



# BIEN NUESTRO

Publicación bimestral del Instituto Nacional de la Yerba Mate / ABRIL 2013 -Nro. 1 - Posadas, Misiones



## **YERBA A FUTURO.**

Por primera vez en la historia se reunieron todos los sectores vinculados con la yerba mate y definieron acciones para lograr sustentabilidad social y económica en el marco del El Plan Estratégico del Sector Yerbatero. Se analizó la situación actual y se proyectó el escenario a 15 y 20 años.



4

## Plan Estratégico del Sector Yerbatero

Les contamos el camino recorrido desde 2010 para conocer en detalle las fortalezas y debilidades del sector y planificar su despliegue definitivo.

8

## Datos Estadísticos del año 2012



10

## El 3 x 1

El INYM propone una experiencia inédita para mejorar la productividad.

14

## Cosecha

El ingeniero agrónomo Néstor Munaretto enseña a cortar la planta.



Rivadavia 1519, 2do. piso - Posadas, Misiones.  
Tel: 376 4425273 - Int 134  
Contacto: [prensa@inym.org.ar](mailto:prensa@inym.org.ar)

El Instituto Nacional de la Yerba Mate es un ente de derecho público no estatal con jurisdicción nacional creado por Ley 25.564 con representantes públicos y privados del sector yerbatero.



## EDITORIAL

### UNA NUEVA PLANTA

Ver una planta crecer es realmente muy gratificante y para quienes vivimos en la zona productora de la yerba mate, esa imagen está plácenteramente ligada a la tierra colorada. Aquí, el verde y el rojo se unen para multiplicar riqueza, una riqueza que se traduce tanto en la historia de la región como en cada mate que tomamos.

El hecho que nos convoca hoy, esta nueva publicación del Instituto Nacional de la Yerba Mate, es para mí como una nueva planta, donde depositamos la esperanza de hacerles llegar información útil. Tenemos el desafío de transmitir y compartir la actualidad del sector yerbatero y queremos lograr que cada una de las páginas se transforme en una herramienta de consulta y de memoria, porque a todos nos beneficia contar con material instructivo y porque tenemos una historia riquísima de la que seguimos aprendiendo.

Asimismo, tenemos un presente y un futuro por el cual no dejamos de trabajar, poniendo nuestros mejores esfuerzos con el objetivo de mejorar las condiciones de todos los eslabones que componen la cadena yerbatera, y hacer de nuestra actividad un modo de vida sustentable para toda la familia yerbatera y para que sus generaciones futuras sigan brindando a todos los argentinos un producto tan importante desde lo alimenticio como desde lo cultural.

De aquí en adelante, en forma bimestral, iremos compartiendo diferentes temas relacionados al sector yerbatero, a su historia, actualidad y futuro. Espero que disfruten de su lectura, tanto como nosotros disfrutamos al hacer esta publicación.

  
Ing. Agr. Luis Francisco Prietto  
Presidente del INYM

El INYM promueve, fomenta y fortalece la producción, elaboración, industrialización y consumo de yerba mate y sus derivados.





## Plan Estratégico: abarcativo, inclusivo y superador

**P**or primera vez en la historia de la actividad de la yerba mate, todos los sectores que la componen se unieron bajo la consigna de identificar fortalezas y debilidades y definir acciones para lograr la sustentabilidad social y económica a largo plazo. Hablamos del **Plan Estratégico del Sector Yerbatero**, que se inició en 2010, se organizó en 2011 y se fortaleció en 2012.

El primer paso del Plan se concretó en diciembre de 2010, cuando, con la coordinación de la licenciada Ana María Ruiz, profesional del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), quien estuvo al frente del Plan Estratégico del Vino, integrantes del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, de los Gobiernos de Misiones y Corrientes, del Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM), del INTA y de la Universidad Nacio-

nal de Misiones (UNAM), se reunieron para definir la estructura técnica que trabajó sobre los lineamientos básicos de esta iniciativa.

El equipo técnico conformado en diciembre de 2010 trabajó durante siete encuentros, en el diseño metodológico y en la recopilación de información disponible para el análisis del contexto interno y externo de la yerba mate. Como resultado, el 20 de septiembre de 2011 se presentó la propuesta metodológica y se dio formalmente inicio al proceso de planificación participativa para la construcción del Plan Estratégico del Sector Yerbatero, primero con un acto y luego con el primer taller del Foro Reducido.

La instancia de planificación participativa se extendió durante 2012, y se concretó en dos etapas: una sobre el análisis del contexto interno con sectores directamente involucrados, lo que se denomina Foro Reducido, y otra ampliando la participación de sectores, lo que se conoce como Foro Ampliado.

De esta manera, los cuatro eslabones de la cadena del producto - viveros, producción primaria, secaderos y molinería y comercialización - analizaron la situación actual y proyectaron el escenario a 15 o 20 años, identificando problemas a resolver. Resta identificar metas y planes operativos para alcanzarlas, medidas que se conocerán en el transcurso de 2013.



