

Estrategias y movilización en torno al Circuito productivo de la yerba mate. El caso del “Consortio Esperanza Yerbatera” (Misiones, 2011- actualidad)

Milagros Bordalejo*

Resumen

Esta investigación busca reflexionar en torno a la experiencia de movilización social constituida como Consortio Esperanza Yerbatera (CEY). Una experiencia de organización de cooperativas productoras de yerba mate en Misiones, la cual se origina con la finalidad de comercializar una mercancía lista para el consumo, de modo de reducir la intermediación y capturar una parte del valor generado en el circuito.

Los inicios del Consortio se remontan al 2011, año en que 11 cooperativas avalan la propuesta de unificar esfuerzos para comenzar a desarrollar acciones de forma conjunta y modificar su situación económica, caracterizada por las dificultades para comercializar yerba mate lista para el consumo en los mercados minoristas, y verse obligadas a ofrecer, en el mejor de los casos, yerba mate canchada a las grandes empresas. Esta intermediación realizada por comercializadores ha redundado históricamente en una dificultad de las cooperativas y sus integrantes para obtener ingresos suficientes para la reproducción.

Este artículo intentará reconocer las relaciones jerárquicas que operan en el circuito productivo de la yerba mate en la provincia de Misiones. En particular, abordar las prácticas y estrategias que abren una disputa en la arena política por la apropiación del excedente, considerando las desiguales posiciones que poseen los distintos actores para lograrlo.

La metodología que se utilizará será de tipo cualitativa, sobre la base de un estudio de caso del Consortio Esperanza Yerbatera, ubicado en Misiones a partir del 2011. Las fuentes de información utilizadas en este artículo son fuentes primarias, recopiladas a partir de la realización de entrevistas semiestructuradas. Asimismo, se utilizan fuentes secundarias a

* Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR), Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Correo electrónico: milidalejo@hotmail.com

Artículo recibido: 9/5/2023 Artículo aprobado: 30/9/2023

MIRÍADA. Año 16, N.º 20 (2024), pp. 53-81.

© Universidad del Salvador. Dirección de Investigación. Instituto de Investigación en Ciencias Sociales (IDICSO). ISSN: 1851 9431

partir de la sistematización de datos de fuentes académicas, periodísticas, estadísticas oficiales, informes técnicos, etc.

Palabras claves: circuito productivo, yerba mate, cooperativas, movilización social

Abstract

This research seeks to reflect on the experience of social mobilization constituted as Consorcio Esperanza Yerbatera (CEY). An organizational experience of Yerba Mate producing cooperatives in Misiones, which began a process of social mobilization to market ready-to-eat merchandise, in order to reduce intermediation and capture part of the value generated in the circuit.

The beginnings of the Consortium date back to 2011, the year in which 11 cooperatives endorsed the proposal to unify efforts to begin developing actions and modifying their economic situation, characterized by difficulties in marketing yerba mate ready-to-consume in retail markets, and seeing forced to offer, in the best of cases, yerba mate canchada to large companies. This intermediation carried out by marketers has historically resulted in a difficulty for cooperatives and their members to obtain sufficient income for reproduction.

This article is oriented to consider the hierarchical relationships that operate in the productive circuit of yerba mate in the Province of Misiones. In particular, to address the practices and strategies that open up a dispute in the political arena for the appropriation of the surplus, considering the inequalities that the different actors have to achieve it.

The methodology to be used will be qualitative, based on a case study of the Esperanza Yerbatera Consortium, located in Misiones as of 2011. The sources of information used in this article are primary sources, compiled from semi-structured interviews. Likewise, secondary sources are used from the systematization of data from academic, journalistic sources, official statistics, technical reports, etc.

Keywords: productive circuit, yerba mate, cooperatives, social mobilization

Introducción

Históricamente, el proceso de poblamiento en la provincia de Misiones estuvo impulsado a partir de procesos de colonización, a través de los cuales se fomentó el asentamiento de grupos humanos a lo largo del territorio provincial para habitar y trabajar las tierras. El establecimiento de colonias se fue configurando a partir de dos vías. Por un lado, los procesos de colonización oficiales propiciados por el gobierno Nacional y más

tarde por la provincia durante el siglo XIX¹. Y, en segundo lugar, a través de procesos de colonización privada a cargo de compañías que adquirieron grandes extensiones de tierra y se hicieron cargo de organizar las colonias durante el siglo XX.

Como resultado de los mencionados procesos, grandes extensiones de tierra se fueron subdividiendo y distribuyendo entre inmigrantes europeos, a quienes se les facilitó el acceso a la tierra con bajos impuestos, pero con la condición de utilizarla para plantaciones de yerba mate². De tal forma es que se fue constituyendo la actual configuración territorial de Misiones, caracterizada por la proliferación de pequeñas unidades de explotaciones familiares a cargo de la producción y elaboración de yerba mate. Sin embargo, tras las políticas neoliberales de los años 90, que consistieron en la desregulación de la economía, cambios en la tecnología y procesos de concentración económica, se fue configurando un escenario en el que los productores familiares han sido relegados a ser meros abastecedores de materia prima de las grandes industrias para su venta final.

Esta investigación busca reflexionar en torno a la experiencia de movilización social constituida como Consorcio Esperanza Yerbatera (CEY). Una experiencia de organización de cooperativas productoras de yerba mate en Misiones, que buscaron articular esfuerzos para movilizarse con el fin de comercializar yerba mate lista para el consumo y apropiarse del agregado de valor.

Más específicamente, este artículo profundiza en la subordinación de las cooperativas yerbateras (no integradas) frente a las grandes empresas al interior del circuito productivo, lo que dificulta la posibilidad de apropiarse del excedente generado, a través de la venta del producto final. En relación con dicha situación, el artículo se interroga acerca de ¿en qué medida se puede considerar la experiencia del CEY como una estrategia adaptativa del sector cooperativo?

Una de las hipótesis generales que guía este artículo es que el CEY surge como una estrategia adaptativa de los agricultores familiares yerbateros para poder garantizar su reproducción. Esta estrategia, que utiliza la movilización social como recurso, surge en respuesta a la concentración

¹ El territorio de Misiones adquirió el estatus de provincia argentina el 10 de agosto de 1953. Hasta esa fecha, Misiones era un territorio nacional administrado directamente por el gobierno central de la República Argentina.

² "A comienzos del siglo pasado se lograron las primeras plantaciones en San Ignacio, Misiones. En 1926 la Dirección Nacional de Tierras estableció la obligatoriedad de plantar yerba mate entre 25 y 50 % de la superficie de los lotes de la provincia de Misiones, que eran entregados para cultivo" (Burtnik, 2006, p. 7).

económica al interior del circuito productivo yerbatero. Esta situación de asimetría se acentúa en mayor medida tras las políticas de desregulación neoliberales de los años 90, pero continúa siendo sostenida por el Plan Estratégico de la Yerba Mate³, el cual comienza a ser cuestionado en el 2011.

Metodología

Para el desarrollo de esta investigación, se propone una metodología de tipo cualitativa, que se basa en un estudio de caso del Consorcio Esperanza Yerbatera. La investigación se sitúa en Misiones, desde el año 2011 (momento en que se inicia el Consorcio) hasta la actualidad. La realización de este artículo recurre a fuentes de información primarias y secundarias. En función de las primeras, las técnicas de recolección utilizadas han sido la entrevista semiestructurada. En el marco del trabajo de campo, se realizaron 2 entrevistas a diferentes técnicos de la Secretaría de Agricultura Familiar (SAF), 2 entrevistas a socios de diferentes cooperativas de yerba mate y 3 entrevistas a miembros del INTA, así como a participantes de un proyecto de FONTAGRO vinculado a las cooperativas de yerba mate. En cuanto a las secundarias, se utilizó la recopilación y sistematización de datos de fuentes académicas, periodísticas, estadísticas oficiales, informes técnicos, etc.

A partir de los datos recabados se utilizarán dos tipologías para identificar tanto a los productores como a las cooperativas productoras de yerba mate. En relación con los productores, se identificará a la pequeña, mediana y gran producción; y por el lado de las cooperativas se plantea una distinción entre integradas y no integradas. Se remarca que su utilización solo posee fines analíticos.

