

Cuando la desregulación traiciona al productor: por qué el mercado yerbatero necesita límites estratégicos

Por Dr. Darío Ezequiel Díaz*

Doctor en Economía, Magister en Ciencia de Datos, Licenciado en Economía (MP. LE23)

El pasado 17 de noviembre, el gobierno nacional publicó el Decreto 812/2025 clausurando la capacidad del Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM) para intervenir en uno de los mercados agrícolas más asimétricos del país. La medida prohíbe al organismo establecer cualquier regulación que "provoque distorsiones en los precios" o "interfiera con la libre interacción entre oferta y demanda".

Simultáneamente, deroga los artículos 9 a 19 del Decreto 1240/2002. Estos artículos constituyan el andamiaje institucional que permitía fijar precios de referencia, establecer calendarios de cosecha y limitar plantaciones. Su eliminación deja a más de doce mil productores misioneros y correntinos expuestos a una dinámica que la evidencia empírica ya demostró devastadora durante los años noventa.

Esta transformación normativa comenzó con el DNU 70/2023 y se profundizó mediante la Resolución 452/2025, que eliminó el tope anual de cinco hectáreas por productor para nuevas plantaciones. La narrativa oficial resulta simple: desregular incrementaría la competencia, reduciría costos al consumidor y abriría mercados de exportación.

Sin embargo, cuando contrastamos ese discurso con la arquitectura real del complejo yerbatero, surge un diagnóstico diametralmente opuesto. En mercados caracterizados por oligopsonio industrial, oferta agrícola rígida y demanda doméstica inelástica, las herramientas regulatorias no constituyen "distorsiones arbitrarias". Actúan como mecanismos correctivos ante fallas estructurales de mercado.

Anatomía de un desequilibrio estructural

Comencemos por los datos morfológicos del sector. Según registros actualizados del INYM, aproximadamente doce mil productores cultivan yerba mate. De ellos, el 74,7% opera explotaciones menores a veinticinco hectáreas y genera poco menos de la mitad de toda la materia prima nacional.

En el extremo opuesto de la cadena encontramos otra realidad. Siete secaderos concentran el 30,6% del procesamiento inicial. Veinte firmas —apenas el 12% del universo industrial— acaparan más del 56% de la hoja verde adquirida. Esta pirámide asimétrica se vuelve aún más pronunciada en el eslabón siguiente: diez molinos dominan aproximadamente tres cuartos del mercado elaborado. Cinco cadenas de supermercados controlan el acceso final al consumidor.

Lejos del modelo idealizado de competencia perfecta, nos hallamos frente a un oligopsonio espacialmente segmentado. Miles de vendedores fragmentados deben canalizar su producción hacia un puñado de compradores con capacidad manifiesta para fijar precios y condiciones contractuales.

La geografía agrava este desequilibrio. La hoja verde debe procesarse dentro de las veinticuatro horas posteriores a su cosecha. Pasado ese plazo, comienzan procesos enzimáticos irreversibles: oxidación acelerada, pérdida de color, desarrollo de sabores amargos y degradación de compuestos aromáticos esenciales. Esta perecibilidad extrema restringe el radio comercial de los productores a pocos kilómetros, otorgando a los secaderos locales un poder de mercado casi monopólico sobre sus proveedores inmediatos.

Oferta vertical y competencia en precios: lo que dice la teoría

He formalizado esta dinámica mediante un modelo de teoría de juegos. Imaginemos el mercado como un escenario donde múltiples secaderos compiten simultáneamente ofreciendo distintos precios por la hoja verde. Cada comprador elige cuánto está dispuesto a pagar, sabiendo que la cantidad total disponible está fija en el corto plazo. Expandir un yerbal demanda entre cinco y siete años hasta alcanzar plena producción.

Los productores, razonablemente, venden primero a quienes ofrecen más: una regla natural que llamamos "el mejor postor compra primero".