### DIAGNÓSTICO POR SECTOR

**Molinería:** Los representantes del eslabón de la molinería y comercialización, el 12 de octubre de 2012, en el Ministerio del Agro de Misiones, ponderaron como principales desafíos “el desarrollo de nuevos mercados; mejorar la calidad de la materia prima; la intervención en la fijación de precios; la percepción social del producto como de bajo precio; acceso al crédito; obsolescencia de las normas; limitado poder de negociación con las cadenas comerciales; diferencias cambiarías y el abastecimiento de energía”.

**Secaderos:** El eslabón secadero expuso su situación en un encuentro realizado el 19 de octubre de 2012 en Oberá. Identificaron que “la falta de organización y compromiso” es uno de sus principales problemas, además de “problemas de calidad, seguridad e inocuidad; incumplimiento de leyes y escasa planificación y aprovechamiento de recursos energéticos; alta presión tributaria; falta de financiamiento; ciclos de alta y baja productividad; insuficiente capacidad y calidad de almacenamiento y el tipo de cambio, promoción y exportación”.

**Viveros:** Los viveristas intercambiaron información y conceptos en la sede del Inta Cerro Azul, el 26 de octubre de 2012, y coincidieron que es necesario revertir la insuficiente cantidad de material genético certificado; el poco control del material producido por viveros; la falta de políticas institucionales y la incertidumbre del mercado”. Manifestaron que “el desconocimiento de calidad de semilla, la falta de tecnificación de viveros, la existencia y difusión de material no mejorado y la demanda del plantín atado al valor de la hoja verde” también atentan contra la subsistencia del sector.

**Producción Primaria:** El eslabón de la producción primaria se reunió el 9 de noviembre de 2012 en la Escuelas Agrotécnica de Jardín América e identificó como principales problemas a resolver la “falta de

### EN DETALLE

► **La decisión** para la construcción del Plan Estratégico fue tomada por los representantes de las carteras de Agricultura de las Provincias de Misiones y Corrientes y aprobada por Resolución 028/11 del Instituto Nacional de la Yerba Mate.

► **La coordinación** de las actividades corresponde a un equipo técnico conformado por representantes del INYM, el INTA, la UNaM y los Ministerios del Agro y la Producción de Misiones y Ministerio de Producción, Trabajo y Turismo de Corrientes.

► **La construcción** del Plan Estratégico de la Yerba Mate es responsabilidad de los representantes de los diferentes sectores involucrados en la cadena agroalimentaria de la misma, tanto del sector público como privado a través de las distintas organizaciones que los representan.

### ¿QUÉ ES LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA?

Es un conjunto de procedimientos que permiten definir qué acciones son prioritarias para un determinado sector:

- Permite construir un marco de referencia para la acción colectiva.
- Define el rumbo y las metas a largo plazo.
- Orienta la acción y la asignación de recursos.
- Representa una instancia de aprendizaje y acuerdo colectivo.
- Es tan importante el proceso de construcción como el producto.

### ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE TENER UN PLAN ESTRATÉGICO?

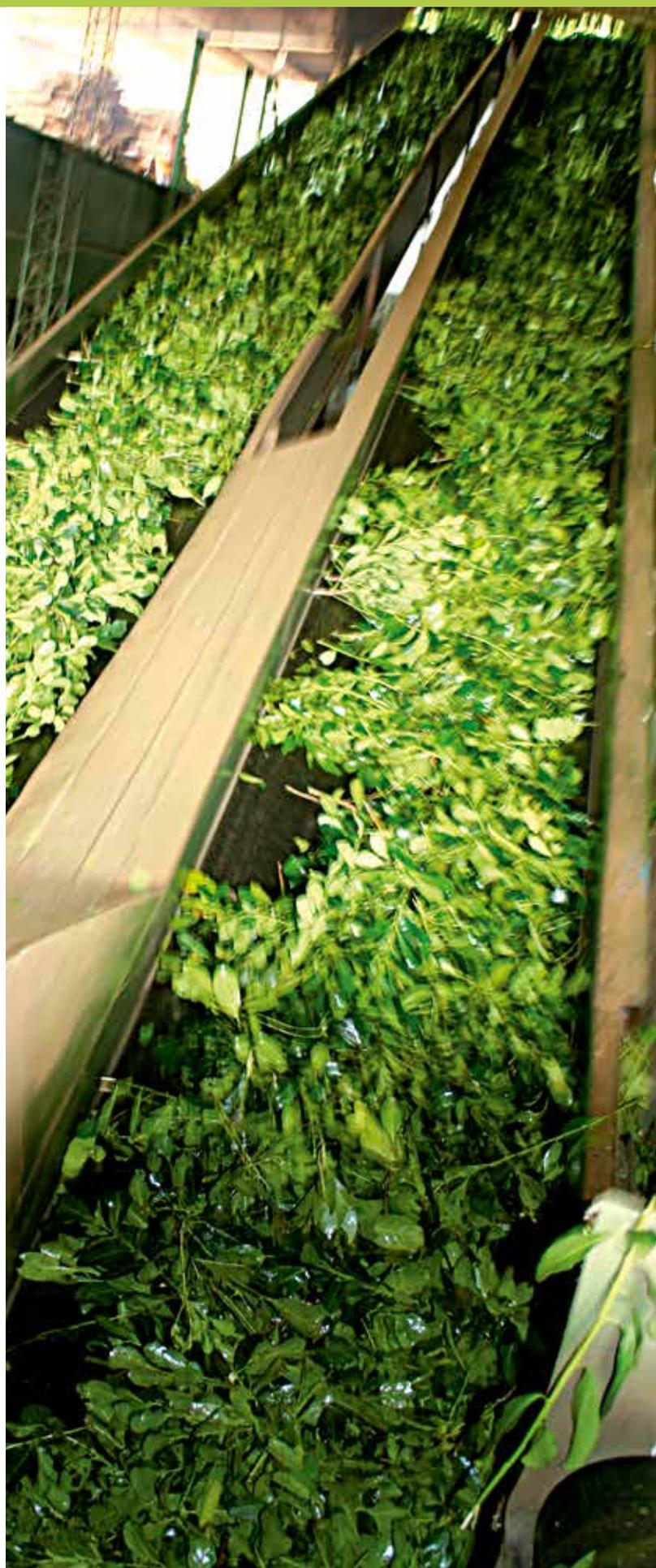
- Permitirá generar un espacio para la definición de objetivos de largo plazo para la cadena de la Yerba Mate.
- Permitirá trabajar en conjunto para resolver los problemas y las debilidades estructurales de la cadena. Brindará un documento esencial al momento de gestionar recursos y apoyos, así como para organizar el destino de los fondos públicos y privados.

