del vocabulario y la vida yerbatera, imponiendo nuevas pautas de funcionamiento del mercado que a mediano plazo decantaron en la exclusión de las marcas (y molinos) que no lograron adaptarse a la nueva lógica (Magán, 2005).

A lo largo de toda la década de 1990, las protestas agrarias en Misiones fueron escalando en intensidad, algo comprensible si se tiene en cuenta que, según el Censo Nacional Agropecuario realizado en 2002, en la provincia existían alrededor de 27.000 productores –agricultores familiares, en su mayoría–, de los cuales el 60 % producía yerba (INDEC, 2005; Gómez Lende, 2016; Rodríguez *et al.*, 2018). El Movimiento Agrario de Misiones (MAM), por ejemplo, se movilizó en 1991 para rechazar la disolución de la CRYM y el MCYM y en 1995 para reclamar por los bajos precios de la yerba mate y el té, sentando las bases para futuras –y más aguerridas– reivindicaciones. En 1999, otros colectivos de colonos, como la Asociación de Productores de la Zona Sur (APAZUR), la Federación de Coopera-

tivas Agrícolas de Misiones (FEDECOOP), el Centro Agrario Yerbatero Argentino (CAYA) y la Asociación de Productores Agropecuarios de Misiones (APAM), instalaron 'carpas verdes' en diferentes localidades y a la vera de las rutas nacionales y provinciales para reclamar por un precio justo para la yerba, aunque rápidamente estas protestas se diluyeron tras conciliadoras promesas gubernamentales que posteriormente fueron incumplidas. Durante el bienio 2000-2001, el conflicto cobró mayor virulencia, con paros agrarios, movilizaciones, piquetes, cortes de ruta y bloqueo del tránsito de camiones cargados con yerba mate que tuvieron como núcleo el centro de la provincia, especialmente Oberá, y derivaron en sendas intervenciones de la fuerza pública (policía y gendarmería) para asegurar la fluidez de la circulación vehicular.



Figura nº 14. Portada de la edición nº 1 de la revista *Bien nuestro*, publicación del Instituto Nacional de la Yerba Mate, abril de 2013. Fuente: Instituto Nacional de la Yerba Mate.

Ante la insuficiente propuesta de los molinos –que ofrecieron pagar apenas 8 centavos por kilogramo de hoja verde–, el gobierno provincial prometió 9 millones de pesos para formar un fondo de recomposición que fijara un subsidio de 56 pesos por hectárea para cada colono cuyos predios no superaran las 50 hectáreas; paralelamente, fijó el precio de la materia prima en 13 centavos por kilogramo, de los cuales 8 centavos serían aportados por los molinos, 4 por el erario público

Fondo de recomposición

y 1 por el recientemente lanzado Plan de Competitividad para el Sector Yerbatero. No obstante la significativa repercusión social y política del hecho, el gobierno provincial no controló el cumplimiento del precio pautado, ni tampoco aportó los subsidios comprometidos, desembolsando apenas 1 millón de pesos –esto es, el 11 % del monto pactado– que fueron distribuidos entre menos de la tercera parte de sus potenciales destinatarios –5.518 agricultores yerbateros, sobre un total de 17.000– (Magán, 2002; Gortari, 2006, 2012; Rodríguez, 2013).

Experiencia neodesarrollista

En 2002, la experiencia neodesarrollista iniciada por el gobierno nacional condujo a la declaración de emergencia pública de la actividad y a la formulación de un plan de competitividad para el sector. Estas iniciativas quedaron rápidamente eclipsadas por la sanción de la ley n° 25.564, que creó formalmente el Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM) para regular la cadena productiva. En cierto modo sucesor de la extinta CRYM, el INYM fue inicialmente rechazado por los molineros, quienes argüían que el nuevo organismo –que se financia mediante una Tasa de Inspección y Fiscalización constituida por estampillados e impuestos añadidos al producto final– ocasionaría aún más dificultades económicas que recaerían sobre los agricultores, señalando que el control público de los precios lesionaba sus intereses y enfatizando que la ‘verdadera’ solución de la crisis consistía en fijar cupos de producción.

Figura n° 15. Portada del Anuario 2012 del Instituto Nacional de la Yerba Mate. Fuente: Instituto Nacional de la Yerba Mate.



Instituto Nacional de la Yerba Mate

Otro factor de discordia era el peso asignado a la industria en el directorio del INYM, que contaba con dos representantes, frente a los tres miembros provenientes del eslabón agrícola (Magán, 2002, 2005). Así, el organismo se convirtió en la arena pública de disputa por el excedente y en la caja de resonancia de las cuestiones que durante la década previa habían sido confinadas por el neoliberalismo al libre juego de la oferta y la demanda (Gortari y Sena, 2019). Constituido además por representantes de las cooperativas (2), los secaderos (1), los trabajadores rurales (1) y tres delegados políticos nombrados por el Poder Ejecutivo nacional y los gobiernos de Misiones y Corrientes, el INYM funcionó bajo un marco normativo similar al de la antigua CRYM –pero sin su correspondiente mercado consignatario–, imponiendo semestralmente un precio ‘político’ de referencia para la hoja verde y la yerba canchada teóricamente situado entre el 10

y el 12 % del valor del producto final comercializado en góndola correspondiente a las marcas que representan el 50 % del volumen de ventas al mercado interno. Para fijar el precio de la materia prima y del producto final, el INYM debió tener en cuenta la información de costos de producción promedio de cada sector de la actividad para, de ese modo, estimar un monto que no sólo cubriera las erogaciones del productor, sus cargas impositivas, laborales y previsionales, sino que también le proporcionara un margen de rentabilidad razonable.

Originariamente, el precio debía ser fijado a través de un acuerdo unánime entre los miembros del directorio del INYM, pero, más recientemente, y ante la continuidad de los conflictos dentro del organismo regulador, el criterio de unanimidad fue reemplazado por el de mayoría (Corbey *et al.*, 2013).

Como consecuencia de la creación de esta institución, el precio pagado por la producción primaria creció rápidamente: entre 2002 y 2007, pasó de 4 a 48 centavos por kilogramo de hoja verde, lo cual –según el organismo– permitió llevar la participación de los agricultores en la renta yerbatera a los niveles previos a la desregulación (INYM, 2007). En 2006, los agricultores yerbateros llegaron a captar el 31,5 % de la renta –346 millones de pesos, sobre un total de 1.100 millones–, retrocediendo ligeramente en 2011 al 28,9 % –610 millones, sobre un total de 2.113 millones– (Corbey *et al.*, 2013). Sin embargo, para 2012 la revista *Amanecer Agrario*, editada por el Ministerio de Agroindustria de la Nación, señalaba que la proporción de la renta yerbatera realmente apropiada por los productores primarios era de apenas el 5,03 % (Traglia, 2014).

¿Cómo explicar esta regresiva redistribución del excedente en un marco caracterizado por la nueva regulación de la cadena de acumulación y la implementación de una política oficial presumiblemente orientada a impedir el quebranto del agricultor? Una respuesta al enigma es que los precios fijados por el INYM rara vez se respetaron. En la campaña yerbatera 2007-2008, por ejemplo, el INYM fijó un precio de 52 centavos por kilogramo de hoja verde, pero el valor pagado por la agroindustria no superó los 34 centavos por unidad de volumen –un 34 % por debajo del precio oficial– debido a las prácticas espurias de los molineros, como la comercialización informal, el pago a plazos de hasta 180 días y la descalificación de la materia prima en fábrica (Gortari, 2008).