Se propone una división del texto en cinco apartados. Luego de la introducción, se presentan las principales características de los actores intervinientes en la esfera productiva y comercial del circuito productivo de la yerba mate, pudiendo hacer una lectura de la posición y jerarquía de los actores. En tercer lugar, se presenta el caso del Consorcio Esperanza Yerbatera, como una estrategia de articulación comercial a través de la cual poder vender yerba mate lista para el consumo, y de esta forma apropiarse del excedente generado. Asimismo, se busca pensar al CEY como una experiencia de movilización social a través de la cual disputa en la arena política

³ El Plan Estratégico de la Yerba Mate es un plan de acción para potenciar y mejorar la producción de yerba mate, realizado junto a los gobiernos de las provincias de Misiones y Corrientes, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y la Universidad Nacional de Misiones (UNAM). Se propone "Una actividad yerbatera con la mayor cantidad de actores, competitiva, socialmente responsable, equitativa y ambientalmente sustentable, que ofrezca al mundo productos naturales, genuinos y de calidad" (Instituto Nacional de la Yerba Mate, 2014, p. 3).

por la incorporación del sector cooperativo en la agenda estatal. Asimismo, se consideran los resultados que fueron emergiendo de este proceso. Finalmente, se esbozan las reflexiones finales en las que se ponen en tensión las disputas en la arena política.

Antecedentes

En este apartado se explicarán los conceptos a través de los cuales se desarrollará el trabajo investigativo: “Circuitos productivos regionales”, “movilización social”, “estrategias de reproducción y adaptativas”.

Desde comienzos del siglo pasado, la producción de la yerba mate ha ido atravesando diversos cambios a partir de las oscilaciones entre las distintas instancias de sobreproducción y escasez. Los diferentes escenarios que se fueron configurando han sido influenciados por la ausencia así como por la presencia de políticas de regulación del sector.

Entre las principales transformaciones que fueron aconteciendo y contribuyeron a la constitución de la actual organización de la producción de yerba mate en Misiones se pueden identificar distintos “ciclos” de la yerba mate (expansión o estancamiento por crisis o sobreproducción), que fueron traccionando medidas de regulación y desregulación del sector. Ciertos hitos relevantes para la historia de la producción han sido los procesos de colonización públicos y privados, entrega de tierras y expansión del cultivo de yerba mate; la regulación de la producción con cupos de cosecha, creación de la CRYM y el mercado concentrador; la liberación de nuevos cultivos hasta 1967 y, por último, la instalación del modelo neoliberal y consecuente desregulación estatal (Rodríguez, 2016).

Con el objetivo de comprender el actual circuito de producción de la yerba mate, los actores involucrados, y la distribución del excedente generado en su interior, se recurre a la categoría de circuitos productivos regionales (CPR). Es decir, una herramienta analítica surgida en la década de 1970, a través de la cual se puede analizar la dinámica de la acumulación productiva en diversos territorios. Los CPR son definidos como

el conjunto de unidades de producción, distribución y consumo que operan intervinculadas a partir de una actividad común a todas ellas (...), un recorte analítico que da cuenta de un ámbito de crecimiento del proceso productivo global, nucleado alrededor de una actividad clave. (García & Rofman, 2020, p. 3)

A partir de esta herramienta metodológica se busca

rescatar las distintas formas como se origina, traslada y apropia el excedente generado en el circuito, así como de las contradicciones y conflictos que de este proceso se derivan. A su vez, permite reconocer los vínculos entre los procesos

económicos y organización sociopolítica de los agentes, sus reivindicaciones y la acción del Estado. (Cariola & Lacabana, 1985, p. 68)

En el funcionamiento de cada circuito, un actor clave a considerar es el Estado. Desde esta perspectiva, el Estado es concebido como un artefacto dirigido a la cohesión e integración social (asimétrica y jerárquica). Asimismo, es interpretado como una arena de disputa entre grupos sociales por recursos específicos, en la que se condensan parte de las contradicciones y conflictos sociales. Es decir, como un campo social específico en el que convergen diversos actores sociales que, desde diferentes posiciones, disputan el control de los recursos estatales e intentan incidir en las políticas gubernamentales.

Si bien se considera que las relaciones de subordinación en cada circuito no generan respuestas automáticas dirigidas a su transformación, se intenta abordar el proceso de interacción entre los actores, que conduce a la constitución del Consorcio Esperanza Yerbatera. Más específicamente, se buscará contemplar su surgimiento a través del concepto de movilización social. Se entiende a la movilización como una estrategia de acción de carácter público, que se orienta a resolver necesidades mediante la transformación de las estructuras políticas, culturales y económicas. Es decir, influir en los ámbitos y escenarios en donde se dirige la atención a las necesidades colectivas (Pliego, 2000).

Desde el enfoque propuesto en este trabajo, se toman los aportes de la escuela europea, cuyos principales exponentes son Alberto Melucci, Sidney Tarrow, Doug Mcadam, Charles Tilly, entre otros, para reflexionar en torno a los factores que influyen en la movilización de personas y cómo se organizan los movimientos sociales para lograr sus objetivos.

En esta línea analítica, Melucci (1989) sostiene que los movimientos sociales surgen a partir de la existencia de distintos proyectos de sociedad que no incluyen y representan a todos los individuos y colectividades. Según el autor, son formas de acción colectiva que se originan cuando los individuos y los grupos se sienten excluidos o marginados de los procesos de toma de decisiones que afectan sus vidas. Estos son identificados a partir de la movilización de grupos, los cuales poseen cierta identificación en común, y se proponen el objetivo de modificar cierto aspecto del orden social (Revilla Blanco, 1996). Aquí se entienden estas formas de acción colectiva como “la acción conflictiva de un actor dirigente o popular hacia el control de los modelos y los recursos de una sociedad, es decir, su historicidad” (Touraine, 1992, p. 69). El autor sostiene que las conductas deben ser explicadas, considerando el contexto de relaciones sociales en el que surge, así como de oposición de clases.

Rofman (2010) afirma que en los ámbitos rurales, en las últimas décadas (1995-2000), han ido ganando fuerza los movimientos sociales formados por agricultores familiares (muchos de ellos, herederos de las ligas agrarias). Estos movimientos, en la actualidad, constituyen una estructura de cientos de agrupamientos locales con diferentes niveles de organización.

En relación con la movilización social de los agricultores familiares de yerba mate en Misiones, autores como Bartolomé (2000) han centrado su atención en las estrategias puestas en marcha por inmigrantes en el contexto del cultivo agrario, que devinieron en los actuales “colonos”⁴ misioneros. Entiende por estrategias adaptativas “las múltiples adaptaciones de los individuos durante un período de tiempo, crean un modelo que constituye la amplia estrategia seguida por un pueblo para alcanzar sus soluciones y solucionar sus problemas” (Bartolomé, 2000, p. 29).

La noción de estrategias de reproducción a las que aquí se alude han sido definidas por Bourdieu como “líneas de acción objetivamente orientadas que los agentes sociales construyen continuamente en la práctica y que se definen en el encuentro entre el habitus y una coyuntura particular del campo” (Bourdieu, 1995, p. 89).

Las estrategias son orientadas por la familia, la cual desempeña un papel fundamental en la teoría de Bourdieu, ya que esta es el principal agente de socialización y transmisión de valores, normas y hábitos culturales que influyen en la formación de la identidad y la posición social de los individuos. La familia aquí se comprende como

el núcleo a partir del cual sus integrantes articulan sus acciones para garantizar su reproducción física y social y, por otro, es el ámbito donde se forman las disposiciones primarias de los agentes, es decir, el habitus, que se constituye en el principio de acción de sus prácticas sociales y, por lo tanto, de sus estrategias. (Bourdieu, 2004, en Cowan Ros & Schneider, 2008, p. 166)

Circuito productivo de la yerba mate y trama de actores

La provincia de Misiones, ubicada en la región nordeste de Argentina, posee una estructura agraria caracterizada por una fuerte presencia de pequeñas y medianas explotaciones agropecuarias, en su mayoría familiares. Esta configuración territorial ha sido fruto de los diferentes procesos

⁴ En Misiones, la noción de “colono” es utilizada como una categoría nativa. Se refiere a la definición que adoptaron los inmigrantes y sus descendientes como identidad social. Bartolomé (2000) define a este sujeto como un productor agrícola de origen inmigratorio europeo relativamente reciente. En un porcentaje alto, propietarios de la tierra que trabajan, y a cuya propiedad accedieron recibiendo de padres, o a lo sumo abuelos, a los que les fue otorgada bajo planes de colonización oficiales o privados.

de poblamiento que se han dado en Misiones durante los siglos XIX y XX. Desde fines del siglo XIX, con la nacionalización del territorio de Misiones, se impuso el proyecto de construcción de una Nación moderna que contempló a la provincia como receptora de inmigrantes europeos, es decir, que el Estado administra los terrenos, ubica a los colonos y fomenta las colonias nacionales (Schiavoni, 1995). Estos pequeños productores se incorporaron al cultivo de tabaco y yerba mate, desempeñándose como el eslabón primario en dichas cadenas de valor (Schiavoni & Gallero, 2017). En relación con el cultivo de yerba mate, a partir de 1926, por medio de un decreto firmado por el presidente Marcelo T. Alvear, la Dirección Nacional de Tierras “establece la obligación de residencia para las explotaciones adjudicadas y la plantación entre un 25 % y 50 % de la superficie con yerba mate” (Rodríguez, 2015)

El éxito de la colonización oficial, sumado a la coyuntura socioeconómica de la primera posguerra, hizo que empresarios particulares iniciaran la etapa de la colonización privada en el Alto Paraná. Múltiples compañías privadas adquirieron grandes extensiones de tierra y se hicieron cargo de organizar las colonias (Gallero & Krautstoft, 2010).