visión empresarial; de compromiso con la actividad; concentración y éxodo; la falta de previsibilidad; déficit de capacitación a tareferos; falta de asistencia financiera accesible; superproducción a mediano y largo plazo; el no cumplimiento de las leyes laborales y normativas de calidad y la concentración de la producción”. También indicaron como temas a resolver la “falta de productividad y rentabilidad al pequeño productor, el estancamiento y desequilibrio del mercado y demanda de yerba mate envasada; la falta de financiamiento y regulación y solución al mercado consignatario y asimetrías impositivas con Misiones y Corrientes”.

**Contexto Externo:** El 30 de noviembre de 2012, expertos en marketing y comercialización del producto e investigadores de la Fundación Exportar y de la Universidad Nacional de Misiones, compartieron -en el Centro Regional Zaimán del INTA, en Posadas- datos sobre el contexto externo de la yerba mate argentina. La tendencia del mercado internacional, el mercado interno y los últimos avances en compuestos funcionales y nutricionales de la yerba mate fueron los temas planteados durante la jornada que reunió a más de 40 representantes de empresas y cooperativas yerbateras, funcionarios, académicos e integrantes de la casa anfitriona, de la UNAM, del INYM, del Ministerio del Agro de Misiones, Ministerio de Producción y Turismo de Corrientes, y de la Fundación Exportar.

El INYM presentó datos del producto y mercado local, tomando como base la Investigación de Mercado que financió en 2009, realizada por la consultora GEA Research, que referencia que la yerba mate está presente en el 98 % de los hogares de la Argentina, siendo el mate cebado la modalidad de consumo más utilizada (92 % de los hogares), seguido del mate cocido (54 % de los hogares) y el tereré (14 % de los hogares). Se compran un promedio de 2,8 kilos por mes por hogar. Santiago Matello, gerente de Inteligencia Comercial de la Fundación Exportar, expuso un análisis de la tendencia del mercado internacional de la yerba mate, evidenciando que “en términos globales, en 2007 fueron exportadas 64.261 toneladas de yerba mate y en 2010, 76.174 toneladas”.

“Uruguay, Siria, Chile y Brasil han sido los principales mercados de destino”, señaló Matello, acompañado por Martín Poggi, también de la Fundación Exportar. “Los dos principales exportadores mundiales, encabezados por Brasil y Argentina, explican más del 90 % del total de los envíos”, agregaron los investigadores.





## AVANCES DEL PROCESO DE PLANIFICACIÓN PARTICIPATIVA

Específicamente sobre la yerba mate argentina, Mately y Poggi explicaron que nuestro país “fue el segundo exportador mundial en 2010 y 2011, alcanzando el récord de 46,8 millones de dólares colocados a lo largo del año pasado”, y destacando que “Siria es el principal comprador de yerba mate argentina y representa más del 60 % de las ventas de nuestro país”.

Las exportaciones crecieron en los últimos años. A modo comparativo, se informó que “en 2007 Siria importó 15.132 toneladas de yerba mate, y en 2010, 23.042 toneladas; y Uruguay adquirió en 2007 un total de 28.614 toneladas de yerba mate y en 2010, 32.194 toneladas”.

Otro de los aspectos analizados fue la yerba mate y la salud. El investigador Miguel Schmalko, de la UNAM, destacó los últimos avances en compuestos funcionales y nutricionales del producto.

“La yerba mate es un alimento rico en nutrientes, como las vitaminas B1 y B6 y los minerales Magnesio e Hierro, y en compuestos funcionales, como las xantinas, los polifenoles y las saponinas”, recordó Schmalko, quien investiga las propiedades del producto desde el año 1995.