Por ello, desde hace más de una década los productores yerbateros vienen reclamando la creación de un mercado consignatario similar al que operó en el pasado para que garantice el cumplimiento de los precios oficiales. Tal iniciativa se plasmó en 2009 en la sanción de la ley n° 26.532, que otorgó al INYM la facultad de crear un mercado concentrador para blanquear las transacciones de minifundistas y secaderos con molineros. A mediados de 2010, el gobierno de Misiones, el INYM y el Banco Macro habían avanzado en una primera etapa de puesta en funcionamiento de dicho ente, elevándose sendas solicitudes de financiamiento al Fondo de Garantía de Sustentabilidad del ANSeS, el Banco Nación y el Ministerio de Agricultura. Bajo un esquema que inicialmente pretendía cubrir el 40 % de la oferta, se preveía reemplazar el mecanismo de consignación física de la materia prima –como ocurrió hasta 1991– por la entrega de yerba canchada como garantía en depósito y la operatoria a través de *warrants* y cheques diferidos, funcionando de modo similar al régimen de maquila azucarera, pero bajo control estatal. Así, el productor cobraría la totalidad del precio fijado por el INYM y al mismo tiempo el secadero obtendría los recursos necesarios para costear la adquisición de materia prima, cancelando el crédito prendario al momento de venderle la yerba canchada al molino. La iniciativa también había añadido una nueva función al mercado, convirtiéndolo en órgano certificador de la calidad de la hoja canchada puesta en custodia. Sin embargo, y dado que el INYM quedaba facultado por la nueva ley para crear el mercado concentrador pero no obligado a hacerlo, el directorio del organismo –visiblemente cooptado por los intereses de los molineros– se abstuvo de materializar el proyecto.

Sin perjuicio de su incumplimiento, los precios oficiales tampoco fueron representativos de los costos de producción del pequeño y mediano agricultor. La pér-

didada para el productor primario fue, en promedio, del 31,4%. Por otra parte, el INYM a menudo subestima el precio del producto final, como ocurrió en 2014, cuando se registró un desfase del 19% -33,50 pesos fijados por el INYM, contra alrededor de 40 pesos en góndola de supermercado- (Slutzky, 2014). En 2019, el INYM fijó el precio del kilogramo de hoja verde en 15,25 pesos (INYM, 2019), pero al momento de escribir estas líneas el paquete de 1 kg de yerba molida en góndola de supermercado se vendía a razón de 188-202 pesos. Recordando que se necesitan 3 kg de materia prima para obtener 1 kg del producto final y suponiendo el cumplimiento estricto de los precios fijados por el INYM, la participación nominal del agricultor en la renta del sector oscilaría entre el 22% y el 24%, lejos del 30% previo a la disolución de la CRYM. Si se adoptara una perspectiva más realista y se estimaran precios por kilogramo de hoja verde 30% inferiores al valor oficial, el peso del colono sobre el excedente fluctuaría entre el 15% y el 17%.

Vale la pena destacar la abultada transferencia de excedentes que cada caída (legal o ilegal) del precio de la hoja verde canaliza desde los pequeños y medianos agricultores hacia el eslabón más concentrado de la cadena: en 2007, cada reducción de 10 centavos del precio pagado al agricultor determinaba que molinos e hipermercados ganaran 90 millones de pesos al año (Gortari, 2008). De ahí que en 2012 los molinos (31,2%) y el comercio (37,5%) se apropiaran del 68,7% de la renta yerbatera (Traglia, 2014).

Hipermercados

Claramente, los grandes ganadores en la puja por la redistribución del excedente han sido los hipermercados. Situado en un 25% por encima del precio vigente en Paraguay, el valor del producto final ha mostrado durante los últimos años una evolución disociada de la variación de los costos de la materia prima, transfiriendo los aumentos en el precio de la hoja verde en forma más que proporcional hacia el consumidor final y arrojando espectaculares márgenes de rentabilidad para las grandes cadenas comerciales. En 2016, y suponiendo el cumplimiento de los precios oficiales fijados por el INYM -4,80 pesos por kilogramo de hoja verde y 18 pesos por kilogramo de hoja canchada-, los hipermercados adquirirían la yerba molida y envasada a un costo de 25 pesos por kilogramo y vendían el producto final al público a 50 pesos o más, obteniendo una ganancia neta del 54%, una vez descontados los costos de flete y la carga impositiva (Gortari y Citadini, 2017).

Molinos

El mismo patrón de creciente concentración económica se replica en el interior del resto de los eslabones de la cadena de acumulación. Si bien el número de molinos trepó de sólo 38 en 2002 a entre 118 y 149 establecimientos en 2007-2010, no todos se hallaban en funcionamiento. Según Gortari (2013), en 2005 operaban 120 unidades, y en 2011, sólo 96, aglutinándose sobre todo en Misiones (51%) y Corrientes (29%) y, más marginalmente, en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba (20%). A lo largo de ese subperíodo, los ya de por sí altos niveles de concentración se agudizaron: si en 2005 el 75% de la producción era explicado por 13 molinos y el 50% era acaparado por 5 establecimientos, siete años después 9 unidades daban cuenta de tres cuartas partes y apenas 4 concentraban la mitad. Así, la relación entre los 4 molinos más grandes y los 79 más pequeños era de 100:1 en cuanto a volumen y valor de producción.

Siguiendo idéntica tésitura, durante el subperíodo 2010-2016 sólo 12 molinos acapararon el 90% del fraccionamiento y 4 explicaron el 50% de las ventas: Las Marías (Taragüí), Hreñuk (Rosamonte), Molinos Río de la Plata del grupo Pérez Companc (Nobleza Gaucha) y La Cachuera (Amanda). Con pocos matices, la misma situación se repetía con los secaderos, concentrados mayoritariamente en Oberá y Apóstoles. De las 150 unidades registradas durante la crisis de 2001-2002 se pasó a 210 en 2005 y 166 en 2011, pero sólo 22 empresas concentraban el 45% de la capacidad instalada, 12 grandes establecimientos -básicamente, empresas integradas- elaboraban el 50% de la hoja canchada y 4 hacían lo propio con el 27,5% (INYM, 2011; Lysiak, 2012; Corbey *et al.*, 2013; Gortari, 2013; Rodríguez *et al.*, 2018).

Como bien señalan Gortari y Sena (2019), el mercado yerbatero es un negocio seguro a largo plazo. A diferencia de otros cultivos industriales, como la vid o el

algodón, cuyo consumo doméstico se redujo durante las últimas tres décadas en la Argentina, la demanda de yerba mate se ha expandido notablemente. Centralizado en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y en el Conurbano (48,7%), el consumo per cápita anual pasó de 4,06 kg por habitante en 1989 a 6,7 kg en 1998 y a 7 kg en 2010 (Slutzky, 2011). Fuentes periodísticas señalan que el 98 % de los hogares argentinos adquiere este producto cada tres semanas como frecuencia promedio, constituyendo –junto con las pastas, el aceite y las galletitas– una de las categorías de alimentos más vendidas en el país y la bebida más consumida –100 litros anuales por habitante, contra los 50 litros de las gaseosas, los 34 litros de la cerveza y los 30 litros del vino– (diario *La Nación*, 2011; Manzoni, 2018). Por su parte, los datos oficiales también sugieren una sostenida tendencia al aumento del consumo del producto final, dado que entre 2006 y 2018 el volumen de yerba mate que salió de los molinos con destino al mercado interno creció un 14,2 %, pasando de 229.357,7 a 261.996,8 toneladas (INYM, 2011, 2013a, 2013b, 2015, 2017, 2019).



Figura nº 16. Trabajador en un molino de yerba mate. Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca del Ministerio de Economía de la Nación.