La instalación de pequeños productores permitió la explotación del suelo, dando lugar a que entre los principales cultivos de la provincia se identifique como principal el de la yerba mate. En el año 1926, se estableció que para la adjudicación de tierras en Misiones era necesario que los compradores sembraran y cultivaran una fracción de tierra con yerba mate, lo que marcó la historia de la producción ante la multiplicación de yerbales (Sena, 2017). Entre otros cultivos, también se fueron destacando los de tabaco, té, citrus, hortalizas y frutas tropicales como la banana y la piña. La historia del poblamiento de la provincia, así como las medidas impulsadas fueron dando forma a la actual estructura agraria misionera, caracterizada por Sena (2017) como una “estructura agraria bimodal”. Es decir, que se caracteriza por la coexistencia de explotaciones minifundistas con el gran latifundio. Se entiende que la estructura agraria es el resultado de un proceso histórico que depende de las relaciones sociales de producción y las luchas de intereses entre la fuerza de trabajo y los medios de producción (Arroyo, 1990).

Benencia y Margiotta (1995) se refieren a la estructura agraria como la configuración e interrelación de elementos de orden social, económico y natural. Asimismo, destacan tres componentes básicos: la estructura de tenencia de la tierra, la estructura económica productiva y la estructura social.

Sena (2017) analiza la estructura agraria de Misiones a partir de los datos que arroja el Censo Nacional Agropecuario (CNA) del 2002. En el CNA se logra apreciar la distribución de las explotaciones agropecuarias productivas (EAP) por cantidad y superficie. En total, se censaron 27 072 explotacio-

nes agropecuarias (CNA, 2002). Del total de EAP, el 75,74 % pertenece al estrato de menos de 50 ha y ocupa el 24,32 % de la superficie total. Mientras que 0,07 % del total de EAP, pertenecientes al estrato de 7500,01 o más ha, concentra 26,31 % de la superficie total.

Cuadro 1

Provincia de Misiones: cantidad de EAP y superficie en ha. por estrato de superficie (2002)

Estratos en Superficies en ha	Superficie total en ha	% por estrato	Explotaciones agropecuarias	% por estrato
Hasta 50 ha	502 818	24,32 %	21 860	75,74 %
De 50,1 a 1000 ha	648 059	31,34 %	5051	18,66 %
De 1000,1 a 7500 ha	372 977	18,03 %	142	0,53 %
De 7500,01 o más ha	543 948	26,31 %	19	0,07 %

Nota: Elaboración propia a partir del Censo Nacional Agropecuario 2002 (INDEC, 2002).

En el último Censo Nacional agropecuario realizado (CNA, 2018), se censaron 23 041 explotaciones agropecuarias (CNA, 2018), totalizando 1 863 684,8 ha de superficie cultivable, distribuidas de la siguiente manera:

Cuadro 2

Provincia de Misiones: cantidad de EAP y superficie en ha por estrato de superficie (2017)

Estratos en superficies en ha	Superficies total en ha	% por estrato	Explotaciones agropecuarias	% por estrato
Hasta 50 ha	603,971	21,92	18,425	79,9 %
De 50,1 a 1000 ha	606,605	32,3	4.459	25,8
De 1000,1 a 7500 ha	322.238,1	10	132	0,95
De 7500 o más ha	522 570	27,8	25	0,11

Nota: Elaboración propia a partir del Censo Nacional Agropecuario 2018.

Del total de EAP, el 79.9 % pertenece al estrato de menos de 50 ha y ocupa el 21.92 % de la superficie total. Mientras que 0,011 % del total de EAP, pertenecientes al estrato de 7500,01 o más ha, concentra 27,8 % de la superficie total.

A partir de la información brindada por los Censos de 2002 y 2018 en Misiones, se puede visualizar la continuidad y profundización de la desigual distribución de la tierra en tanto que los estratos de menor y de mayor superficie concentran aproximadamente la misma extensión de superficie total, pero la cantidad de explotaciones agropecuarias que allí se desarrollan es diferente: en los estratos de menor extensión hay un gran número de explotaciones mientras que en los de mayor superficie, el número se reduce considerablemente.

Teniendo en cuenta los datos generales sobre la distribución de la tierra en Misiones, se procederá a analizar en profundidad la dinámica del circuito productivo de la yerba mate. Los circuitos productivos regionales (CPR) son abordados como una herramienta analítica surgida en la década de 1970 para analizar la dinámica de la acumulación y distribución del excedente en los diferentes encadenamientos productivos.

La producción de yerba mate encuentra sus orígenes desde el período jesuítico⁵, extendido desde el siglo xvii hasta mediados del siglo xviii. Sin embargo, es necesario diferenciar los distintos momentos productivos. La producción de yerba mate se remonta al período jesuítico (hasta 1767), momento de inicio de las primeras plantaciones en Reducciones Jesuíticas, con la posterior expansión del consumo y finalmente su abandono. Para 1876- 1930, se da el momento en que Corrientes enajena y vende el 70 % del territorio de Misiones a 29 compradores. Se inicia con un proceso de colonización y constitución de la estructura agraria a través de procesos de colonización oficial y privada. Ya en 1900- 1930, se produce la primera plantación de importancia, y se comienza a expandir el cultivo de yerba mate; además, se establece la obligación del colono de residir, plantar y cultivar. En 1935-1955 estalla una crisis de sobreproducción, ante lo que se instalan cupos de cosecha y prohibición de nuevas plantaciones. Este escenario lleva la producción de la sobreproducción a la escasez de materia prima (1955-1980), y el consecuente aumento de la demanda y por ende de los precios. Por lo que se vuelve a autorizar la cosecha total sin límites. La década de 1980-1991 se caracteriza por la intervención de la Comisión Reguladora de la Yerba Mate y el Mercado Consig-

⁵ El cultivo de yerba mate en la provincia de Misiones, Argentina, tiene una larga historia que se remonta a los pueblos indígenas guaraníes que habitaban la región antes de la llegada de los colonizadores europeos. La yerba mate, conocida científicamente como *Ilex paraguariensis*, es originaria de la región que abarca partes de Argentina, Paraguay, Brasil y Uruguay.

natario (CRYM) (1984), la implantación de nuevos yerbales y el incremento de los precios por escasez (1987/88), seguidos de un aumento de la producción y de la caída de los precios. Finalmente, para 1991- 2001, comienza una etapa de desregulación total del sector. Se disuelve la CRYM y comienza un proceso de implantación de yerbales de alta densidad. Se produce una fuerte disminución del precio de compra de la materia prima, que desemboca en movilizaciones sociales (Sena, 2017).

Principalmente, se distingue la etapa extractiva de la de cultivo y producción, caracterizada por los vaivenes económicos que han rondado entre la sobreproducción hasta la escasez de la materia prima. Estas oscilaciones han ido delimitando su precio, haciendo estallar diversas crisis económicas. Esta síntesis histórica por etapas permite observar las transformaciones, cambios y continuidades ocurridas en el circuito de la yerba mate, para poder entender la estructura productiva de las últimas décadas.

Se registran coincidencias entre autores sobre considerar a los CPR como subsistemas con autonomía relativa, reconociendo la existencia de procesos endógenos que se vinculan con elementos fuera del mismo circuito (García & Rofman, 2020). Esta herramienta de análisis, plausible de ser utilizada en las diferentes regiones de Argentina, supone considerar tanto el contexto nacional, como el regional, ya que ambos impactan sobre la región que se vaya a estudiar.