Schmalko se mostró sorprendido porque “en los últimos tiempos fueron realizados y publicados numerosos trabajos en los que se mencionan las propiedades del extracto de la yerba mate. Las bases de datos indican más de 60 publicaciones en revistas internacionales, en las que se mencionan 13 efectos favorables para la salud humana”; y enfatizó que “debido a su propiedad como antioxidante, hecho comprobado con una investigación financiada por el INYM, “su uso también se extendió a otros campos no tradicionales, como productos de belleza, bebidas y comidas”, abriendo nuevos mercados para el producto.

Los presentes debatieron luego sobre el escenario futuro (15-20 años) para la comercialización y desarrollo de la yerba mate como producto, y definieron debilidades y recursos para enfrentarlos.

Las conclusiones de este encuentro y de los Foros de los cuatro eslabones de la cadena del producto (viveros, producción primaria, secaderos y molinería y comercialización) fueron condensadas el 12 de diciembre de 2012, en el Foro Ampliado, en la ciudad de Oberá. Durante 2013 se prevé la definición y acuerdo de una nueva situación deseada para el sector, y la construcción de los planes operativos que permitirán transformar los objetivos definidos en acciones concretas y la validación social del Plan Estratégico resultante de este proceso de planificación participativa.

### ► 2010

En diciembre en el taller efectuado en el INTA el Zaimán se consensó utilizar la metodología del Plan Estratégico Vitivinícola.

### ► 2011

Se conformó un Equipo Técnico.

Se realizaron 5 talleres del Foro Yerbatero para iniciar el análisis del contexto interno de la cadena que permitieron conocer la estructura de la cadena (mapa de actores); definir aspectos y factores que influyen en el resultado económico, socio-laboral, productivo y de contabilidad ambiental de la actividad; exponer los objetivos de cada eslabón a mediano y largo plazo; relevar la información de cada Foro necesaria para proyectarse a mediano (10 años) y largo plazo (20 años); identificar Fortalezas y Debilidades.

### ► 2012

Se generó un documento para el Análisis del Contexto Interno de la Cadena.

Se solicitó a Fundación Exportar y a la Unam la elaboración de dos documentos que sirvieron de insumo para el Análisis del Contexto Externo de la cadena.

Se realizaron 4 talleres (uno por eslabón) de análisis del Contexto Interno de la cadena que permitieron definir para cada eslabón el escenario futuro posible de no mediar cambios (Sin Plan) y en función de esto cada Foro acordó las problemáticas y les asignó un orden de prioridades.

Se realizó un taller de Análisis del Contexto Externo de la cadena que permitió definir el Escenario Futuro a nivel de mercado interno y externo para el producto y su comercialización, teniendo en cuenta las oportunidades y amenazas que se presentan y priorizando los principales problemas que se deben resolver.

Se realizó un taller síntesis donde participaron todos los Foros que representan a los distintos eslabones de la cadena, presentando los resultados del trabajo realizado por cada Foro.

### ► 2013

Durante 2013 se prevé la concreción de las etapas 3-5, es decir la definición y acuerdo de una nueva situación deseada para el sector, y la construcción de los Planes operativos que permitirán transformar los objetivos definidos en acciones concretas y la validación social del Plan Estratégico resultante de este proceso de planificación participativa.



## Stock de yerba mate canchada

**U**n relevamiento realizado por inspectores del área de Fiscalización del Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM) determinó que la cantidad de kilogramos de yerba mate canchada existente en depósitos y plantas de estacionamiento es la misma que reflejan las declaraciones juradas que los operadores presentan ante este organismo.

Los inspectores del Instituto Nacional de la Yerba Mate realizaron un trabajo de constatación de depósitos y de stock de yerba mate canchada en la zona productora (Misiones y Corrientes) durante los meses de octubre y noviembre pasados. La tarea consistió en relevar los depósitos de cada establecimiento, sus medidas, y lue-



### Datos estadísticos año 2012

Todos los meses el Instituto Nacional de la Yerba Mate elabora informes estadísticos en base a las declaraciones juradas que efectúan los establecimientos (secaderos y molinos).

Uno de los datos más relevantes en 2012 fue que, a pesar de las adversidades climáticas que se registraron en algunas zonas (sequía, granizo), el ingreso de hoja verde a los secaderos fue mayor que el año anterior. El precio que se pagó por la materia prima y la recuperación de los yerbales en determinadas regiones fueron algunas de las causas del buen rendimiento en la zafra pasada.

#### Ingreso hoja verde a secaderos

Año	Kilos hoja verde
2012	716.937.421
2011	701.140.625
2010	721.660.854
2009	652.853.921
2008	679.593.087

Otra dato interesante es el relacionado a la comercialización de la yerba elaborada, obtenido a partir de las declaraciones juradas de la "salida de molino" destinada al mercado interno. En 2012 se mantuvo dentro de los parámetros de los años anteriores, lo cual indica que el mercado se mantiene estable.

Este es el indicador más cercano al comportamiento de la yerba en góndola, incluye tanto el volumen que se envía a los centros de distribución como las compras de mayoristas, hipermercados y supermercados.

#### Yerba mate a salida de molino-mercado interno

Año	Kilos
2.012	245.143.513
2.011	248.977.640
2.010	250.723.073
2.009	246.188.976
2.008	232.948.373

go constatar con lo declarado en el Registro de Plantas y Depósitos de la Actividad Yerbatera del INYM.