Consideremos un ejemplo simplificado: tres secaderos compiten por cien mil kilogramos de hoja verde disponible. El secadero A podría ofrecer \$260 por kilo, B podría ofrecer \$280 y C podría ofrecer \$220. Bajo la regla del "mejor postor primero", B compraría toda su demanda antes que A, y A antes que C. Si C baja su oferta a \$200 pensando en reducir costos, simplemente pierde participación sin ganar nada. Si sube a \$300 para asegurar abastecimiento, incrementa sus costos en todas las unidades compradas.

¿Cuál resulta entonces el equilibrio estable —lo que los economistas llamanos "equilibrio de Nash", una situación donde ningún jugador tiene incentivos para cambiar su estrategia unilateralmente—? Cuando el número de compradores permanece reducido, ese equilibrio tiende a ubicarse sistemáticamente cerca del mínimo absoluto que los productores estarían dispuestos a aceptar para no abandonar la actividad.

No se trata del precio justo que cubriría costos operativos más una rentabilidad razonable, sino del piso de subsistencia. Con pocos compradores enfrentando miles de vendedores cautivos —cautivos porque no pueden esperar ni trasladar su producto perecedero—, la estructura competitiva permite extraer rentas económicas extraordinarias (lo que técnicamente llamamos "cuasi-rentas": ingresos por encima del costo de oportunidad que surgen cuando un recurso no puede moverse rápidamente hacia otros usos) desde el eslabón primario hacia el industrial.

Ahora bien, la regla del "mejor postor primero" presupone que los productores pueden buscar activamente entre distintas ofertas disponibles. En mercados con productos durables —automóviles, inmuebles, incluso granos almacenables— esta búsqueda activa resulta factible: el vendedor puede esperar, comparar, desplazarse. Pero la perecibilidad extrema de la hoja verde subvierte radicalmente esta dinámica. Con apenas veinticuatro horas de ventana operativa, el productor enfrenta información fragmentaria y capacidad nula de espera estratégica. No puede "testear" el mercado regional ni retener inventario para forzar mejores condiciones. Esta restricción temporal convierte la "búsqueda activa" en una ficción teórica: el productor debe vender inmediatamente al secadero accesible, incluso bajo información incompleta sobre ofertas

alternativas. La perecibilidad no solo restringe el radio geográfico; anula el mecanismo mismo que permitiría al productor disciplinar al comprador mediante amenazas creíbles de venta alternativa.

Esta conclusión teórica encuentra correlato empírico dramático. El INYM calcula periódicamente estructuras detalladas de costos efectivos de producción que consideran insumos, mano de obra, amortización de capital y cargas sociales. Estos valores técnicos superan sistemática y sustancialmente los precios que numerosos pequeños productores reciben en las transacciones reales de mercado. En algunos casos, la brecha alcanza casi el doble: productores reciben montos que apenas cubren costos variables directos, sin capacidad alguna para reponer capital ni mantener niveles mínimos de rentabilidad empresarial.

La brecha negativa no financia inversión productiva ni mejora tecnológica. Subsidia, transitoriamente, descuentos en góndola que benefician al consumidor urbano a expensas del capital de trabajo rural. Estructuralmente, engrosa márgenes comerciales concentrados aguas arriba.

El efecto King y la trampa de los excedentes

Agreguemos ahora la dimensión dinámica que introdujo la Resolución 452/2025 al suprimir límites a nuevas plantaciones. En el mediano plazo, la cantidad total disponible comenzará expandiéndose gradualmente conforme maduren los yerbales recién implantados.

Aproximadamente el 96% de los hogares argentinos ya consume yerba mate, alcanzando niveles fisiológicos cercanos al techo de saturación. La demanda doméstica exhibe, por tanto, elasticidad-precio extraordinariamente baja. Un argentino promedio no duplicará su consumo diario porque el precio baje a la mitad; ya toma todo el mate que fisiológicamente puede ingerir.

Consecuentemente, incrementos modestos en cantidad producida generan caídas proporcionalmente mayores en precio minorista. Este fenómeno, conocido como "efecto King", constituye una regularidad empírica bien documentada en mercados agrícolas con demanda inelástica: cuando aumenta la cosecha disminuye paradójicamente el ingreso total del sector primario porque los precios caen más rápido que lo que sube la cantidad vendida.