Desde el enfoque propuesto, en cada circuito productivo el excedente económico global generado se distribuye de manera diferenciada en distintas regiones, originando la ampliación o reducción de las tasas de ganancia de los agentes económicos dominantes. Este fenómeno debe ser analizado, según García y Rofman (2020), teniendo en cuenta las circunstancias estructurales (el contexto en que el proceso de producción se desarrolla) y coyunturales (factores que alteran los valores referidos). Asimismo, considerar los comportamientos y vinculaciones entre agentes económicos y sociales, con desigual poder y capacidad de negociación y de influencia sobre el mercado, situación a partir de la que se reproducen y refuerzan las relaciones de subordinación de agentes en posiciones desventajosas.

La estructura del circuito productivo yerbatero (desde la producción primaria hasta el consumo final) involucra distintos actores económicos sociales altamente diferenciados y heterogéneos en cada etapa. Dichas diferencias pueden ser encontradas en

la tecnología utilizada, el tamaño de la unidad de producción (tanto en yerbales como en secaderos y molinos), el destino de la producción (comercio mayorista, minorista, exportación), la capacidad económica financiera y la integración de distintos eslabones en una sola empresa. (Sena, 2017, p. 81)

Entre las características generales de la producción primaria, Sena (2017) señala: una significativa cantidad de pequeñas explotaciones (con baja productividad por ha, cuya ocupación de superficie es menor a 10 ha, y la cual utiliza mayormente mano de obra familiar). Por otro lado, identifica explotaciones medianas (con mayores productividades por ha., cuyas superficies son de hasta 25 ha y cuya producción es entregada a cooperativas o empresas privadas, y que contratan asalariados transitorios o servicios de cosecha). Y finalmente grandes explotaciones y empresas integradas (con productividades superiores y superficies de 26 ha y más, poseen asalariados y contratan servicios de cosecha). A partir de estos datos es que Sena (2017) elabora la tipología de pequeño, mediano y gran productor.

Cuadro 3
Tipología de la producción primaria

Explotación agropecuaria yerbatera	Pequeña	Mediana	Grande
Superficie	Hasta 10 ha	De 11 a 25 ha	De 26 y más ha
Densidad de plantación	Baja (menos de 1000 plantas por ha)	Media (desde 1000 hasta 1800 plantas por ha)	Alta o intensiva (más de 1800 plantas por ha)
Productividad	Por debajo del promedio	Alrededor del promedio	Por encima del promedio
Mano de obra utilizada para la cosecha	Mano de obra familiar asalariados transitorios (tareferos) no registrados	Asalariados transitorios (tareferos) no registrados y registrados	Asalariados permanentes asalariados transitorios (tareferos) no registrados y registrados contratista
Sistema de cosecha	Tradicional	Mejorada	Mejorada, semimecanizada y mecanizada integral
Vinculación con la industria (secaderos y molinos)	Entrega materia prima socio de cooperativa	Entrega materia prima socio de cooperativa vinculada verticalmente a una empresa privada	Integrado verticalmente a una empresa privada

Nota. Sena (2017).

En relación con las características de las diferentes explotaciones agropecuarias yerbateras, hay que considerar los diferentes tipos de cooperativas. El sector cooperativo resulta muy heterogéneo, ya que en su interior coexisten niveles de capitalización, de tecnología y de integración de eslabones productivos muy disímiles, que condicionan la posibilidad de captar el excedente.

Por este motivo, se propone diferenciarlas a partir de la distinción propuesta por Rodríguez (2016) entre: cooperativas integradas (Liebig, Montecarlo, Piporé y Andresito), semiintegradas (Jardín América) y no integradas (cooperativas de Irigoyen y Colonia Polana). En relación con las primeras, se caracterizan por comprar grandes cantidades de yerba a otras cooperativas y avanzar en mayor cantidad de fases de la cadena de valor, logrando comercializar cuantiosas cantidades de yerba mate lista para el consumo. Mientras que la segunda de ellas invierte en mejorar la industrialización de la yerba mate, logrando llegar a montar un secadero. Y por último, las no integradas generalmente venden solo yerba canchada u hoja verde a otras grandes cooperativas o empresas (Rodríguez, 2016).

Si bien el rótulo “cooperativa” es una figura legal a través de la cual se identifica a un conjunto de personas que operan bajo esta figura, como se observa pueden encontrarse grandes diferencias en relación con estas. Por ello se intenta distinguirlas a partir del nivel de tecnología que poseen, el grado de integración de la cadena productiva y la venta de producto final que realizan.

Etapas de la producción

La producción de yerba mate puede ser dividida en tres etapas. La primera se inicia con la implantación del plantín y cosecha de hoja verde; la segunda en la que se produce la primera transformación sobre la hoja verde, el sapecado y secado; y la tercera y última, la cual comienza en el molino y culmina en la elaboración del producto para su comercialización. Estas etapas se diferencian ampliamente, tanto por los actores que predominan en cada una de ellas como por el agregado de valor que se incorpora en la materia prima y por grado de tecnología que se utiliza.

A continuación, se detalla con mayor profundidad el circuito de la yerba mate. La producción de yerba mate se inicia con la siembra e implantación de la planta de yerba mate, proceso que es llevado a cabo en mayor medida por los colonos propietarios de su propia finca. Ya crecido el árbol, se procede a la poda de despuntes. Una vez cosechada/podada la planta, es trasladada por los productores hacia secaderos, establecimientos en los que se pesa y vende la hoja verde. En el caso de los socios de

cooperativas, en general trasladan sus producciones hacia estas, aunque en muchas ocasiones las grandes empresas ofertan precios mayores y se ven presionados a entregarlas. En el caso de productores no cooperativizados, venden su producción al mejor postor para que continúen con el proceso de industrialización.

Dentro de las primeras veinticuatro horas después de su poda, debe iniciarse el proceso de sapecado⁶ de la yerba. Una vez secada la yerba y con el fin de facilitar el embolsado, se la somete a un proceso de trituración tosco, llamado canchado (se reduce hasta 3 veces el tamaño que ocupa). Ya cocinada la yerba, se estaciona para su maduración en bolsas de arpillera. En el caso de las grandes empresas yerbateras, este proceso es realizado en cámaras de aceleración, las que están diseñadas para proporcionar un ambiente controlado en el cual las hojas de yerba mate puedan perder la mayor cantidad de humedad posible en un corto período de tiempo. Sin embargo, al interior de las cooperativas, las cuales en general poseen menos tecnología incorporada, el estacionamiento se realiza naturalmente. La yerba es guardada en bolsas de arpillera y reservada en galpones entre 14 y 18 meses para que termine de estar lista para el consumo⁷.

Luego, la materia prima es colocada sobre cintas transportadoras que la conducen hacia una zaranda circular de alambre, donde se eliminan ramas muy gruesas, cuerpos raros, etc. Asimismo, se somete a las hojas a una trituración más. Finalizadas estas operaciones, se procede al envasado del producto final, quedando el producto listo para su comercialización.

A continuación, se resumen brevemente las principales transformaciones sobre la materia prima de la yerba mate, y las actividades que se realizan en cada una de ellas.

⁶ El sapecado “consiste en la exposición de las hojas, en un proceso primario y rápido, de 20 a 30 segundos a la acción directa del fuego vivo que inactiva el protoplasma, destruyendo las enzimas responsables de los procesos biológicos de degradación (Sena, 2017, p. 66). Este se realiza en un horno rotativo cilindro con aletas en su interior, en el que los humos calientes ejercen su accionar, extrayendo más de la mitad del agua del interior de la hoja.

⁷ Este proceso es clave ya que las cooperativas menos capitalizadas no poseen recursos financieros suficientes para pagar la hoja verde al momento en que es entregada por los socios y esperar desde ese momento 18 meses hasta que el valor retorne.

Cuadro 4
Proceso productivo de la yerba mate

Producción primaria	1º Transformación: secanza	2º Transformación: molienda y fraccionado
Principales actividades: Siembra, implantación, podas de despunte (artesanales con tijeras), formación, cosecha y traslado.	Principales actividades: Recepción y pesaje, descarga, estacionamiento en planchada, secado, canchado, estacionamiento	Principales actividades: alimentación y mezclado, limpieza, trituración y separación, molido de palitos, molido de hojas, almacenamiento, fraccionamiento y empaquetado.
Producto: Hoja verde de yerba mate.	Producto: Yerba mate canchada y estacionada (2 años aprox.).	Producto: yerba mate fraccionada y empaquetada.

Nota. Elaboración propia

Comercialización de la yerba mate

Una vez obtenida la yerba mate, seca para el consumo, debe ser llevada a molinos para su fraccionamiento, envasado final y venta. Este grado de industrialización solo es alcanzado por grandes productores con suficiente capital para incorporarlo, predominantemente grandes empresas agroindustriales y cooperativas integradas o semi integradas. Este sector presenta características que dan cuenta de una alta concentración⁸.