“En total se inspeccionaron 49 establecimientos, muchos de ellos integrados”, se expresa en un informe analizado por el Directorio del INYM. El resultado de la tarea refleja que “existe correspondencia entre la declaración jurada y la yerba mate constatada”, agrega el escrito.

El informe detalla que “de las constataciones de stock de yerba mate canchada en octubre y noviembre, se relevaron 195.167.417 kilos de yerba mate canchada, que contrastados con los 215.438.458 kilos declarados como stock por los operadores al 31 de octubre de 2012, resulta que se ha constatado el 90 % del stock existente”.

# El 3 x 1 para yerbales más productivos

**L**a zona productora de yerba mate (Misiones y norte de Corrientes) cuenta con aproximadamente 200.000 hectáreas de cultivo, de las cuales, un porcentaje cercano al 50 %, se encuentra en estado de declinamiento productivo, debido a la degradación paulatina de los suelos sobre los cuales están implantados, la edad de las plantaciones que en su mayoría superan los 50 años y al mal manejo al que fueron sometidas las plantas durante las cosechas. Estos factores inciden directamente en los bajos rendimientos que hoy se obtienen y que disminuyen año a año, transformándose lentamente en parcelas improductivas y económicamente no sustentables. Este fenómeno afecta fundamentalmente al pequeño productor que no posee capacidad financiera de inversión en nuevas tecnologías existentes para revertir esta situación, y que aparte tiene serias limitaciones de disponibilidad de nuevas tierras, que acarrea sin dudas a un deterioro general en su calidad de vida.

Para revertir esta situación, en 2011 el Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM) aprobó la implementación del **Programa de Renovación de Viejos Yerbales para Pequeños Productores** (bautizado también Tres por Uno), que desembarcó con éxito en las chacras de la zona productora.

Se trata de un programa destinado a productores de hasta 10 hectáreas de superficie cultivada en estado de degradación y cuyos recursos financieros provengan exclusivamente de lo generado en su chacra. Consiste en plantar una nueva hectárea de yerba mate de origen policlonal en un remanente de suelo de buena calidad, con insumos y asistencia que provee sin cargo (y con asesoramiento técnico) el INYM, y sustituir tres hectáreas improductivas de yerba mate, al cabo de 5 años de iniciado el proceso, por otra actividad agrícola, ganadera o forestal, adecuada a las condiciones del suelo. Las primeras experiencias ya están en marcha; se realizan en 50 hectáreas distribuidas entre 50 productores y los primeros resultados son alentadores.





“Podemos afirmar que es un éxito la plantación porque cerca del 95 % de los plantines prendieron”, consideró el **Ing. Javier Potschka**, técnico asignado por el INYM y el programa Cambio Rural del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) para asesorar en la recuperación de yerbales en los municipios de Hipólito Irigoyen y General Urquiza, donde 10 productores aceptaron el reto de producir con innovadas técnicas.

Desde que arrancamos -cuenta Potschka-, fuimos muy criteriosos y exigentes con los productores en cuanto a la sistematización del suelo y de plantar en el momento óptimo. Se esperó que haya buena acumulación de agua en el suelo para plantar, de forma tal que el plantín pueda crecer sin dificultad”.

El testimonio del productor **Reinaldo Spohwerle**, de Hipólito Irigoyen, ratifica la afirmación del técnico. “Yo planté 1 hectárea de yerba mate policlonal y sólo 3 murieron”, contó. “Acá, en mi chacra, donde tengo 4 hectáreas de yerba, los trabajos comenzaron en abril con el subsolado, luego sembramos avena y los plantines y se puede ver que están creciendo bien”, agregó.

**Jorge Stempel**, otro productor del mismo municipio, trabajó con curvas de nivel y atendiendo todas las recomendaciones de los técnicos del INYM y del INTA. “Los plantines están respondiendo muy bien, a pesar de que mi tierra estaba en muy mal estado, acá había tung y antes se rastreaba dos o tres veces por año, después se plantaba mandioca y eso genera mucha erosión. Pero con los trabajos de recuperación ya se puede ver que el suelo mejoró. Del total de plantines implantados, sólo unos pocos murieron por el ataque de las hormigas”, relató el agricultor.

El programa de Renovación de Viejos Yerbales para Pequeños Productores tendrá una duración inicial de 5 años, en cuyo transcurso el área técnica y directores del INYM evaluarán los resultados de las primeras experiencias, la continuidad y superficie a implantar en los años sucesivos.