Esta suerte de mercado cautivo en expansión condujo a la incipiente extranjerización del sector. En 2011, la transnacional estadounidense Coca & Cola introdujo su propia yerba bajo la marca La Vuelta, exportándola a Uruguay y comercializándola en Corrientes, Misiones, Neuquén, Río Negro, La Pampa, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego, y también en localidades bonaerenses como Lobos, Cañuelas, General Belgrano, Ranchos, Las Flores, Marcos Paz, San Miguel del Monte, Ayacucho, Rauch y Tandil (diario *La Nación*, 2011). Ese mismo año, el grupo sirio Kabour se radicó en la localidad misionera de Andresito para satisfacer la demanda externa. Este grupo es justamente el mayor exportador de yerba mate del país. Las exportaciones de yerba mate, que previamente a la desregulación no eran significativas, sumaron 28.644,5 toneladas en 2016 y 43.002,8 toneladas en 2018 (INYM, 2019), representando entre el 9,9 % y el 14,1 % de la producción. Orientándose a nichos tradicionales como Uruguay, Chile, Brasil y Bolivia y a destinos exóticos como Siria, Líbano, Emiratos Árabes, Israel, Egipto, China, Rusia, Taiwán, España, Italia, Francia y a las colonias de argentinos residentes en California y Florida (Estados Unidos), esta rama del negocio yerbatero constituye el eslabón más concentrado de la cadena –el 90 % de las ventas externas está en manos de diez empresas (Smink, 2011)–. Gran parte de su circuito productivo está verticalmente integrado, puesto que su secadero y molino de última generación y tecnología importada de Italia se articulan directamente

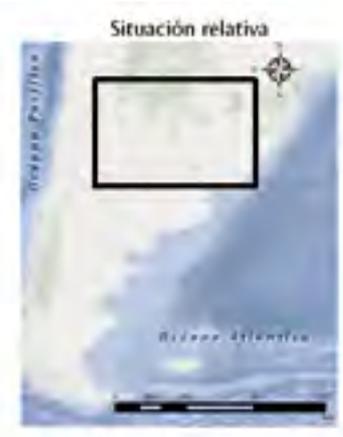
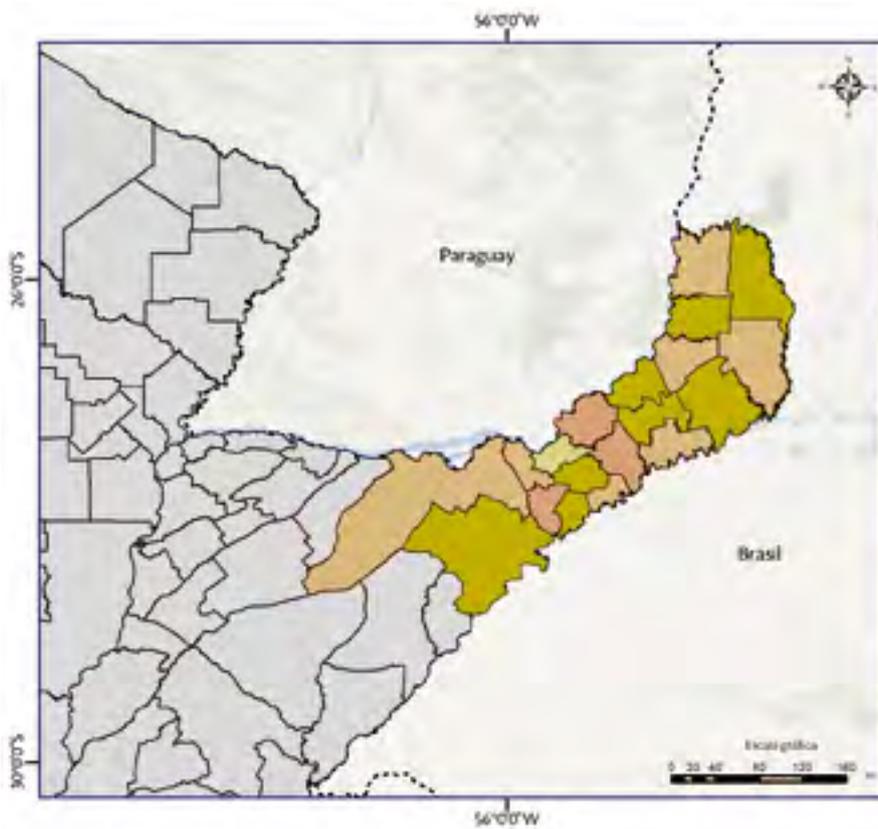
Extranjerización

con Penensibal, la firma también propiedad de Kabour que procesa y envasa el producto semiterminado en Siria –principal país comprador de la yerba mate argentina en 2003, que absorbió el 56 % de las exportaciones y en 2011, el 70 %–. A pesar de su alto nivel de concentración e integración el grupo Kabour respeta –según el intendente de Andresito– los precios fijados por el INYM para la hoja verde y paga la materia prima casi al contado (plazos de siete días) (*El Territorio*, 2011; Smink, 2011; Lysiak, 2012).

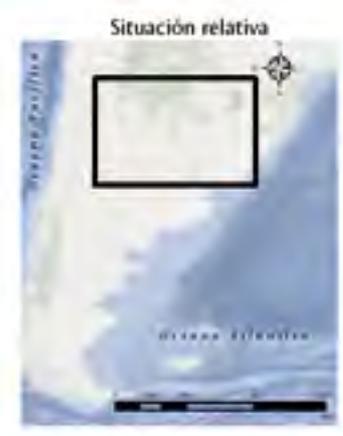
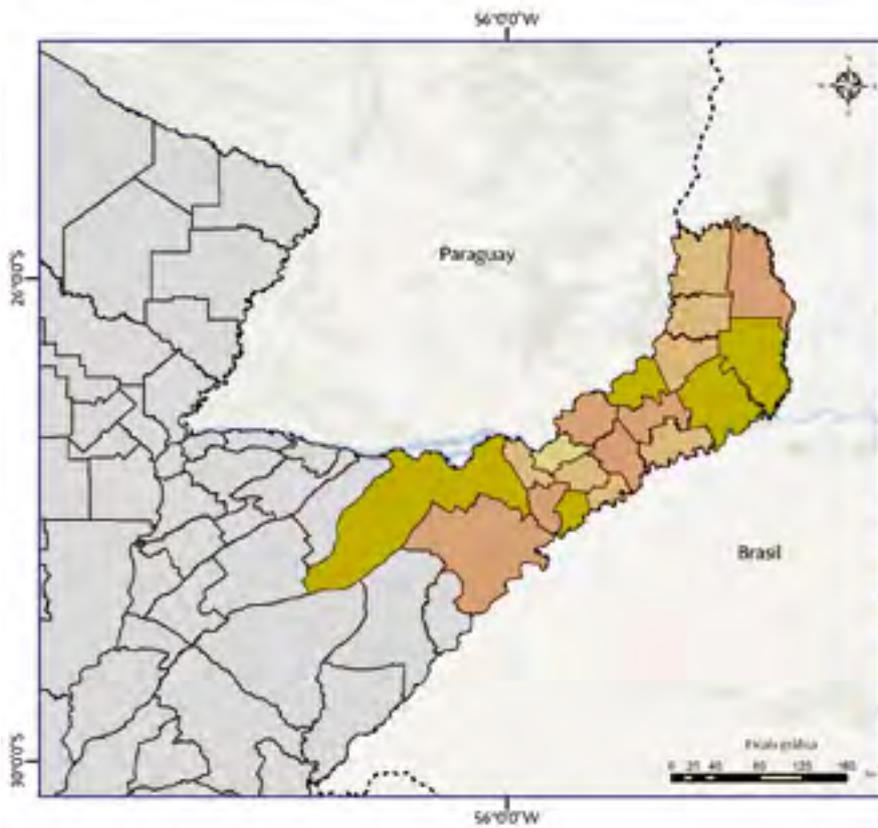
Las nuevas plantaciones nacidas de la desregulación –muchas de ellas, de alta densidad y pertenecientes a empresas verticalmente integradas– han adoptado algunos rasgos de la agricultura moderna. Sobresalen la inoculación de hormonas (ácido abscísico), la implementación de programas de mejoramiento genético y el patentamiento por parte del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) de variedades biclonales y policlonales de alto rendimiento dotadas de resistencia a heladas, insolación y sequías (CA8/74) a partir de la clonación *in vitro* y la importación de biorreactores franceses (INYM, 2007). Paralelamente, se difundió la fumigación con agrotóxicos –sobre todo con glifosato de amonio, el mismo herbicida utilizado para la soja– para las tareas de desmalezamiento, lo cual ha derivado en la eliminación de la carpida de los suelos y, por ende, en la expulsión de fuerza de trabajo rural. Como resultado, el modelo agrícola de los yerbales grandes y algunos medianos se basa en plantaciones nuevas de alta densidad y genética mejorada, economías de escala e incorporación de tecnología para el manejo del cultivo y el suelo –maquinaria, riego, cubiertas verdes, agroquímicos–, obteniendo rendimientos productivos hasta diez veces mayores que los de los cultivos tradicionales de la mayoría de los productores familiares (Rodríguez *et al.*, 2018).