⁸ El diagnóstico para la conformación del Plan Estratégico de la yerba mate elaborado por el INYM en el 2011 permite visualizar la concentración económica al interior de la producción yerbatera, tanto en sus eslabones primarios, como en secaderos y molinos. En el sector primario, los productores de menos de 10 ha representan el 62 % de los productores y aportan el 26 % de la hoja verde, mientras que los de más de 30 ha representan 10 % de los productores y aportan el 50 % de la hoja. En relación con los secaderos, el Plan expone que, del total de productores, estos entregan su hoja verde en mayor medida a secaderos privados que a cooperativas. Asimismo, tan solo el 9,5 % aporta el 50 % de la producción canchada. Por último, tan solo 4 molinos comercializan el 50 % de la yerba mate, mientras que 79 establecimientos aportan solo el 9 % de la yerba mate envasada.

Cuadro 5

Tipología de la segunda industrialización (molinos y fraccionadores)

Tipo de molinos y fraccionadores	Cooperativas	Molinos yerbateros	Empresas yerbateras integradas	Empresas productoras de alimentos e infusiones	Cadenas de supermercados e hipermercados
Origen de la materia prima (YMC)	Propia compra a secaderos	Propia compra a secaderos	Propia compra a secaderos	Compra a molinos yerbateros y fracciona	Compra a molinos yerbateros y fracciona
Destino de la yerba mate molida o producto final	Consumo minorista Consumo mayorista Exportación	Consumo minorista Consumo mayorista Exportación Empresas productoras de alimentos e infusiones Cadenas de supermercados e hipermercados	Consumo minorista Consumo mayorista Exportación Cadenas de supermercados e hipermercados	Consumo minorista Consumo mayorista Exportación Cadenas de supermercados e hipermercados	Consumo minorista a partir de sus cadenas de supermercados e hipermercados propios

Nota. Sena (2017).

Las cooperativas productoras de yerba mate logran, en algunos casos, vender el producto final a pequeña escala, principalmente en mercados solidarios, almacenes pequeños, ferias, etc.; sin embargo, la mayoría se ven obligadas a vender en algunos o en todos los casos la canchada, ya que no poseen tecnologías para poder procesarla y transformarla en un producto listo para el consumo, ni tampoco recursos económicos suficientes para esperar el período de maduración adecuado (18 meses, aproximadamente).

Las empresas más capitalizadas e integradas, que generalmente se caracterizan por sus altos niveles de tecnologías y calidad de las plantaciones, son las que obtienen mejores rindes de yerba mate y logran alcanzar su comercialización a gran escala.

Cabe mencionar, aquí, que la tecnología utilizada en el proceso productivo difiere ampliamente entre la de las grandes empresas y de las cooperativas. A partir del trabajo de campo realizado, se ha podido visualizar

que las grandes empresas suelen tener instalaciones de mayor escala en comparación con las cooperativas, lo que les permite manejar volúmenes de producción más grandes. Esto puede implicar el uso de tecnología más avanzada y automatizada en los secaderos para procesar y secar grandes cantidades de yerba de manera eficiente. Asimismo, estas poseen recursos financieros para poder invertir en equipos y maquinaria de última generación, tales como secaderos industriales de alta capacidad; sistemas de control de temperatura y humedad más precisos; maquinaria automatizada para el movimiento y manipulación de la yerba; sistemas de control y monitoreo para garantizar la calidad y uniformidad del proceso de secado; sistemas de registro y análisis de datos en tiempo real, y por último cámaras de aceleración del estacionado de la yerba, pasando de ser de 18 meses a 3/6 meses. Es decir que la producción puede ser vendida por las empresas en la mitad del tiempo que la de las cooperativas. La integración productiva de las grandes empresas (secaderos, molinos y empaquetado), sumada al grado de tecnología incorporada, posibilita la producción, elaboración, distribución y venta a gran escala.

A partir de los datos que arroja la investigación llevada a cabo por Sena (2017) en relación con la comercialización, se percibe por un lado una oferta atomizada de productores con escaso poder de negociación y escasa influencia en la formación de precios, y por otro lado un sector industrial concentrado con alto poder para definir precios.

Desde la década de 1970, el proceso de concentración y centralización de capital en el sector agrícola abarcó a todas las regiones. Sin embargo, la tendencia a la concentración del capital de quienes controlan la última etapa del proceso yerbatero, la industrialización y la comercialización, se profundizó fuertemente en la década del 90 ante el avance del paradigma neoliberal⁹. Con la eliminación de la CRYM como principal ente regulatorio, se produjo una caída fuerte de la hoja verde, sin embargo, el valor del producto final en góndola continuó en ascenso, generando márgenes de ganancias extraordinarias para el sector industrial, es decir los principales molinos. Algunas protestas comenzaron a tomar intensidad y demandar un precio justo para la yerba mate.

Ante dicha situación los productores de yerba mate en Misiones se vieron gravemente afectados por la caída de los precios, la falta de acceso a créditos y la inestabilidad económica general. En medio de esta crisis, los

⁹ El período neoliberal se inicia en Argentina en 1976 con la dictadura cívica militar. Este consistió en la reducción de las funciones del Estado, la privatización de las empresas públicas, desregulación y apertura de sus mercados al comercio internacional. Asimismo, se generó un debilitamiento del Estado en su función reguladora, lo que impactó en que estas políticas generaran concentración económica, desocupación, exclusión social y pobreza.

productores de yerba mate llevaron a cabo protestas y manifestaciones, denominadas el “tractorazo”, para exigir medidas que protegieran a los colonos y garantizaran un precio justo para su producción.

A partir de la sanción de la Ley 25564 (2002) se crea el Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM), cuyo objetivo radica en “promover, fomentar y fortalecer el desarrollo de la producción, elaboración, industrialización, comercialización y consumo de la yerba mate”. Entre sus funciones, se encuentra la de acordar semestralmente entre los distintos sectores participantes del INYM el precio de la materia prima (hoja verde y yerba canchada) a partir del acuerdo por parte del Directorio o, en su defecto, el laudo de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación¹⁰. Sin embargo, si bien la ley estipula la creación del Mercado Consignatario en el 2009, hasta el momento no se ha puesto en práctica, por lo tanto, no hay una entidad encargada de regular el precio de su oferta y demanda.

Sin embargo, a pesar de la creación del INYM como ente regulador, han continuado las protestas de parte de los pequeños productores por el incumplimiento de los precios fijados. La regulación de su cumplimiento es muy difícil, principalmente por la falta de un mecanismo eficiente de control de precios y la necesidad de cobrar en efectivo por parte de los productores (Sena, 2017).

Algunos estudios realizados en la última década en materia de yerba mate, como el Plan Estratégico de la Yerba Mate (Instituto Nacional de la Yerba Mate, 2014), dan cuenta de la concentración de la producción, elaboración y comercialización en los diferentes eslabones productivos. En relación con la producción primaria, el instituto establece que los productores de menos de 10 ha representan el 62 %, y aportan el 26 % de la hoja verde. Mientras que los de 100 ha o más, que representan el 2 %, aportan el 24 % de la HV. Por otro lado, en el eslabón de los secaderos se ha observado que el sector cooperativo en su conjunto (integrado y no integrado) procesa el 24 % de la hoja verde, mientras que las empresas privadas integradas procesan el 45 %. Finalmente, en el eslabón de la molinería, tan solo 4 establecimientos comercializan el 50 % de la yerba mate, mientras que los 79 restantes aportan solo el 9 %.

En resumen, el recorrido realizado en torno al circuito de producción de la yerba mate permite entrever diferentes actores en su interior: cose-

¹⁰ El trabajo de Sena (2017) da cuenta de que si bien los acuerdos de precios deben lograrse por “unanimidad” del Directorio, esto se ha visto dificultado frente a posiciones rígidas de los representantes de los sectores más concentrados. Desde el inicio del 2002, ha sido difícil el acuerdo para la fijación del precio dentro de los órganos del Instituto, lo que ha llevado a la intervención del laudo de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.

cheros/tareferos, productores, cooperativas integradas y no integradas, acopiadores, comercializadores, prestadores de servicios de cosecha y flete, secaderos, fraccionadores y molineros¹¹. Asimismo, se han podido observar las limitaciones financieras de los pequeños productores que dificultan la agregación de valor a sus producciones. Mientras que los productores más pequeños, con menos hectáreas y con escasa tecnología, producen la materia prima de la yerba mate, entregan sus producciones a cooperativas o la venden a grandes empresas, generando una transferencia del excedente producido a las empresas más integradas.