### Resultados del primer año (2012)

#### Grupos conformados:

- ▶ Yermal Viejo (Oberá)
- ▶ El Chatón (Leandro N. Alem)
- ▶ Ñacanguazú (San Ignacio)
- ▶ Nuevos Yerbales (Apóstoles)
- ▶ Actitud Yerbatera (Corrientes)

### Insumos utilizados (en Kgs.)

Grupo	Sulfamirex 1º y 2º control	Fertilizante Plantacote Plus 4M	Avena Negra	Poroto Sable	Fert. 17-5-20
Ñacanguazú (San Ignacio)	50	250	210	150	500
Yermal Viejo (Oberá)	50	250	210	150	500
El Chatón (L.N. Alem)	45	250	180	120	400
Nuevos Yerbales (Apóstoles)	47,5	250	180	135	450
Actitud Yerbatera (Corrientes)	47,5	250	210	135	450
	<b>240</b>	<b>1.250</b>	<b>990</b>	<b>690</b>	<b>2.300</b>

### Productores y número de plantines utilizados

Grupo	Nº Product.	Nº Plantines Plant.	% Replante	% Fallas
Ñacanguazú (San Ignacio)	10	11.500	745	6%
Yermal Viejo (Oberá)	10	11.500	625	5%
El Chatón (L.N. Alem)	9	10.350	775	7%
Nuevos Yerbales (Apóstoles)	9	10.350	200	2%
Actitud Yerbatera (Corrientes)	9	10.350	400	4%
	<b>47</b>	<b>54.050</b>	<b>2.745</b>	<b>5%</b>
		<b>56.795</b>		

La plantación fue exitosa en todos los grupos a pesar de verse afectadas con una fuerte helada (07/06/12) y algunos casos puntuales de sequía en los meses de junio y julio (en mayor medida en Apóstoles y Col. Unión).

# “Cuando la yerba vale, todo mejora”

Una recorrida por las chacras de Comandante Andresito permite observar que la zafra 2012 trajo buen precio y reactivó la vida económica en esta localidad del nordeste misionero.

La producción y elaboración de yerba mate es una de las principales actividades económicas de Misiones y el nordeste de Corrientes; a tal punto que en muchos casos constituye el motor en la vida cotidiana de las comunidades. “Cuando la yerba vale, todo mejora”, es la frase que se repite en las chacras cuando el precio de la materia prima repunta.

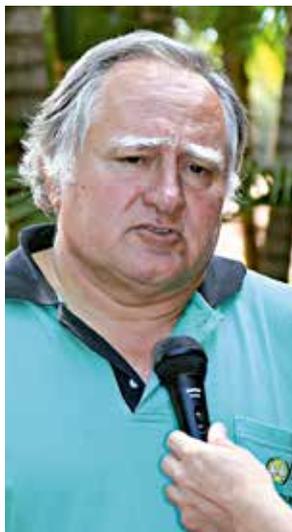
Este es el caso de Comandante Andresito y sus colonias vecinas, donde en los últimos años el alto índice de incumplimiento de los precios generó protestas y duros cuestionamientos. Sin embargo, y a partir del esfuerzo conjunto de los yerbateros y las instituciones, el panorama cambió sustancialmente. El año pasado la zafra dejó mejores ingresos en los bolsillos de los productores. “Se ve el crecimiento, hoy los productores arreglaron sus yerbales, cambiaron sus vehículos; algunos compraron tractores. Y respecto a los yerbales, ya casi no hay uno feo”, afirma **Julio Peterson**, un joven productor y dirigente yerbatero, quien años atrás se caracterizó por no ahorrar críticas hacia el accionar del Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM).

Hoy el panorama se modificó, y también su postura. Reconoce que la tarea conjunta entre los yerbateros, el INYM y otras instituciones tuvo buenos resultados. “Acá se pagó hasta \$2,20 por la hoja verde y fue por varias causas. Por un lado hubo una falta de materia prima, pero también se debe a la lucha constante, al apoyo del INYM que hay que reconocer, al respaldo del Gobierno. El trabajo conjunto –enfatisa– sirvió para que todos ganen lo que corresponde. No digo que es el precio ideal, pero seguro que no es lo mismo que entre 2000 y 2005, que fueron años complicados para nosotros”.

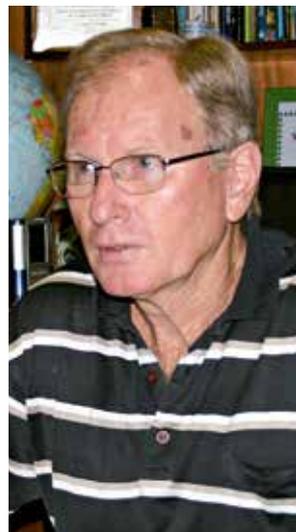
Según Peterson, se terminaron los vales y nadie negocia el pago a 30, 60 o 90 días como antes. “Ahora los pagos son a 10 días o a 15 como máximo”, asegura.

## **ESFUERZO CONJUNTO**

Este buen momento también es destacado por los miembros de la **Cooperativa Yerbatera de Andresito**, entidad pionera en la producción y elaboración de yerba mate en el nordeste misionero. “El hecho que la yerba ande bien le hace bien a todos, porque es la principal actividad en Andresito. Hace que el productor limpie la chacra, sus potreros, sus frutales y con esto se genera necesidad de mano de obra. Todo el pueblo progresa”, reseña el secretario de la entidad



Federico Amann



Bruno Beck

**Federico Amann**, y apunta que “la cooperativa llegó a pagar \$2,25 por kilo de hoja verde. Creo que esto se debe al esfuerzo de todos, a la acción del INYM, al acompañamiento del Gobierno de la Provincia, con lo cual se beneficia a los productores y llega hasta los cosecheros.