Si la producción aumenta un 10%, el precio podría caer un 20% o más. El productor termina vendiendo más kilogramos pero recibiendo menos dinero total.

Históricamente, cada episodio desregulador en la cadena yerbatera precipitó ciclos violentos. La disolución de la Comisión Reguladora de la Yerba Mate (CRYM) durante los años noventa generó sobreproducción seguida por quiebres masivos de precios. Los valores llegaron a niveles inferiores al costo marginal de cosecha manual, obligando a miles de productores a abandonar sus explotaciones.

Asimetría distributiva y concentración territorial

Conviene detenerse también sobre las implicancias distributivas regionales. El 29,6% de productores cultiva superficies menores a cinco hectáreas, aportando apenas el 10,9% de la producción total nacional. Estas explotaciones —predominantemente ubicadas en zonas centro y sur de Misiones— operan bajo lógicas de agricultura familiar.

La yerba mate integra sistemas productivos diversificados orientados tanto al mercado como al autoconsumo. Estos productores carecen sistemáticamente de espalda financiera para resistir períodos prolongados con precios deprimidos. Tampoco acceden fácilmente a certificaciones fitosanitarias internacionales ni poseen escalas suficientes para negociar condiciones contractuales favorables.

Cuando eliminamos simultáneamente restricciones cuantitativas y pisos de precio sin establecer válvulas anticrisis alternativas, la presión competitiva no estimula "eficiencia productiva". Genera concentración fundiaria acelerada. Los grandes establecimientos correntinos altamente tecnificados o las firmas integradas verticalmente pueden capitalizar economías de escala. Absorben tierras que pequeños colonos descapitalizados deben vender por debajo del valor patrimonial acumulado durante generaciones.

Las barreras estructurales que la desregulación ignora

Un argumento recurrente en defensa de la desregulación sostiene que, si existen rentas extraordinarias en el eslabón industrial, la libre entrada de nuevos secaderos y molinos incrementaría naturalmente la competencia por materia prima, elevando los precios pagados a productores. Esta lógica, impecable en el pizarrón de competencia perfecta, ignora deliberadamente las barreras de entrada estructurales que caracterizan al complejo yerbatero.

Primero, las economías de escala en procesamiento industrial son significativas. Un secadero eficiente requiere inversión de capital considerable: infraestructura de secado con control térmico preciso, sistemas de barbacuá, cintas transportadoras, instalaciones de almacenamiento climatizado y equipamiento para estacionamiento prolongado. Estos costos fijos solo resultan viables por encima de umbrales mínimos de procesamiento que excluyen entrada a pequeña escala.

Segundo, la integración vertical de los jugadores dominantes constituye una barrera estratégica formidable. Las principales firmas controlan simultáneamente secado, molinería, empaquetado y, crucialmente, canales de distribución comercial consolidados durante décadas. Un entrante puro que solo posea capacidad de secado debe vender yerba canchada a molinos que son, simultáneamente, sus competidores integrados. Esta asimetría contractual permite a los incumbentes ejercer poder de compra monopsónico sobre potenciales entrantes, apropiándose de sus márgenes mediante condiciones leoninas de pago o calidad.

Tercero, las certificaciones fitosanitarias, registros de marca, desarrollo de posicionamiento comercial y acceso a góndola demandan inversiones hundidas masivas y tiempos de maduración que exceden el horizonte financiero de entrantes pequeños o medianos. Las cadenas de supermercados, oligopsonios comerciales por derecho propio, privilegian sistemáticamente a proveedores establecidos con volúmenes garantizados, rechazando nuevas marcas que carezcan de track record probado.