Las mayores dificultades se ubican entre las pequeñas explotaciones familiares y cooperativas de baja densidad, ya que al verse imposibilitados de procesar la materia prima y vender el producto final, no logran apropiarse del excedente generado.

El consorcio “Esperanza Yerbatera”.

La movilización social como estrategia

En la pugna por la apropiación del excedente generado en el circuito de la yerba mate, se pueden identificar varios actores, entre ellos pequeños productores, cooperativas integradas y no integradas, grandes empresas, Estado, entre otros. Dichos agentes establecen alianzas y oposiciones, a través de las cuales luchan y disputan por el excedente. Asimismo, estos despliegan prácticas y estrategias en el campo estatal.

A partir del análisis realizado sobre el C. P. de la yerba mate, se observó como en la cadena de agregado de valor, las pequeñas explotaciones agropecuarias son las que tienden a recibir una parte muy escasa del precio final del producto, por la imposibilidad de agregarle valor. Mientras que los procesadores, distribuidores y minoristas, por el contrario, al ser actores más capitalizados, tienen los recursos para apropiarse de una porción mucho mayor.

¹¹ Los productores son los agricultores que cultivan la yerba mate en sus campos, suelen estar ubicados en las regiones productoras de yerba mate. Estos venden su producción de yerba mate a los acopiadores. Los acopiadores son intermediarios que compran la yerba mate de los productores y la almacenan en grandes depósitos llamados acopios. Suelen ser empresas que compran grandes volúmenes de yerba mate para vender a los comercializadores. Las comercializadoras se caracterizan por ser empresas que compran la yerba mate a los acopiadores y la venden a los fraccionadores y molineros. Los secaderos son las empresas que procesan la yerba mate para reducir su humedad y prepararla para el envasado. Mientras que los molineros son empresas que muelen la yerba mate y la preparan para la elaboración de productos como el mate cocido y el té de yerba mate. Finalmente, los fraccionadores son empresas que se ocupan del envasado de la yerba mate y venta al por menor. También se pueden identificar prestadores de servicios de cosecha y flete, empresas que ofrecen servicios de cosecha y transporte de la yerba mate desde las plantaciones hasta los acopios.

Esta situación de desequilibrio en torno a la apropiación diferencial de la renta producida en el circuito, si bien es estructural, se profundizó fuertemente a partir de las políticas neoliberales de los 90 y las reformas de privatización y desregulación del sector.

Ante el contexto de concentración de la producción y de la comercialización, traducido en la imposibilidad de vender un producto final con agregado de valor, diferentes cooperativas no integradas se reúnen en 2011 poniendo en cuestión su rol en la cadena productiva, así como su lugar asignado por el Plan Estratégico de la Yerba Mate (Fabio *et al.*, 2020).

El Plan Estratégico de la Yerba Mate comenzó a ser elaborado en el año 2011, para su diseño se realizaron diferentes foros en los que participaron miembros de las diferentes instancias productivas: viveros, producción primaria, secaderos y molinerías (Plan Estratégico de la Yerba Mate). Sin embargo, en la descripción de los actores que participaron de dichas instancias, no estuvieron incorporadas las pequeñas cooperativas yerbateras o cooperativas no integradas. Ante la exclusión de los mencionados actores de la discusión del Plan, este grupo de cooperativas yerbateras deciden reunirse para poner en discusión su rol (Francisco *et al.*, 2020).

El Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM), junto con el apoyo los gobiernos de las provincias de Misiones y Corrientes, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y la Universidad Nacional de Misiones (UNaM) fueron los organismos encargados de elaborar y ejecutar el Plan, dejando sin representación al sector cooperativo de la agricultura familiar. “Estas cooperativas, por ejemplo, nunca fueron invitadas a ese a ese espacio de discusión, de construcción del Plan Estratégico” (Sánchez, E., comunicación personal, 10 de agosto del 2022).

El objetivo principal del Plan se basaba en mejorar la competitividad de la yerba mate producida en la provincia de Misiones, promoviendo su calidad, innovación, agregado de valor y sostenibilidad económica, social y ambiental (Instituto Nacional de la Yerba Mate, 2014).

El Plan fue el punto a partir del cual las cooperativas, principalmente acompañadas por técnicos locales de la Secretaría de Agricultura Familiar (SAF), comenzaron a preguntarse acerca de su rol en la cadena productiva y a cuestionar la idea de continuar siendo meros abastecedores de yerba mate canchada para las grandes empresas. En la discusión acerca del Plan Estratégico 2014-2028 para la Yerba Mate Argentina, se planteaba la idea de que fueran algunas empresas —por facilidad, capacidad y acceso— las que concentraran la molienda y envasado. Mientras que el resto de los operadores de la cadena se redujeran a ser abastecedores.

En este sentido, entrevistados manifiestan:

Nosotros no queremos ser productores de yerba canchada de las grandes empresas, para que lo pongan en paquete y lo vendan. Queremos tener nuestra propia yerba con nuestra propia marca, y no que el otro se apropie del excedente. Y que esa renta diferencial, por poner la yerba dentro del paquete, se pueda repartir como remanente de comercialización entre los socios. (Sánchez, E., comunicación personal, 10 de agosto del 2022)

Este fue el eje central de la primera reunión que plantearon las cooperativas en Oberá, en una sede del Movimiento Agrario Misionero¹² (MAM). Allí se convocó a los técnicos de la Secretaría de Agricultura Familiar (SAF) para discutir que las políticas de financiamiento dirigidas a las cooperativas, así como el Plan Estratégico que estaba siendo elaborado en ese momento por el Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM), no eran acordes con las necesidades de los pequeños agricultores.

En informes como el realizado en el marco del FONTAGRO, aparece que las principales dificultades de las cooperativas para vender la yerba mate radica en el tiempo de estacionamiento que requiere el producto, pues mientras esa yerba aún no se vende, ya se inicia la zafra siguiente, es decir que tienen que volver a comprar hoja verde para secar.

De esta forma, se genera un cuello de botella financiero que los dirigentes de las cooperativas expresaron como el principal problema para encarar el negocio yerbatero. Por su parte, los productores socios de las cooperativas esperan que ésta les compre la hoja verde en mejores condiciones de pago que otros compradores; si esto no es así, muchos terminan vendiendo a quienes pagan mejores precios y/u ofrecen plazos de pago más cortos, generando desabastecimiento de materia prima y pérdidas para las cooperativas (Fabio *et al.*, 2020).

El plan comenzó a ser cuestionado por las cooperativas, ya que se ubicaba a los pequeños productores familiares como abastecedores de yerba mate canchada y a las grandes empresas como principales comercializadoras de yerba mate lista para el consumo. Esta asimetría en la posibilidad de apropiarse de valor comenzó a ser identificada como desventajosa por los agricultores familiares asociados en cooperativas.

¹² El “Movimiento Agrario Misionero” (MAM) fue una organización social y política que representaba los intereses de los pequeños productores agrarios y campesinos en la provincia de Misiones. Surgió en la década de 1990 como respuesta frente a las dificultades atravesadas durante la etapa neoliberal (concentración de la tierra, desregulación de la producción yerbatera, baja rentabilidad de sus cultivos, entre otros). Sus principales objetivos radican en la defensa de los derechos y las condiciones laborales de los agricultores familiares, promover políticas agrarias más equitativas y sostenibles, y buscar mejores precios para sus productos en el mercado.

Como resultado de la convocatoria realizada, algunos técnicos de la SAF —a su vez, socios de las cooperativas— comenzaron un proceso de recolección de información con el objetivo de realizar un diagnóstico acerca del estado de estas. Entre la información que se buscó recolectar, estuvo la cantidad de socios, el volumen de producción, herramientas que poseía cada cooperativa, etc. Con esta información ya adquirida, se llama a una segunda reunión, en la que se convoca a aquellos actores que habían participado de la construcción del Plan Estratégico: “Se convocó al INTA, la academia, Ministerio de Agroindustria de la provincia, al presidente de aquel momento del IFAI, entre otros, quienes llevaban a cabo el Plan Estratégico de la yerba mate” (Rodríguez, A., comunicación personal, 12 de agosto del 2022).

Estas reuniones, así como la interpelación a la línea rectoral del Plan, inician un proceso de movilización social de las cooperativas yerbateras. Este proceso es aquí entendido como una estrategia de reproducción¹³ llevada adelante por sus socios, para revertir la situación de transferencia del excedente a las grandes empresas yerbateras. Si se considera la particularidad del sujeto “colono”, estas estrategias pueden ser interpretadas como “adaptativas”, en términos de Bartolomé (2000).