El intendente local también coincide con este análisis, aunque no deja de advertir que algunos acopiadores “avivados” aprovechan la coyuntura favorable y tientan a los productores en operaciones al margen de la formalidad. “El año pasado fue muy bueno aparejado por los buenos precios de la yerba, pero también se dieron casos en que, por la demanda de hoja verde, el productor vendió en negro”, indica el jefe comunal **Bruno Beck**. “Estamos contentos porque le va bien al productor, al tarefero, al que presta servicios. Pero tenemos que bregar entre todos para que las operaciones sean en blanco; entre todos podemos corregir esto”, añade.

### **MEJORAS PARA LOS TAREFEROS**

En Andresito, prácticamente todo se mueve al ritmo de la yerba. Algunos miran hacia atrás y recuerdan que hace mucho tiempo que el producto no valía como ahora. “Desde marzo del ‘97 que no teníamos estos precios. La yerba mueve la economía de Andresito, es el producto madre. Cuando la yerba anda bien, anda bien la economía de un pueblo y de la provincia”, remarca **Fernando Azula**, quien arribó a la zona en las primeras oleadas colonizadoras, allá por fines de los

## **FOMENTO A LAS EXPORTACIONES**

Para Federico Amann, de la Cooperativa Yerbatera de Andresito, una de las claves para mantener el buen nivel de precios de la materia prima está en colocar más yerba en el mercado internacional. “Gracias a la política del INYM de fomentar las exportaciones y el desarrollo de mercado exterior llevando empresas a negociar, nosotros seguimos exportando a Siria y a Rusia. Creemos que es una actividad muy importante del INYM, las cosas mejoraron gracias a esto porque cuando se logra vender toda la producción que uno tiene es cuando los precios empiezan a aumentar. Cuando en nuestro mercado interno sobra yerba, es cuando empiezan a caer los precios y aparecen los problemas. Entonces, si se continúa fomentado el mercado externo, se pueden mantener los precios porque habrá necesidad de yerba y los productores podrán seguir viviendo dignamente de su actividad”.

’70 y comienzos de los ’80 y hoy alterna su actividad como productor yerbatero, ingeniero agrónomo y propietario de una negocio de insumos agropecuarios. Tal como señalan los pobladores y productores, en Andresito hablar de un buen precio para la yerba también es hablar de mejores condiciones de trabajo para el primer eslabón de la cadena yerbatera: los “tareferos” que realizan la cosecha. Con unas 16 mil hectáreas de cultivo, en esta cuenca yerbatera hay mucha hoja para levantar en cada zafra. “Cobran entre 300 y 350 pesos por tonelada”, comenta Peterson y recuerda que un par de años atrás el grueso prefería no “blanquearse” para no perder los planes sociales. “Hoy ya casi el 60 % trabaja en blanco”, añade.

**Irineo De Godoy** preside una asociación de cuadrilleros que prestan servicio de cosecha y flete. Considera que están mejor que en años anteriores. “Somos 37 cuadrilleros en la asociación y con la ayuda del INYM conseguimos ropa de trabajo, guinches y carritos para la cosecha. Se fue mejorando calidad del tarefero. Se compraron camiones, colectivos para el transporte del personal”, relata y luego agrega: “Quedan cosas por mejorar, pero habiendo buenos precios mejora la economía de Andresito, si la yerba vale, se mejora mucho”.



## Cosecha: qué, cuándo y cómo cortar la planta

“La cosecha de yerba mate o tarefa es una poda”. Así de sencillo resume esta tarea tan importante el ingeniero agrónomo **Néstor Munaretto**. “Para hacerla -continúa- necesitamos contar con podadores y para lograr podadores, tenemos que capacitarlos”.

Munaretto, un experto en esta temática, quien junto a técnicos del Instituto de la Yerba Mate compartió en muchísimas oportunidades sus conocimientos con productores yerbateros, advierte además que para realizar una correcta poda es preciso que “los cosecheros capacitados cuenten con herramientas apropiadas”. Esto significa “serruchos, tijeras y motosierras de calidad y afilados”. El ingeniero agrónomo recomienda cosechar las ramas maduras (dos años) y únicamente el 50 % de la planta cada año. “La planta debe quedar con un alto porcentaje de material verde sobre ella. Este material significa una futura cosecha, protección, reserva y sustentabilidad”, explica Munaretto.

### EL MANEJO DE LA PLANTA

**Viruteo:** Es una operación manual. No debe provocar heridas. No se deben virutear los brotes basales (chupones) ni la viruta externa de la rama, para darle mayor amplitud de la planta y así lograr más ramas de corte. No existe en esta tarea el “virutón”: esa ya es una rama.



**Poda de limpieza:** Es el corte de toda la rama improductiva con defectos (nudos-macetas) o mal ubicada. De acuerdo al diámetro de la misma se hacen cortes con motosierra, serrucho o tijera. La mejor época es mayo - junio.



**Poda de rebaje:** Se puede hacer total, cortando todas las ramas y teniendo cuidado de no dejar material dañado por debajo del corte. Época: julio - agosto. No se debe cosechar al año. Solamente viruteo y raleo. Lo más aconsejable es el rebaje selectivo, cortando un 30 a 50 % de la planta cada año hasta completar el ciclo.