Si bien no se cuenta con información actualizada al respecto, ya el Censo Nacional Agropecuario de 2002 mostraba que el 42,8 % de las explotaciones yerbateras era de baja densidad –menos de mil plantas por hectárea y rindes de 3.700 kg por unidad de superficie– y que el 38,2 % de la superficie correspondía a plantaciones muy antiguas (más de treinta años) de reducida productividad. Por su parte, los cultivos jóvenes de alta densidad –1.800 plantas por hectárea (o más) y rindes de 7.472 kg por unidad de superficie– acaparaban el 10,9 % del área sembrada (INDEC, 2005). Previamente, el relevamiento satelital realizado en 2001 por el gobierno misionero para toda la zona productora (Misiones y Corrientes) había determinado un peso aún mayor para las plantaciones de alta densidad (36,2 %), correspondiendo respectivamente el 24,5 % y el 39,3 % a los yerbales de mediana y baja densidad. Obviamente, la densidad de cultivo desempeña un papel importante en la rentabilidad de la explotación. En 2007, los yerbales de densidades bajas y medias arrojaban ganancias que oscilaban entre el -0,9 % y el 4,7 %, mientras que los de alta densidad obtenían tasas de rentabilidad muy superiores que fluctuaban entre el 6,1 % y el 11,5 % (Günther, 2012). Pese a la implementación por parte del INYM de un programa destinado a financiar el reemplazo de tres hectáreas de viejos yerbales poco productivos por una hectárea de yerbal nuevo con plantines generados a partir de semillas seleccionadas del INTA (Gortari, 2013), los resultados hasta el momento han sido modestos y no han atenuado la brecha.

Como es de imaginar, las unidades yerbateras de baja y mediana densidad son características de minifundios y chacras familiares, mientras que las de alta densidad corresponden a grandes unidades verticalmente integradas bajo gestión empresarial. Precisamente estas últimas fueron las principales responsables del avance de la frontera yerbatera entre 2002 y 2012, cuando la superficie implantada en Misiones y Corrientes creció un 5,4 % al pasar de 187.400 a 197.450 hectáreas, aumentando un 4,3 % en el primer caso –de 170.900 a 178.250 hectáreas– y un 16,4 % en el segundo –de 16.500 a 19.200 hectáreas–. Pronto esa expansión encontró su techo y la superficie general se redujo a 169.291 hectáreas (Ministerio de Agroindustria, 2019) debido a la caída de los precios, reduciéndose significativamente en Ituzaingó, Eldorado, Belgrano y Caingúas (mapas n° 6-7).



- Referencias**
Superficie de yerba mate. Año 2012
- 0 ha
 - 1 - 1700 ha
 - 1701 - 7000 ha
 - 7001 - 12600 ha
 - 12601 - 25000 ha
 - Limite entre países



- Referencias**
Superficie de yerba mate. Año 2017
- 0 ha
 - 1 - 558 ha
 - 559 - 5481 ha
 - 5482 - 9622 ha
 - 9623 - 22120 ha
 - Limite entre países

Paralelamente a esa expansión, la tendencia a la crisis de la pequeña producción y la concentración de la propiedad se agudizó durante la primera década de funcionamiento del INYM. De hecho, la cantidad de explotaciones se redujo un 21,9% debido a la desaparición de 3.885 unidades productivas –el número global pasó de 17.766 a 13.881–, caída que se concentró sobre todo en el estrato más débil: si en 2002 los productores yerbateros de menos de 10 hectáreas explicaban

Mapas n° 6 y 7. Superficie cultivada con yerba mate en Argentina, por departamentos (en hectáreas). Años 2012 y 2017. Fuente: elaboración personal sobre la base de MA, 2020.

Concentración de la propiedad

el 78,4 % de las explotaciones, en 2012 representaban el 68,5 %, manteniendo en los dos casos una proporción similar de la superficie implantada –alrededor del 36 %–. En el otro extremo del abanico, las plantaciones de más de 100 hectáreas en ambos años dieron cuenta del 17 % del área sembrada, aunque su peso relativo sobre la cantidad de explotaciones aumentó ligeramente –del 0,7 % al 1 %– (INDEC, 2005; Corbey *et al.*, 2013). Otras fuentes, sin embargo, asignan a este estrato una gravitación aún mayor, atribuyéndole el 1,4 % de las explotaciones y el 21 % de la superficie (Lysiak, 2012; Slutzky, 2014). Dentro de este segmento privilegiado, se destacaban las unidades con plantaciones de más de 200 hectáreas, estrato que en 2012 representaba apenas el 0,3 % de los productores pero controlaba el 11,4 % de la superficie yerbatera (Corbey *et al.*, 2013).

Lo mismo ocurría con la cosecha de hoja verde. En 2007, un conjunto de 1.115 productores grandes –más de 25 hectáreas– aportaban el 45 % de la materia prima, mientras que 13.273 agricultores con menos de 10 hectáreas hacían lo propio con el 32 % (Gortari, 2013). Cinco años después de los datos aportados por Corbey *et al.* (2013), podía colegirse que sólo 887 explotaciones daban cuenta del 42,5 % de la producción primaria y que 9.505 productores con menos de 10 hectáreas explicaban el 29,7 %. A lo largo de ese lapso, poco más de un centenar de unidades de más de 100 hectáreas había acaparado alrededor del 23 % de la hoja verde cosechada y 45 plantaciones con más de 200 hectáreas concentraban el 16,5 % (Lysiak, 2012; Corbey *et al.*, 2013; Gortari, 2013; Slutzky, 2014). Esa tendencia se ha cristalizado, como lo demuestran los datos oficiales más recientes, que señalan que después de dieciséis años de nueva regulación estatal la participación de los pequeños productores en la producción ha quedado definitivamente estancada por debajo del 30 % (INYM, 2018; Sena, 2018).

Integración vertical

La tendencia hacia la integración agroindustrial hacia atrás se acentuó. Buscando autoabastecerse de hoja canchada y efectuar controles de calidad (sabor, tamaño del picado, origen, humedad, etc.) sobre la materia prima, los principales establecimientos de secado de la provincia son frecuentemente controlados por las firmas de molienda, ora por propiedad directa, ora por medio de la tercerización de la producción. Corbey *et al.* (2013) explican que desde 2005 el servicio de secado y canchado prestado a terceros viene aumentando sistemáticamente en detrimento de la compra directa de la hoja verde, bajo un esquema en el que el creciente autoabastecimiento de materia prima por parte de los molinos no ha conducido a un aumento en proporción equivalente de la capacidad instalada necesaria para llevar a cabo el primer estadio de transformación industrial de la materia prima. Así, si bien en 2009 apenas el 1 % de los secaderos procesaba materia prima proveniente de plantaciones propias, sólo el 51 % de la hoja verde que ingresaba a sus instalaciones era comprado a colonos independientes, correspondiendo el 22 % al autoabastecimiento y el 27 % a servicios de secado para terceros (MEyFP, 2010, citado por Slutzky, 2011).

Figura nº 17. Plantines de yerba mate en el vivero de la Cooperativa Dos de Mayo. Fuente: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.



Los molinos y los secaderos también han avanzado sobre la producción primaria para aprovechar economías de escala y disminuir sus costos de intermediación y carga fiscal (Rodríguez *et al.*, 2018; Gortari y Sena, 2019). La integración vertical del eslabón agroindustrial torna más selectiva la compra de hoja verde a productores independientes; además, contribuye a agravar las crisis de sobreproducción, puesto que genera un exceso de oferta de materia prima que presiona hacia abajo los precios pagados a los pequeños y medianos colonos familiares. Según datos oficiales, mientras que la superficie implantada en Misiones y Corrientes disminuyó un 12,6 % entre 2008 y 2016 –pasó de 193.650 a 169.291 hectáreas (Ministerio de Agroindustria, 2019)–, el ingreso de hoja verde a los secaderos aumentó un 18 % –de 693.943,3 a 819.067,9 toneladas– (INYM, 2011, 2013a, 2013b, 2017, 2019), revelando claramente la continuidad del avance de la gran producción integrada con yerbales modernos de alta densidad y elevados niveles de productividad.