Sin embargo, la constitución del CEY no fue aceptada en forma pasiva por otros actores. Las fuerzas que resistieron y operaron en contra de este respondieron con prácticas y estrategias diversas. Entre ellas, boicots dirigidos a la comercialización por parte de grandes empresas, entorpecimiento u obstaculización de procesos administrativos y legales, difusión de comunicados oficiales en contra de su constitución, entre otras. En relación con estas, los entrevistados mencionan:

Al otro día, la secretaria del ministro se pone a llamar a cada una de las cooperativas que habían participado de la reunión y les dice: “Ustedes tienen una ayuda económica con la Provincia, un crédito con el IFAI, que a partir del acercamiento que ustedes tienen con Nación se va a ejecutar el cobro de la deuda. O desisten del planteo y del acercamiento con Nación en cuanto a la discusión de la veracidad del Plan Estratégico, o se les ejecuta la deuda. (Rodríguez, A., comunicación personal, 12 de agosto del 2022)

Luego de esta primera reunión, siguiendo la información brindada por los entrevistados, se realizaron diversos ajustes en lo que respecta al finan-

¹³ Las *estrategias de reproducción* a las que aquí se alude han sido definidas por Bourdieu como “líneas de acción objetivamente orientadas que los agentes sociales construyen continuamente en la práctica y que se definen en el encuentro entre el habitus y una coyuntura particular del campo” (Bourdieu, 1995, p. 89). En relación con las estrategias, a través de las cuales la familia “busca reproducirse biológicamente y socialmente para conservar su posición social” (Bourdieu, 1990, citado por Cowan Ros y Schneider, 2008).

ciamiento de las cooperativas. De las 25 cooperativas que se habían reunido en un primer momento, solo 11 continuaron con la idea de participar. El resto, ante su imposibilidad de seguir operando, desistió del planteo.

De esta forma es como se comenzó a constituir el grupo. Paulatinamente se empezaron a gestionar diversas reuniones en Ciudad de Buenos Aires con el equipo de la Secretaría. Estos encuentros fueron el espacio en el cual los técnicos de la SAF pudieron ir presentando sus propuestas de los ejes de trabajo sobre los que consideraban que era necesario avanzar: promoción para comercialización, capital de trabajo y desarrollo de infraestructura.

En el marco de esta serie de encuentros, es que nace la idea de constituir una figura de segundo grado. Esta invención surge como recomendación de parte del gobierno nacional ante la necesidad de simplificar los trámites administrativos. En lugar de generar 11 formularios, uno para cada cooperativa, redactar uno solo para una entidad que los incluyera. Esta idea sería una alternativa posible para la solicitud de recursos y subsidios de una forma más ágil. Entre sus objetivos, estuvo la idea de compartir infraestructura, comercializar bajo una misma marca y generar un volumen que permitiese incorporarse y sostenerse en el mercado. Fue así como surgió la idea de constituir la figura legal de Consorcio.

En este momento es que se empieza a gestionar la figura legal de Consorcio. Comienza a tramitarse directamente a Buenos Aires, ya que en Misiones las pugnas con el gobierno provincial iban en aumento. Sin embargo, los conflictos continuaron reproduciéndose y fuerzas siguieron operando en contra de su constitución. En palabras de los entrevistados, fueron diversas las trabas impuestas por el gobierno provincial para la constitución de la figura de Consorcio. Entre ellas, las barreras y trabas administrativas, el otorgamiento de subsidios a grandes empresas, compra estatal a empresas monopólicas, falta de pago por compra estatal, etc. En relación con los obstáculos con los que se fueron encontrando, en las entrevistas se manifiesta:

Oh casualidad que la provincia sacó una restricción de inscripciones de consorcio, por mal uso y abuso de la figura jurídica, cuando en la provincia nunca tuvimos uno (...) declaraciones públicas del gobernador, que lo que nosotros estábamos haciendo iba en contra de los intereses de la provincia (...) para ustedes estampillas no hay. (Técnico de la SAF, comunicación personal, 11 de julio del 2022)

Por otro lado, otro de los factores que dificultaron la constitución del Consorcio fue la fragilidad jurídica de las cooperativas, ya que al no tener todos sus balances en regla y actualizados, se perjudicó su formalización legal.

A pesar de las trabas con las que se fueron encontrando las cooperativas, el proyecto del Consorcio siguió en pie. En las idas y vueltas desde Misiones a Buenos Aires realizadas por los técnicos de la SAF, a su vez socios de las cooperativas, se fueron alcanzando y conquistando algunos subsidios. Entre ellos se menciona como de importancia el del Ministerio de Agricultura de la Nación, con el cual se gestionó parte del capital de trabajo de las cooperativas, así también como el del Ministerio de Desarrollo Social, con el cual se consiguió el plan “manos a la obra”. A través del financiamiento obtenido, se logró montar molinos, secaderos y se consiguió una envasadora de yerba, capital que pudo ser compartido por las distintas cooperativas.

Finalmente, la figura legal de Consorcio terminó siendo aprobada 3 años después de su inicio. Sin embargo, esta forma asociativa ya no contó con el mismo impulso originario, las cooperativas continuaron operando, pero de forma individual.

Si bien el grado de avance sobre la cadena productiva fue heterogénea en cada cooperativa, algunas de ellas, como Las Tunas, CAFICLA, El Colono, entre otras, lograron avanzar en el empaquetado y venta de un producto final.

Actualmente, la yerba mate envasada de las cooperativas del Consorcio se vende bajo seis marcas comerciales registradas: Grapia Milenaria (Coop. El Colono), Las Tunas (Coop. Las Tunas), Los Inmigrantes (Coop. Tealera de Campo Viera), Montes del Caá Guazú (Coop. Hipólito Yrigoyen), TiTra-yJu (Coop. Río Paraná) y Orembaé (Coop. CAFICLA).

Un aspecto común de estas cooperativas son los canales de comercialización en los cuales operan actualmente. No orientan sus ventas a las grandes cadenas de distribución y consumo (supermercados, hipermercados), sino que comercializan en pequeños almacenes, dietéticas, comercios de barrio, centros de estudiantes de universidades públicas, sindicatos, cooperativas y otro tipo de organizaciones sociales, redes de comercio justo y solidario, eventos y ferias. También, existen experiencias de venta al Estado y una de las cooperativas realiza ventas locales puerta a puerta. Finalmente, se está gestionando la compra social con apoyo público, la exportación a Uruguay y el intercambio con otras cooperativas de alimentos. Mientras que otras, si bien no llegaron a finalizar la cadena productiva, tuvieron importantes avances en capital de trabajo, como, por ejemplo, la instalación de electricidad.

Algunos resultados emergentes

La reconstrucción del proceso de movilización social de las cooperativas productoras de yerba mate permite reconocer las interacciones entre los diversos actores sociales que fueron emergiendo a lo largo de este. Asimismo, apreciar las fuerzas sociales en lucha en la arena estatal, por imponer su interés como interés general en la agenda.

Los actores que se han reconocido como involucrados en el proceso han sido, en primer lugar, las cooperativas de yerba mate, sus asociados, técnicos de la SAF, funcionarios de diversas instancias de gobierno (provincial y nacional), grandes empresas de yerba mate, entre otras. En el recorrido acerca de dicho proceso, se han podido visualizar diversas situaciones que terminaron llevando a la imposibilidad del Consorcio de funcionar como tal y lograr los objetivos originalmente planteados.

Entre las dificultades que fueron apareciendo, se han identificado en primer lugar las disputas entre cooperativas y los distintos niveles de gobierno. Los conflictos con funcionarios estatales fueron generando un descreimiento del sector cooperativo sobre el Estado, así como el aumento de una sensación de cansancio y desgano. En palabras de los entrevistados, la sensación fue de “ir en contra de los molinos de viento” (Rodríguez, A., comunicación personal, 12 de agosto del 2022). En relación con las dificultades a nivel interno del Consorcio, se reconoció, por un lado, una fragilidad jurídica de esta figura, y por otro, disputas internas para convenir entre las distintas cooperativas parte. Finalmente, el último obstáculo identificado por los entrevistados fue la aceleración del proceso de movilización de las cooperativas y la constitución del CEY, ambos impulsados por los técnicos de la SAF. El diseño y organización de la figura de Consorcio fue constituida desde arriba (desde los sectores técnicos) hacia abajo (hacia las bases). Si bien las cooperativas fueron las que comenzaron a cuestionar la apropiación de excedente de la cadena yerbatera, y citaron a los técnicos de la SAF para presentarlo, fueron los técnicos quienes tomaron la iniciativa y continuaron con su proceso de problematización. Asimismo, estos actores se apropiaron de la idea de conformar un Consorcio y dirigieron su proceso de constitución, acelerando procesos que aún no encontraban la madurez suficiente de parte de los actores integrantes.