Cuarto, y quizás más relevante, los incumbentes integrados pueden desplegar estrategias predadoras de precios para disuadir entrada efectiva. Si detectan amenaza competitiva en una región específica, pueden temporalmente elevar precios pagados a productores en esa zona —absorbiendo pérdidas transitorias subsidiadas por ganancias en otros mercados— hasta expulsar al entrante o forzar su venta a precio de liquidación. Una vez eliminada la amenaza, restauran precios oligopsonicos. Esta capacidad de financiar guerras de precios asimétricas resulta inaccesible para entrantes descapitalizados.

La desregulación normativa no modifica automáticamente n —el número efectivo de compradores competidores— porque las barreras relevantes no son legales sino económicas, tecnológicas y estratégicas. Proclamar que "el mercado se autocorregirá mediante libre entrada" equivale a ignorar deliberadamente la morfología industrial real del sector.

La falacia exportadora

Respecto del argumento exportador invocado como justificación central: expandir volúmenes disponibles constituye condición necesaria pero insuficiente para penetrar mercados externos exigentes. Vender yerba mate elaborada hacia destinos como Siria, Chile o Líbano demanda cumplimiento riguroso de protocolos trazables desde origen. Requiere certificaciones orgánicas internacionalmente reconocidas, laboratorios acreditados bajo normas ISO y logística portuaria especializada.

Ninguno de estos requisitos queda garantizado simplemente liberando hectareaje plantable. Requieren inversión coordinada en infraestructura institucional que típicamente provee —o debería proveer— justamente el organismo regulador sectorial que ahora se debilita.

En ausencia de tales capacidades públicas fortalecidas, la eventual renta exportadora terminará concentrándose dentro del reducido grupo empresarial que ya controla molienda, empaquetado y canales comerciales establecidos internacionalmente. Se reproduce aguas afuera la misma asimetría apropiativa observable domésticamente.

Hacia dónde deberíamos mirar

No argumento aquí en favor de esquemas intervencionistas rígidos ni de sistemas cupíficadores anacrónicos. Defiendo el diseño inteligente de instituciones estabilizadoras capaces de corregir fallas verificables de mercado sin anular señales informativas relevantes.

Mecanismos como precios piso indexados a estructuras auditadas de costos sectoriales podrían funcionar. Fondos anticíclicos financiados mediante retenciones contingentes activables automáticamente ante choques exógenos adversos constituyen otra alternativa. Sistemas graduales transferibles de cuotas productivas con topes anti-concentración permitirían amortiguar volatilidad destructiva preservando espacio para ajustes eficientes.

El Decreto 812/2025 no propone nada remotamente similar. Simplemente desarma herramientas correctivas heredadas de crisis previas bajo el presupuesto dogmático de que toda regulación constituye "distorsión" perniciosa. Este presupuesto nunca fue demostrado empíricamente para este sector. Al hacerlo, programa una transferencia

masiva predecible de rentas desde miles de productores familiares descapitalizados hacia un puñado de firmas industriales oligopólicas y cadenas comerciales oligopsónicas.

Lejos de modernizar el sector yerbatero argentino, esta desregulación ideologizada nos retrotrae hacia escenarios ya transitados durante los noventa: precios de quebranto sistémico, éxodo rural acelerado, deterioro irreversible del tejido socio-productivo misionero.

Modernizar exige algo bastante más complejo que eliminar barreras indiscriminadamente. Demanda construir reglas capaces de armonizar intereses privados legítimos con sostenibilidad colectiva verificable. De lo contrario, aquella "libertad" proclamada terminará siendo simplemente libertad concentrada para apropiar rentas ajenas mientras socializamos después los costos del rescate fiscal inevitable.

El autor es Director de Metodología y Relevamiento Estadístico del Instituto Provincial de Estadística y Censos de Misiones (IPEC), Doctorando en Estadística, Maestrando en Econometría, en Políticas Económicas, Sociales y Regionales y en Políticas Públicas y Desarrollo, Doctor y Posdoctor en Economía, Magíster en Ciencia de Datos y Licenciado en Economía (Matrícula Profesional LE23). Las opiniones vertidas en este artículo son de índole estrictamente personal y no comprometen a las instituciones con las cuales el autor mantiene vínculos académicos o laborales.