La política indiferenciada de precios del INYM agrava la situación, generando una renta diferencial a favor de los grandes productores que incentiva la tendencia –en tanto existan tierras disponibles– a incrementar esta forma de cultivo. Los costos de producción que dicho organismo estima y utiliza como base para determinar el precio oficial son calculados para plantaciones con rendimientos promedio de 4.000 kg por hectárea, pero los cultivos de alta densidad de las grandes explotaciones integradas superan ese rendimiento en más de un 50 %. En efecto, según datos oficiales (INYM, 2011, 2013b, 2016, 2018), entre 2006 y 2018 el ingreso de hoja verde a los secaderos creció un 16,6 %, mientras que los despachos de yerba molida al mercado interno hicieron lo propio en un 14,2 %, brecha que facilita aún la erosión del precio pagado por la materia prima. Sin embargo, iniciativas previstas por la ley n° 25.564, como la cupificación de la cosecha o la prohibición de nuevas plantaciones, aún no han sido implementadas por el organismo (Gortari, 2013).

Ambas tendencias –concentración de la producción e integración vertical– se replican en el movimiento cooperativo. Aunque desde la desregulación de los años noventa en adelante las cooperativas redujeron su participación en la producción de yerba mate, entre 2005 y 2011 procesaron el 24 % de la yerba, aumentando en 2017 su participación al 30 % de las ventas del producto final. Siguiendo la tendencia general, este segmento de la cadena productiva muestra altos niveles de concentración, con sólo cuatro entidades –Cooperativa Agrícola de Colonia Liebig, Cooperativa Agrícola Mixta de Montecarlo, Cooperativa Yerbatera Andresito y Cooperativa de Productores Yerbateros de Santo Pipó– que controlan el 60 % de este nicho del mercado y se manejan con una orientación predominantemente empresarial (Simonetti y Gottchalk, 2017).

Constituidas por pequeños productores con chacras de 25 hectáreas en promedio, algunas cooperativas despliegan estrategias asociativas de integración vertical con el secado, la molienda e incluso el envasado de yerba con marca propia, completando el ciclo de producción-distribución y orientando el producto no a los canales de comercialización habituales –grandes cadenas de distribución y consumo, supermercados e hipermercados–, sino a pequeños almacenes, dietéticas, herboristerías, comercios de barrio, universidades, sindicatos, organizaciones sociales, ferias y redes de comercio solidario, desarrollando experiencias de venta al Estado, venta puerta a puerta y exportación a Uruguay. Muchas de estas entidades se han diversificado, acopiando y vendiendo té, mandioca y encurtidos, distribuyendo agua e incluso expendiendo combustibles (Gortari, 2013; Simonetti y Gottchalk, 2017; Rodríguez *et al.*, 2018).

Sobresale en este sentido el Consorcio de Cooperación Esperanza Yerbatera (CCEY). Operando desde 2011 a partir del aglutinamiento de doce entidades cooperativas y 937 socios que producen 8 millones de kilogramos anuales de yerba canchada, el CCEY ofrece distintas marcas comerciales –Grapia Milenaria, Las Tunas, Los Inmigrantes, Montes de Caá Guazú, TiTrayJu y Orembaé–. Sus actividades cuentan con el apoyo de la Secretaría de Agricultura Familiar y la dele-

Cooperativas

gación provincial del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, que financian la cosecha de hoja verde y el estacionamiento necesario para la molienda y el envasado. Sin embargo, este caso es la excepción, no la regla. De hecho, la mayoría de las cooperativas enfrenta dificultades estructurales para sostenerse en la actividad, a saber: la competencia en inferioridad de condiciones con los molinos envasadores, que ofrecen mejores precios, realizan estacionamiento acelerado, están integrados verticalmente y alcanzan economías de escala que reducen significativamente sus costos unitarios de producción; la falta de recursos para la cosecha; el desfase financiero entre el momento del acopio de hoja verde y el cobro por la venta de yerba elaborada –entre 18 y 24 meses–; y el desabastecimiento de materia prima y las pérdidas por capacidad ociosa ocasionadas por sus propios socios, que suelen vender la hoja verde a quienes pagan mejores precios u ofrecen plazos de pago más breves (Gortari y Citadini, 2017; Rodríguez *et al.*, 2018).

Yerba mate orgánica

Algunos de los pequeños y medianos productores yerbateros cooperativizados se han volcado al mercado de la yerba mate orgánica. Para ello, han descartado el uso de agroquímicos, volviendo a la tradicional carpida y al desmalezamiento manual, tolerando algunas pérdidas por plagas, combatiéndolas con métodos naturales –por ejemplo, cubiertas verdes que evitan malezas competidoras y protegen los desgastados suelos lateríticos– y utilizando abonos certificados. Pese al prometedor desarrollo de este nicho del mercado, los altos costos del proceso de certificación determinan que la yerba mate orgánica sea una tendencia aún incipiente: sólo el 1 % de la producción total es orgánica –entre 200.000 y 250.000 kg anuales– y el número de establecimientos abocados a esta modalidad productiva es bastante acotado –39 en 2007, y apenas 19 en 2016–. Aun así, la tendencia agroecológica se ha propagado y muchos productores procuran evitar la centralización de las compañías certificadoras recurriendo a sellos alternativos para valorizar sus productos –como producción artesanal, natural o barbacuá–, articulando además cadenas ‘cortas’ de comercialización que los conectan directamente con grupos específicos de consumidores, mercados de la economía social y cooperativas (Gortari y Sena, 2019).

Brecha de ingresos

La combinación de las profundas desigualdades existentes en el eslabón agrícola y la expropiación a la que es sometido por parte del sector agroindustrial se ha traducido en una importante brecha de ingresos entre los distintos agrarios, así como también en una pauperización creciente de los agentes más vulnerables. En 2008, se estimaba que el ingreso anual de un productor de 100 hectáreas ascendía a 108.000 pesos, contra los 8.100 de un chacarero de 10 hectáreas y los 3.600 de un minifundista de 5 hectáreas (Gortari, 2008). Para 2011, sólo 1.115 grandes agricultores yerbateros se apoderaban de la mitad del valor bruto de la producción primaria, mientras que el 50 % restante se repartía entre más 16.000 productores, razón por la cual el ingreso mensual promedio de los primeros era 14 veces más abultado que el de los segundos –52.000 pesos contra 3.650 pesos– (Gortari, 2013). Sin embargo, si la estimación para ese año utilizara como insumo los precios reales pagados por la materia prima –es decir, un 35 % por debajo de los valores oficiales fijados por el INYM–, la relación del ingreso neto mensual entre el estrato de 100 hectáreas y el de 5 hectáreas sería exactamente la misma que rigió que en 2008: 30 a 1 (150.000 pesos, contra apenas 5.000) (Slutzky, 2011).

No puede extrañar a nadie, entonces, que en 2007 el 100 % de los productores de menos de 5 hectáreas y el 79,4 % de los colonos de hasta 10 hectáreas se hallara por debajo de la línea de la pobreza, ni que en 2011 esa situación alcanzara a la totalidad de ambos estratos (Slutzky, 2014). Por ello, numerosos productores se ven obligados a complementar esos magros ingresos con sus propias economías de subsistencia y autoconsumo y vender su fuerza de trabajo en el espacio rural y urbano para asegurar la reproducción básica de la unidad familiar (Gómez Lende, 2016; Sena, 2018).