A pesar de las dificultades para la institucionalización de la figura legal del Consorcio y de su posibilidad de funcionar, diversos resultados emergentes fueron aconteciendo durante el proceso gracias a la movilización de las cooperativas. Entre los logros parcialmente alcanzados, en primer lugar, se ubica la visibilización, la difusión y reconocimiento de la figura de Consorcio y, por ende, de las cooperativas yerbateras, lo que conlleva a una mayor representación del sector. Por otro lado, se reconoce el aumento

del protagonismo de las cooperativas a nivel estatal a través de la figura de Consorcio, lo que impulsó su acceso a diferentes financiamientos estatales. A partir de estos, las cooperativas pudieron mejorar su posicionamiento económico para poder comercializar, en el mejor de los casos, yerba mate lista para el consumo. Asimismo, otro de los resultados identificados fue el mejoramiento del posicionamiento objetivo y subjetivo de los socios de las cooperativas, lo que significó la ampliación del horizonte de posibilidades y expectativas a alcanzar por parte de sus socios.

Consideraciones finales

A lo largo del trabajo realizado se ha intentado reflexionar en torno a la experiencia de movilización constituida como Consorcio Esperanza Yerbatera (CEY). Una experiencia de organización de cooperativas productoras de yerba mate en Misiones, que buscaron movilizarse para comercializar una mercancía lista para el consumo, de modo de reducir la intermediación y capturar una parte del valor generado en el circuito.

Se ha podido reconocer que la estructura del circuito productivo yerbatero está caracterizada por amplias diferencias en el valor generado y apropiado, principalmente entre el sector primario y el secundario de la producción, produciendo principalmente la transferencia del excedente desde el primero hacia el segundo.

Se ha identificado que las mayores dificultades se ubican entre las pequeñas explotaciones familiares y cooperativas no integradas, ya que al verse imposibilitados de procesar la materia prima y vender el producto final, no logran apropiarse del excedente generado. Es así como el circuito productivo yerbatero genera rentas y ganancias extraordinarias sobre la base de pequeños productores, que son trasladadas a las grandes empresas más capitalizadas y con mayor integración productiva.

La subordinación productiva de los agricultores familiares ha sido el motivo de reacción de una serie de cooperativas yerbateras menos capitalizadas, y la puesta en marcha de estrategias adaptativas dirigidas a garantizar la reproducción de las familias asociadas. El CEY se concibe como una estrategia orientada a la reproducción social, que se apoya en la movilización colectiva como recurso para alcanzar sus metas.

La contienda desarrollada en el ámbito estatal ha abarcado la movilización de actores pertenecientes a los campos político, económico y social, quienes pusieron en juego recursos para obtener una mayor apropiación del valor generado en el circuito. Este proceso, inherente a los conflictos, involucró una variedad de actores, tales como cooperativas, asociados, técnicos, funcionarios estatales, diferentes instancias gubernamentales, grandes

empresas, entre otros, quienes desplegaron sus fuerzas con el propósito de hacer prevalecer la idea que respaldaban. En este sentido, las cooperativas yerbateras lideraron la lucha en la arena política, motivadas por su insatisfacción con la realidad económica del sector, logrando así posicionar el tema en la agenda gubernamental.

En síntesis, la reconstrucción del proceso de conformación del CEY ha permitido poner de relieve la participación de distintos actores en la arena política en torno a la captación del excedente generado por la producción yerbatera. Durante este proceso, se han identificado tanto avances como retrocesos en relación con los objetivos establecidos. Aunque los objetivos originales no se cumplieron en su totalidad, el desarrollo de la lucha política por la captación del excedente permitió sortear obstáculos y obtener logros y victorias que, aunque no fueran parte de los objetivos iniciales, no habrían sido posibles sin ella.

Referencias

- Arroyo, M. (1990). Sobre el Concepto de Estructura Agraria. *Revista Geográfica*, 112, 141–152.
- Bartolomé, L. (2000). *Los colonos de Apóstoles. Estrategias adaptativas y etnicidad en una colonia eslava en Misiones*. Editorial Universitaria de Misiones.
- Bourdieu, P. (1995). Habitus, illusio y racionalidad. En P. Bourdieu & L. Wacquant, *Respuestas por una antropología reflexiva* (pp. 79-99). Grijalbo.
- Burtnik, O. J. (2006). *Yerba Mate: Manual de Producción*. INTA, AER Santo Tomé.
- Cariola, C. & Lacabana, M. (1985). Circuitos de Acumulación: Una Perspectiva de Análisis Integral para la Planificación Regional. *Cuadernos del CENDES*, 5, 65 - 96.
- Cowan Ros, C. & Schneider, S. (2008). Estrategias campesinas de reproducción social. El caso de las Tierras Altas Jujeñas, Argentina. *Revista Internacional De Sociología*, 66(50), 163–185. <https://doi.org/10.3989/ris.2008.i50.100>
- Francisco, F., Bogado, R., D'Addario, J. O., Gortari, J. & Oviedo, A. (2020). *Proyecto de agricultores familiares, innovación y mercados. Informe con 12 estudios de caso concluidos: Consorcio Esperanza Yerbatera, provincia de Misiones, Argentina*. FONTAGRO.
- Gallero, M. & Krautstoft, E. (2010). Proceso de poblamiento y migraciones en la Provincia de Misiones, Argentina: (1881-1970). *Avá. Revista de Antropología*, (16), 245-264.
- García, A. & Rofman, A. (2020). Circuitos productivos regionales: apuntes para una renovada herramienta analítica sobre procesos económicos en América Latina a principios del siglo XXI. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, 22, 1-26.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) (2002). *Censo Nacional Agropecuario 2002*. INDEC.
- INDEC (2018). *Censo Nacional Agropecuario 2018*. INDEC.
- INDEC (2022). *Censo Nacional Agropecuario, 2002*. INDEC.
- Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM) (2014). *Diagnóstico Prospectivo y Plan Estratégico de la Yerba Mate 2013-2028*. <https://inym.org.ar/plan-estrategico.html>
- Margiotta, E. & Benencia, R. (1995). *Introducción al estudio de la estructura agraria: la perspectiva de la sociología rural*. Mimeo.
- Melucci, A. (1989). *Nomads of the Present. Social Movements and Individual Needs in Contemporary Society*. Hutchinson.
- Nogueira, M. E. & Urcola, M. (2013). La agricultura familiar en las políticas de desarrollo rural, ¿hacia una nueva agenda pública? La experiencia reciente en Argentina (1990-2011). *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, (39), 5-38.

- Pliengo, F. (2000). *Participación comunitaria y cambio social*. Plaza y Valdés.
- Revilla Blanco, M. (1996). El concepto de movimiento social: Acción, identidad y sentido. *Última Década*, (5), 1-18. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=19500501>
- Rofman, A. (2009) Los dos modelos económicos en discusión. *Cuestiones de Sociología*, (5-6), 254-260.
- Rodríguez, L. (2015). Estado y producción: la actividad yerbatera en el territorio nacional de Misiones (1926 - 1953). *Folia Histórica del Nordeste*, (23), 43-64.
- Rodríguez, L. (2016). Producción y comercialización cooperativa yerbatera en los márgenes. La provincia argentina de Misiones (1991- 2014). *Revista Iberoamericana de Viticultura, Agroindustria y Ruralidad*, 3(9), 1-25.
- Sena, A. (2017). *El circuito productivo de la yerba mate: Transformaciones, cambios y continuidades en el periodo post convertibilidad (2002-2016)* [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Misiones]. <https://www.studocu.com/es-ar/document/instituto-superior-juan-vucetich/ingenieria-de-sistemas/sena-anibal-2017-circuito-productivo-yerba-mate-tesis-mdr/28674835>
- Senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina. (2002). Ley N° 25.564. Creación del Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM). <https://inym.org.ar/tramites/normativa/41-ley-no25564-de-creacion-del-inym-ano-2002.html>
- Schiavoni, G. (1995). Organización doméstica y apropiación de tierras fiscales en la frontera de Misiones (Argentina). *Desarrollo Económico*, (34), 595-608.
- Schiavoni, G. & Gallero, M. (2017). Colonización y Ocupación no planificada: La mercantilización de la tierra agrícola en Misiones (1920-2000). *Travesía*, 19(1), 77-106.
- Touraine, A. (1992). *Crítica de la modernidad*. Fondo de Cultura Económica.