### **Corte de rama madura o descopada:**

Es el corte de la rama de cosecha, de dos años, que ha alcanzado su máximo desarrollo. Debe quedar un aumento no menor a los 12 centímetros de largo y de un diámetro mayor a 2,5 centímetros. Si el año anterior se hizo bien al raleo, estos aumentos quedan generalmente solos sobre la rama y se evitan las competencias internas de la planta.



**Manejo de la rama verde:** Esta es la rama que queda sobre la planta y que será cortada el año siguiente. Siempre debe hacerse el raleo (corte al ras) de las mismas si existen dos o más sobre un aumento, dejando una sola para que su desarrollo sea óptimo. Además, si la rama es vigorosa y al cumplir los dos años formará mucha madera que no se podrá aprovechar en secadero, es recomendable hacer sobre la misma el “mboreví”. Esta tarea se hace quebrando solamente el extremo de la rama. Para la cosecha el podador debe contar con serrucho y tijera; entonces podrá realizar estos pasos: viruteo - limpieza - corte rama madura - raleo - mboreví.





## Registro de viveros

Con la finalidad de contar con datos estadísticos y poder realizar proyecciones sobre futuras producciones, continúa vigente el Registro de Viveros en el Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM), creado por Resolución N°01/2011.

La medida se enmarca en el convenio celebrado por la institución yerbatera con el Instituto Nacional de Semillas (INASE) y hasta la fecha se han registrado más de 20 viveros de yerba mate en la zona productora (provincias de Misiones y Corrientes).

De esta manera, es requisito obligatorio la inscripción en el Registro habilitado en la sede del INYM (Rivadavia N° 1515, 2° piso, Posadas) para todas las personas físicas y jurídicas que lleven a cabo actividades relacionadas a la multiplicación de ejemplares de yerba mate género **Ilex** especie **paraguariensis** originarias de semillas, estacas y cultivos in vitro, y que se dediquen a la producción para uso privado o comercialización, independientemente del volumen de ejemplares que produzcan y del tipo de instalaciones donde funcionen. Se entiende por “vivero” la instalación fija y permanente, construida y acondicionada para tal fin, destinada a la producción y/o multiplicación de ejemplares de yerba mate.

Sólo será admitido un responsable por vivero, quien deberá documentar los movimientos de semillas y plantines que ingresen o egresen al mismo, sean propios o de terceros. Dicho responsable es el obligado a rubricar toda la información que se presente al INYM sea cual fuere la causa.

A efectos de conservar vigente el Registro, los inscriptos deberán presentar anualmente del 1° al 20 de diciembre, la declaración jurada de existencias.

El número de Registro otorgado por el INYM será utilizado para la inscripción en el Instituto Nacional de Semillas.



## Asistencia al personal de cosecha y de secaderos

El Directorio del Instituto Nacional de la Yerba Mate resolvió extender a los obreros que se desempeñan en las tareas de **secanza** el Plan de Asistencia que consiste en la entrega de indumentaria de trabajo (pantalón, camisa y bota de cuero).

Esta medida fue dispuesta a través de la Resolución N° 237/11 y de este modo se amplía el universo de obreros rurales en condiciones de acceder a la ropa de trabajo, ya que también está vigente el Plan de Asistencia al Personal de Cosecha de Yerba Mate (Resolución 143/11).

Los destinatarios son los trabajadores afectados específicamente a las tareas de secanza de yerba mate y la indumentaria deberá ser solicitada por quienes se encuentren inscriptos en el Registro Unificado de Operadores del Sector Yerbatero, en la categoría “Secadores”.

Al momento de efectuar el pedido, los solicitantes deberán cumplir con los requisitos dispuestos por el INYM :

- ▶ a) Cumplimentar la “Solicitud de Inclusión en el Plan de Asistencia al Personal de Cosecha de la Yerba Mate”.
- ▶ b) Acompañar copia de los Formularios 931 de AFIP correspondientes a los 3 (tres) últimos periodos inmediatos anteriores con su correspondiente constancia de presentación.
- ▶ c) Nómina completa de empleados del último periodo afectados específicamente a cosecha, conforme surge del Formulario 931 de AFIP.
- ▶ d) Planilla con los datos de los tareferos (Listado de tareferos), completando en forma íntegra con nombre y apellido, C.U.I.L, talle de pantalón y camisa, N° de calzado. Sólo será admitida una solicitud por operador.



- + de 17.000 productores
- + de 200.000 hectáreas cultivadas
- + de 650 millones de kilos de Hoja Verde \*
- + de 210 secaderos
- + de 110 molinos
- + de 250 millones de kilos de Yerba Mate\*
- + de 30.000 familias involucradas\*\*

*Más de lo que te imaginabas, no?*



Rivadavia 1515 - 2° Piso  
C.P. N 3300 LDC Posadas  
Tel/Fax: + 54-376-4425273  
Provincia de Misiones  
República Argentina  
[www.inym.org.ar](http://www.inym.org.ar)

\* Valores anuales promedio aproximados,  
\*\* directa e indirectamente, desde la plantación y cosecha hasta el punto de venta