‘Tareferos’

Si esto ocurre con los productores primarios, ¿qué cabe esperar de la fuerza de trabajo rural? Al igual que durante el período colonial y el modelo agroexportador, el impacto de la crisis sufrida por los colonos continúa descargándose sobre

los cosecheros o ‘tareferos’. A diferencia de lo observado en otros circuitos productivos, como el algodónero o el azucarero, la cosecha de la yerba mate no ha sido mecanizada en escala apreciable. El 95 % de las chacras continúa dependiendo de la zafra estrictamente manual, tarea que, según las condiciones técnicas de los yerbales, puede representar entre el 18 % y el 48 % de los costos agrarios de producción (Slutzky, 2011). No existe hasta el momento máquina ni herramienta que pueda sustituir a la mano humana en la delicada recolección de la yerba, cuyas hojas no pueden quebrarse ni aplastarse sin iniciar prematuramente la oxidación y la degradación de sus propiedades (Kricun y Belingheri, 2006; Corbey *et al.*, 2013; Pereyra, 2013).



Figura nº 18. Variedad de productos de yerba mate orgánica.

Si bien ocasionalmente puede realizarse también una cosecha estival durante el mes de diciembre, la zafra suele desarrollarse entre abril y octubre y se concentra sobre todo entre mayo y agosto, demandando un volumen de fuerza de trabajo que oscila entre 15.000 y 17.000 tareferos (Traglia, 2014; Rau, 2012). Para cuadrillas formadas por entre veinte y treinta personas, la labor implica el acopio de pequeñas ramas de yerba sobre ‘ponchadas’, esto es, mantas de arpillera que al ser recogidas en sus extremos forman los ‘raídos’, bultos de 100 a 120 kg de peso (Roa, 2013) que son acarreados por los trabajadores por extensos trayectos hasta los camiones que los llevarán a los secaderos.

La crisis yerbatera de 1995-2001 condujo a un fenómeno inédito: la sobreoferta de capacidad laboral para la cosecha (Rau, 2012). Ante la brutal caída de su rentabilidad, muchos productores agrícolas perdieron o abandonaron sus chacras y se proletarizaron. Numerosos campesinos debieron incursionar con más frecuencia en el mercado laboral para obtener recursos monetarios con los cuales reproducir sus economías familiares de subsistencia. El desempleo rural creció aceleradamente en Misiones, sobre todo en el segmento de los asalariados permanentes sin lazos familiares con el productor, cuyo número se desplomó un 66,1 % entre 1988 y 2002 –de 13.129 a 4.454 trabajadores (INDEC, 1990, 2005)– debido a la mecanización de la cosecha de té y a que muchas empresas agroindustriales se desembarazaron de sus propias cuadrillas de cosecheros. Aun así, la fuerza de trabajo estacional para la zafra se mantuvo en niveles estables –entre 15.000 y 17.000 tareferos– (Rau, 2012; Traglia, 2014). Gran parte de los trabajadores agrarios despojados de sus fuentes laborales emigraron a las pequeñas ciudades cercanas, lo cual determinó que entre 1991 y 2010 el peso de la población rural misionera disminuyera del 37,46 % al 26,23 % de la población total provincial. Atraídos por la asistencia social alimentaria municipal, estos grupos sociales pauperizados se asentaron en la periferia de pequeñas urbes cercanas, formando barriadas obreras que funcionan como verdaderos reservorios de fuerza de trabajo barata (Rau, 2012).

Crisis yerbatera de 1995-2001

Por otra parte, durante el momento más álgido de la crisis yerbatera muchos secaderos y molinos cerraron, en tanto que otros buscaron reducir costos despidiendo de su personal de más antigüedad, como capataces y administradores. Para ello, les anticiparon un pequeño capital de trabajo –o lo canjearon por la indemnización de rigor– para que sus exempleados se convirtieran en ‘hombres de paja’ en los cuales externalizar el reclutamiento, traslado y administración de cosecheros para eludir riesgos laborales (Slutzky, 2011; Rau, 2012; Ibaruren, 2017). La tercerización aumentó gracias a la aparición de firmas de servicios

que reclutaban fuerza de trabajo y negociaban el precio de la cosecha y el flete con el propietario del yerbal o el secadero, utilizando como variable de ajuste las condiciones laborales del tarefero y reteniendo como ganancia una parte de sus jornales (Gortari, 2013; Pereyra, 2013).

Figura n° 19. Trabajador en la cosecha de yerba mate.
Fuente: Instituto Nacional de la Yerba Mate.



La extracción de renta a la que fue sometido el agricultor presionó hacia abajo las remuneraciones de los peones cosecheros, reduciéndolas al nivel de subsistencia o incluso por debajo de este umbral, sumergiendo a estos actores sociales bajo la línea de la pobreza y contribuyendo a generar niveles históricos de desnutrición, mortalidad infantil, analfabetismo y deserción escolar.

Entre 1993 y 1998, los jornales descendieron los ingresos mensuales de los tareferos, cayeron entonces de 135 a 81-90 pesos/dólares por mes, 32,5 % por debajo del valor fijado por el Consejo Nacional del Salario Mínimo, Vital y Móvil (200 pesos/dólares a lo largo de toda la etapa); a partir de 1998, resultó un 59,5 % inferior a ese parámetro. Paralelamente, los abusos del pasado (endeudamiento, anticipos, proveedurías) se intensificaron a tal punto que los propios cosecheros comenzaron a reconocer semejanzas entre su situación y la de los mensúes de un siglo atrás. Conforme la precarización y la informalidad avanzaban, los tareferos quedaron despojados de conquistas alcanzadas medio siglo atrás (jubilación, obra social, aportes patronales, seguros por riesgos de trabajo) y derechos históricamente incumplidos –aunque garantizados por la legislación– continuaron siendo sistemáticamente avasallados, entre ellos el pago del aguinaldo, asignaciones familiares, vacaciones y una indemnización interzafra equivalente al 5 % de los jornales.

A partir del año 2000, los tareferos fueron saliendo poco a poco del anonimato y su situación quedó expuesta mediante paros agrarios, concentraciones y movilizaciones, marchas urbanas, carpas de protesta, ollas populares y cortes de ruta en varios puntos de Misiones, sobre todo en Oberá y Jardín América, donde los nuevos asentamientos periféricos de fuerza laboral precarizada o expulsada del medio rural vienen expandiéndose desde mediados de la década de 1990. Si bien durante el momento más álgido de la crisis yerbatera neoliberal los tareferos se aliaron en algunos casos a los productores yerbateros –o al menos los acompañaron en su reclamo por mejores precios para la hoja verde–, por lo general organizaron sus propias protestas, oponiéndose a los paros agrarios y exigiendo la inmediata reanudación de la zafra para recuperar su fuente de ingresos (Rau, 2002; Gortari, 2006, 2012).

Pensar que el fin de la desregulación y la creación del Instituto Nacional de la Yerba Mate mejoraron sustancialmente la situación de los cosecheros sería un grave error. Antes bien, existe una suerte de *continuum* con respecto a las condiciones laborales de los tareferos que, con ligeras modificaciones, abarca tanto el modelo neoliberal de la década de 1990 como el período neodesarrollista (2002-2015) y la posterior fase de restauración conservadora (2016-2019). Para empezar, continúa siendo un colectivo de asalariados sometido a muy bajas remuneraciones y altos niveles de informalidad, no obstante los cambios acaecidos en la legislación laboral para el medio rural.

En 2008, el gobierno misionero sancionó la ley 4.450, que establecía un registro de cosecheros de yerba mate. En 2011, el Estado nacional sancionó el “nuevo” Estatuto del Peón Rural (ley 26.727), que fijó tibios límites al ‘capanguismo’ yerbatero imponiendo la formalización obligatoria de los tareferos e implementando ciertos controles a través de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y el Ministerio de Trabajo. Lo anterior, aunado a la representación de los trabajadores rurales en el seno del INYM –espacio que no existía en la extinta CRYM–, la instrumentación de la Asignación Universal por Hijo para la Protección Social (AUHPS) en 2009 y la creación del Sindicato de Tareferos de Jardín América (SITAJA) en 2011 son factores que presuntamente habrían contribuido a mejorar la capacidad de negociación de los tareferos para vender su fuerza de trabajo (Gortari, 2012; Rau, 2009; Traglia, 2014). Desde entonces, las formas de reclutamiento de los cosecheros han pasado a ser básicamente dos: a) el reclutamiento de cuadrillas a cargo de firmas agroindustriales, forjando vínculos más formales a través de contratos regidos por normas legales, recibos de sueldo, aportes a la seguridad social y mayor estabilidad, y b) la contratación –individual, en dupla o pequeños grupos– de tareferos a cargo de productores agrarios, cuya relación laboral es mucho más informal y precaria (Pereyra, 2013).

