

# Miles de Pesos se Gastan Cada año en la Distribución y Venta de las Yervas

*Jul 17/43* *u*  
El Primer Mercader Establecido en 1875 se Hizo Rico con Este Comercio.—Uno de los Artículos Cuyo Precio no ha Sido Aumentado.—Las Exigencias de los Compradores.

Por CELSO T. MONTENEGRO

Especial Para EL MUNDO

Quizás el lector se asombre cuando conozca que, a pesar de la carestía de la vida y los quebrantos económicos producidos por la guerra, el comercio de la distribución y venta de yervas, es uno de los más

guramente, no tiene dificultades. La mercancía es suya...

Miles de pesos gasta cada año parte de la población en adquirir las yervas. Por eso, el primer ciudadano que se estableció en La Habana con un comercio propio, en 1875, no pensó que a través de los años

## 3 ESPECIES DE LA PLANTA DE ALBAHACA



La albahaca, *Alhábac*, como le diría un árabe, de fuerte olor aromático, es hoy la que más demanda tiene en el mercado, de los Vendedores de Yervas. Aquí pueden observarse tres tipos de albahaca, la de Santa María, la morada, la de hojas finas de Santa Rita y la de Anís.

PATRIMONIO DOCUMENTAL

OFICINA DEL HISTORIADOR DE LA HABANA

9

prósperos en los momentos actuales. Algunos cientos de cubanos se buscan la vida con ellas y otros, resuelven por el momento sus males... males del espíritu, curados con hojas maravillosas; por medio de la botánica, que ha enriquecido también a la farmacopea, utilizada en toda

otros seguirían su ejemplo, haciendo un tráfico interminable. Ese hombre, que abrió un pequeño estanquillo en la antigua Plaza del Vapor, por la calle de La Reina, se hizo popular, llegando a obtener un respetable capital. Felipe el Yerbero, como se le conocía, era oriundo de La Coruña,

UN TIPICO VENDEDOR DE YERBAS EN PLENA FAENA



Este es un tipo de vendedor de yerbas que, con un pequeño carro, se ha situado en la calzada de la Reina, entre Rayo y San Nicolás, y desde hace diez años se busca el sustento de cada día en este mismo lugar. Aquí vemos a don José Medina, en plena faena. La cliente le acaba de comprar, y le hace algunas preguntas sobre otras yerbas. El siempre está dispuesto a responder. En su modesta carretilla se encuentra más de una veintena de distintas especies de yerbas. Cada una tiene su finalidad: "su destino", nos dice, el humilde padre de familia.

la América y el continente europeo. España. Su ejemplo fué seguido y en cada una de las entradas del desaparecido mercado comenzaron a establecerse nuevos mercaderes. Así pasaron los años y hoy, el yerbero es lo primero que se observa en todos los mercados habaneros.

**Cuarenta Años de Vendedor**

Los vendedores de yerbas están ahora situados en los alrededores del Mercado Unico; en el Vedado, Cerro, Luyanó, y más de un ciento transita por nuestras calles; pero el sitio más popular, el lugar adonde acude el comprador con preferencia es la Plaza del Vapor. En este lugar, por la entrada que da a la calle de Aguila, se halla el comercio de Santos Alvarez. Allí su padre, que falleció hace pocos días, estuvo establecido durante cuarenta años. Cualquiera diría que el vender yerbas es trabajo fácil, sencillo; pe-

**El Yerbero**, hombre del pueblo que a diario recorre nuestras principales calles llevando a cuestas una pesada canasta repleta de hojas multicolores, algunas de tallos finos, con olores múltiples y hasta agradables. Porta en su cesto albahaca, paraíso, mejorana, rompe saragüey, polea blanca, albrecha, yaguarama, caña de limón, cundiamor, verbena, abre camino, savia del país y de Castilla, yerba buena, toronjil, güira cimarrona, jardinera, saúco amarillo o blanco, chamizo, uva caleta, savia marina, mastuerzo, romerillo, doradilla, piña ratón, raíz de Giber, amansaguapo, anacahuita y otras. Con este tipo de vendedor ambulante, cualquier situación apurada queda resuelta momentáneamente: es problema de centavos, y si le falta "el completo", con él, se-

ro no es así. Se necesitan ciertos conocimientos que aunque rutinarios, requieren alguna atención por parte del empleado que ha de servir al cliente, recordando el viejo aforismo comercial de que "el cliente siempre tiene la razón". Cada comprador de yerbas generalmente pregunta cómo debe de utilizarlas, si ha de servir para algunos de sus males y... esos intensos dolores que siente en la espalda, en los riñones o el hígado...

—¿Y estas yerbas de distintas formas que se encuentran dentro de ese recipiente? ¿A qué especie pertenecen?, preguntamos a Santos, al observar una canasta repleta de raíces y hojas.