Sin embargo, el éxito de esta política ha sido más nominal que real. El propio Ministerio de Trabajo admitía que menos de cinco mil cosecheros estaban registrados formalmente y que la inmensa mayoría restante carecía de cobertura social, fondo de desempleo, convenio colectivo y seguro por riesgos de trabajo.

Pero lo más llamativo es que la esclavitud lisa y llana tampoco ha desaparecido. En 2011, por ejemplo, se reveló que Las Marías, la empresa yerbatera más grande del país, era la principal compradora de la hoja verde que la firma La Misionera cosechaba con fuerza de trabajo esclava en Colonia Caraguatay (Slutzky, 2011). La compañía pertenecía a Justo Ramírez Acosta, concejal del municipio de la citada localidad y propietario del supermercado donde los trabajadores debían canjear los vales que recibían como parte de sus míseras remuneraciones. A propósito de sus jornales, en los contados casos en que se pagaban en efectivo ascendían –extremando el esfuerzo y restringiendo los gastos de comida en el campamento– a apenas 120 pesos semanales, cifra irrisoria teniendo en cuenta que la Comisión Nacional de Trabajo Agrario había fijado para ese año un jornal diario de 90,59 pesos (Rivas Zelaya, 2011).

Condiciones laborales



Figura nº 20. Condiciones habitacionales de cuatro trabajadores yerbateros víctimas de explotación laboral, Misiones, 2022. Fuente: Administración Federal de Ingresos Públicos.

Tres años después, el Registro Nacional de Trabajadores y Empleadores Agrarios (RENATEA) detectó casos de presunta trata laboral protagonizados por la compañía Yerbatera Misiones, que mediante engaños habría reclutado a 61 cosecheros en distintos puntos del país para luego trasladarlos a los yerbales de Parada Leis, donde se los explotaba laboralmente. El principal accionista de la empresa es Ramón Puerta, quien durante la década de 1990 fue gobernador de Misiones. Los tareferos vivían bajo lonas de plástico, dormían en colchones en la tierra, no contaban con baños, agua potable, energía eléctrica ni atención médica y se alimentaban con comida en estado de descomposición. Sus jornadas laborales se iniciaban a las 5:00 a.m. y culminaban a las 7:30 p.m., con jornales que, en los pocos casos en que fueron abonados, no llegaban a 1.500 pesos por quincena. Sólo entre principios de 2014 y mediados de 2015 se efectuaron 32 presentaciones a la justicia misionera por trata laboral, todas ellas correspondientes al sector yerbatero (*El Territorio*, 2015; *Misiones on Line*, 2014; 2015), hasta que en 2016 el gobierno nacional –ya en plena restauración neoconservadora– eliminó el RENATEA, principal impulsor de las denuncias de trabajo esclavo e infantil en el sector rural.

Un relevamiento realizado en la tradicional localidad misionera yerbatera de Oberá determinó que el 74 % de los tareferos trabajaba entre 8 y 12 horas diarias y que el 12 % lo hacía durante lapsos superiores a las 12 horas (Aiani, 2017). Sin perjuicio de lo anterior, las variaciones en la duración de la jornada laboral obedecen también a dos factores adicionales de índole técnica: la estación del año, que determina la cantidad de horas de luz natural, y la distancia existente entre el lugar de residencia de los trabajadores y los yerbales. Si el yerbal es relativamente cercano, el contratista recoge a los trabajadores a las 4 o 5 a.m. y los devuelve a sus domicilios al oscurecer. Si la chacra queda a una distancia inconveniente para el contratista, los tareferos (y muchas veces sus familias completas) deben cambiar temporariamente de residencia durante un lapso de quince a treinta días, alojándose a la intemperie o bajo carpas improvisadas de polietileno negro. Se estima que el 23 % de los trabajadores es sometido a esta modalidad. En este último caso –al cual los cosecheros suelen considerar como la peor opción laboral–, la eliminación del tiempo de traslado al lugar de trabajo resulta en la ampliación de la jornada de trabajo y la supresión del descanso dominical (Rau, 2012). Esto último quedó expuesto en 2013, cuando una inspección laboral determinó que en la localidad de Andresito el grupo sirio Kabour obligaba a los tareferos a trabajar de lunes a lunes (*Misiones on Line*, 2013).

Remuneraciones

Sin perjuicio de las regulaciones estatales, las remuneraciones continuaron siendo bajísimas. En 2018, el sueldo mensual promedio de un tarefero ascendía a 10.125 pesos, guarismo casi equivalente al salario mínimo (10.700 pesos) y apenas suficiente para que su grupo familiar –formado por una media de seis integrantes– adquiriera la mitad de la canasta básica de bienes y servicios (21.134 pesos) (Gortari, 2018) teóricamente necesaria para la manutención de una familia de cuatro miembros. Esta estimación parte del improbable supuesto de que las disposiciones estatales respecto de los jornales de los trabajadores rurales estacionales se cumplan. De hecho, en ese mismo año los propios tareferos denunciaron que percibían sólo 300 pesos diarios, cifra que, en caso de que pudieran trabajar veinte días al mes, implicaría ingresos de 6.000 pesos –un 43,9 % por debajo del salario mínimo, vital y móvil–. No es extraño, entonces, que entre 2012 y 2018 la participación del tarefero en el precio final del producto fluctuara entre el 1,31 % (Traglia, 2014) y el 4,5 % (Gortari, 2018).

Si bien el censo de tareferos realizado en 2010-2011 determinó que el 97 % de los cosecheros recibía su jornal en efectivo y apenas un 3 % hacía lo propio en vales o mercadería, los relatos de los trabajadores señalan que la comida y los enseres para cocinar deben ser adquiridos al ingresar al yerbal o de manos del propio contratista (Gortari, 2017b, 2018; Iburguren, 2017).

Campamentos yerbateros

En los campamentos yerbateros, las condiciones son tan precarias como cabe imaginarlo. Los cosecheros quedan expuestos a las inclemencias climáticas –en-

tre ellas, las prolongadas lluvias invernales–, duermen en colchones tirados en la tierra y carecen de baños, agua potable, cocina, electricidad, asistencia médica y comunicaciones (Corbey *et al.*, 2013; Gortari, 2013).

Por añadidura, las condiciones sanitarias tornan aún más irrisorias las remuneraciones de los tareferos. La cosecha es una labor que paulatinamente va “fundiendo” el cuerpo de los cosecheros, desgastándolo rápidamente y despojándolo de su fuerza vital (Roa, 2013), a tal punto que los trabajadores envejecen precozmente a los cuarenta años. Las patologías más leves incluyen cefaleas, insolaciones, heridas en los ojos, dolores de cintura y columna y resfríos y gripes, hasta llegar a problemas mucho más graves, como artritis reumatoidea, artrosis, hernias de discos intervertebrales, fracturas óseas e incluso cáncer de estómago provocado por el consumo de agua contaminada con agrotóxicos (Roa, 2013; Traglia, 2014; Pereyra, 2013; Re, 2015; Gortari, 2018). Si bien a partir de 2010 el INYM dispuso la entrega gratuita de guinches de carga y carros de arrastre para aligerar la labor de los cosecheros registrados (INYM, 2011), prácticamente nada ha cambiado.



Condiciones sanitarias

Figura nº 21. Condiciones habitacionales de trabajadores víctimas de explotación laboral, Misiones, 2022. Fuente: Registro Nacional de Trabajadores Rurales y Empleadores.

Asimismo, no pocas veces los trabajadores fallecen debido a los siniestros viales sufridos por los camiones que, como si fueran hacienda, los trasladan precariamente a los yerbales. Sólo entre 2008 y 2013, estos accidentes se cobraron veinte víctimas fatales, por no mencionar a los muertos y heridos graves en las chacras y las fincas yerbateras, entre los cuales se cuentan niños (Gortari, 2013; Pereyra, 2013; Re, 2015). Cabe señalar que todas estas características continúan plenamente vigentes en la actualidad, tal como lo demuestra el documental *Ráidos* que, estrenado en 2017, alude a un doble juego de palabras para retratar las condiciones de explotación laboral de la actividad –el título se refiere a los bultos acarreados por los tareferos, pero a la vez adjetiva la situación de deterioro físico, psicológico y social de los obreros–.

Como era de esperar, aquí el trabajo infantil no constituye la excepción, sino la regla. Aunque para el habitante urbano promedio de las grandes aglomeraciones resulte inverosímil, la edad de inicio en la cosecha de yerba mate oscila entre los 14 y los apenas 5 años de edad, en tanto que aproximadamente el 10 % de los tareferos registrados –sin contar a los informales– está constituido por individuos menores de 18 años (Corbey *et al.*, 2013). Pese a la tipificación del trabajo infantil

Siniestros viales

Trabajo infantil

como delito penal establecida por la ley n° 26.390 de 2008, es habitual la contratación indirecta de niños de entre 9 y 12 años –llamados *guaynos* en la jerga del sector– que acompañan a sus padres como ‘ayudantes’ en la tarea, o que trabajan con ellos en ‘duplas’ para la recolección de la hoja verde. Aunque el tarefero adulto esté registrado –hecho poco probable–, no ocurre lo mismo con el niño o joven, que no está ‘asegurado’ por las cargas sociales y la cobertura sanitaria. A esto se añade que el ‘nuevo’ Estatuto del Peón Rural prohíbe que menores de 16 años desarrollen labores fuera de la chacra familiar, pero habilita a jóvenes de entre 16 y 18 años a celebrar contratos de trabajo agrario en tanto cuenten con el consentimiento paterno, se respete el límite horario y no afecte la escolaridad.

Si bien el trabajo infantil es justificado por los productores agrícolas y los propios progenitores como una forma de reproducción de valores sociales que realza el papel de la incursión temprana en el mundo laboral para la formación y educación para la vida, esa visión naturaliza o invisibiliza tanto el precoz desgaste físico y mental del niño como la funcionalidad del trabajo infantil para la subsistencia familiar. Según datos de Re (2015), la dupla padre-hijo permite que el ingreso familiar diario sea un 60% más alto que si la cosecha fuera realizada individualmente por el progenitor –según datos de 2015–. Sin perjuicio de los controles laborales en los yerbales, erradicar el trabajo infantil parece algo muy difícil, máxime teniendo en cuenta la manifiesta complicidad de los propios *guaynos*, que ante las eventuales inspecciones huyen al monte u operan como ‘vigías’ para alertar del arribo de personal estatal (Re, 2015). Es importante añadir que lo anterior no excluye la presencia en la cosecha de personas ancianas que buscan en esta dura actividad una fuente de sustento.

Figura n° 22. Inauguración de un espacio de cuidados y prevención del trabajo infantil de la Asociación Civil de Productores Yerbateros del Norte, el Sindicato Único de Obreros Rurales y la Municipalidad de Andresito, 2022.
Fuente: Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.



Políticas estatales

Por otra parte, las políticas asistenciales del Estado paradójicamente garantizan que esta fuerza de trabajo continúe siendo explotada por debajo del umbral de la subsistencia. Hasta 2009-2011, los cosecheros alternaron un período de cinco a ocho meses de ocupación con supervivencia apenas garantizada y una fase de desempleo o retorno al ejército de reserva laboral que, sólo interrumpida por ocasionales ‘changas’, implicaba obvias dificultades para alimentar a sus familias (Rau, 2012). Desde entonces, el tarefero teóricamente pasó a contar con la posibilidad de acceder al Subsidio Interzafra –que le proporciona ingresos bajos pero estables–, así como al Bolsón de Alimentos y la Asignación Universal Por Hijo. Aunque inobjetable a la hora de reducir ligeramente la brecha estacional de ingresos del tarefero entre la cosecha y los ‘tiempos muertos’ del período interzafra, promover la escolaridad de los niños y constituir a veces el único ingreso monetario con el que cuentan esas familias durante gran parte del año, estos recursos estatales no atacan la raíz del problema. Por el contrario, no hacen más

que perpetuarlo, puesto que subsidian indirectamente al capital al costear con fondos del erario público parte de las remuneraciones que en realidad deberían ser pagadas por los productores agrícolas, los secaderos y los contratistas, según corresponda en cada caso.

El Censo Provincial de Tareferos realizado en 2010 por la Universidad Nacional de Misiones determinó que el 54 % de las familias de cosecheros yerbateros de la provincia se emplazaba en las localidades de Jardín América, Andresito y Montecarlo (Pereyra, 2013). Según una actualización de dicho relevamiento, sólo entre el 6,7 % y el 17 % cobraba el Subsidio Interzafra y entre el 27 % y el 29 % recibía ayuda alimentaria, en tanto que entre el 78 % y el 98 % no era beneficiario de ningún programa estatal para la pobreza (Oscherow, 2017). El mismo estudio reveló que el 84,1 % de las viviendas del asentamiento eran precarias, construidas con material de baja calidad –paredes de madera, piso de tabla o tierra y techos de cartón–, muy deterioradas, ubicadas en tierras fiscales o de terceros y con limitada conexión a servicios –el 46,3 % no contaba con agua potable y el 40 % carecía de energía eléctrica– (Gortari, 2013; Traglia, 2014).

Por si este dantesco panorama no fuera suficiente, el 52 % de las familias vivía bajo condiciones de hacinamiento y el 60 % de los adultos no había finalizado la instrucción primaria (Gortari, 2013; Traglia, 2014; Pereyra, 2013). Es importante señalar que en 2017, en el marco del ajuste dispuesto por el gobierno neoconservador de turno, el Estado retiró gran parte de la ayuda alimentaria y asistencial a los tareferos (Palmbaum, 2017), dejando a los trabajadores librados al capricho de la patronal yerbatera.

ANEXO ESTADÍSTICO

Año	Superficie	Cosecha de hoja verde
1903	16	s/d
1907	423	s/d
1914	2.917	2.169
1920	3.899	2.900
1926	12.748	13.000
1927	20.124	16.200
1930	39.011	38.506
1933	47.027	51.027
1934	49.665	63.874
1935	58.500	75.362
1937	s/d	106.330
1948	58.500	111.012
1950	61.700	98.216
1952	61.700	137.032
1955	61.700	115.272
1969	125.520	76.788
1976	106.842	127.167
1980	104.829	137.188
1987	143.150	131.955
1990	172.050	160.761
1996	210.600	271.600
2002	187.265	773.606
2012	197.450	716.520
2017	169.291	690.100

Cuadro n° 1. Serie histórica de la superficie (en hectáreas) y producción (en toneladas) de yerba mate en Misiones y Corrientes (Argentina). Período 1903-2017 (años seleccionados). Fuente: elaboración personal sobre la base de Argentina, 1919; Magán, 2005, 2008; Rau, 2009; Slutzky, 2011; y MA, 2020.

Cuadro n° 2. Principales indicadores del sector yerbatero: ingreso de hoja verde a secaderos, stock de yerba canchada, egresos de yerba de molinos y stock mensual de yerba molida. Período 2006-2018 (años seleccionados).

Fuente: elaboración personal sobre la base de INYM, 2011, 2013b, 2016, 2018.

<i>Año</i>	<i>Ingreso de hoja verde a secaderos</i>	<i>Stock de yerba canchada</i>	<i>Egresos de yerba de molinos (*)</i>	<i>Stock mensual de yerba molida</i>
2006	693.940	217.742	229.358	10.053
2010	714.450	187.176	250.041	13.477
2012	728.587	162.998	245.203	12.780
2016	810.235	196.211	252.138	11.682
2018	809.154	s/d	261.997	s/d

(*) Se refiere a despachos para el mercado interno.