—Esa es la albahaca. Se vende mucho; las hay de distintos tipos. Claro que Santos nos hizo recordar que esa planta (del árabe Alhabac correspondiente al género *Ocimum*, especie *Basilicum*, de la familia de las Labiadas, se cultiva en los jardines y patios, como ornamental, y es de fuerte olor aromático. Comprende varias especies con distintos dictados precedidos del genérico Albahaca: de anís, anisada o de Santa María, aromática, cimarrona, de clavo, de cuchara, de hojas anchas, de hojas de lechuga o mondonguera (la más común), de hojas finas, de Santa Rita, morada o violeta. La albahaca es usada en los condimentos, especialmente en la cocina francesa... y hasta en algunas prácticas... A fines del si-

glo pasado se hizo famoso este cantar popular:

"¿Qué tienes en ese pecho que tanto trasmina y huele?"

"Albahaca de las Indias,  
Mata de romero verde".

—¿Tendrán otras tanta demanda?

—¿Cómo no! La higuera, el eucalipto, la yerba buena, la guíra cimarrona, el saragüey, la caña de limón. Algunas que no tenemos de momento, porque se hace a veces difícil su adquisición, las adquirimos de los vendedores, los que pudieran llamarse distribuidores...

#### Jardineros que Trabajan

La siembra de ciertas yerbas, que no son silvestres, necesita de un cuidado constante. Muy pocos son los jardineros que se dedican exclusivamente a esta clase de labores; sólo existen cuatro que pudieran llamarse expertos y máximos distribuidores. Uno de ellos, nombrado Juan, posee un pequeño jardín en Arroyo Naranjo y en las primeras horas de la madrugada de cada día, sale de ese lugar hacia el centro de La Habana. En un pequeño carro tirado por un caballo. Es una larga jornada, en la cual hombre y bestia laboran duramente varias horas. Las yerbas van depositadas en cajas de madera, protegidas por sacos de yute. Y la venta se produce durante las primeras horas del día, en las cuales Juan deja su pequeño carro alrededor de algún mercado, y lleva en la cabeza una de las cajas, proponiendo la yerba a los pequeños comerciantes. Antes de ofrecerla, la exhibe y exclama: "Es fresca... está saludable...". Generalmente sus clientes le compran. Terminada la jornada del día—sobre las tres de la tarde—el pequeño vehículo regresa a Arroyo Naranjo, donde el padre de familia, en vez de descansar un buen rato, quiere conocer por sus propias hojas, si las



PATRIMONIO  
DOCUMENTAL

OFICINA DEL HISTORIADOR

4

plantas han sido atendidas y cuidadas durante su larga ausencia. Los otros compañeros de Juan se entregan a idéntica faena, con excepción de uno de ellos que se ha provisto de un diminuto camión, tan pequeño que en ocasiones diríase que el hombre se ve impedido de conducirlo, porque las cajas, amontonadas, lo amenazan como aquella espada de Damocles...

#### Don José Conoce su Negocio

Don José Medina, nacido en Islas Canarias, con 61 años de edad, hace 17 que se dedica a la venta de yerbas. Con familia y cuatro hijos, este hombre hace esfuerzos heroicos por librar su subsistencia. En la calle de la Reina, entre Rayo y San Nicolás, ha fijado un pequeño carro. Durante diez años ha permanecido en este mismo lugar, y a él acuden los compradores. Siempre tiene **mercancía fresca**. Los precios son los mismos que años atrás; no ha habido aumento en las mercancías, pese a las especulaciones en otros artículos comestibles y combustible.

—La yerba es la misma— nos ex-

presa—y sólo nos guía el interés de vivir, no de medrar...

—¿Conoce usted el origen de algunas yerbas?

—De algunas sí. Claro que en Islas Canarias no tenía esos conocimientos, porque mi trabajo era otro, pero en éste ya puedo decir que estoy especializado; la botánica es muy grande y complicada. Lo que más nos preocupa en ocasiones, son los encargos.

—¿Los encargos?

—Sí; los pedidos de algunas personas. Las yerbas tienen mucha variedad, y algunos clientes nos piden algunas que no tienen demanda; y ahí está nuestra dificultad; hay que buscarla, dár servicio; ello atrae al comprador, porque sirviéndole ahora sin ganar mucho, algún día se acuerda del servicio y cuando tenga necesidad de adquirir otras, vuelve. Es un marchante seguro...

Al despedirnos de don José recordamos al primer hombre que se estableció en este negocio, aquel Felipe, que ganó tanto dinero, vendiendo tan sólo yerbas...

M, Jan 17/43

IPD

PATRIMONIO  
DOCUMENTAL

OFICINA DEL HISTORIADOR  
DE LA HABANA