

Posibilidades de comercialización externa de hierbas aromáticas y medicinales, cultivadas en el valle de Traslasierra en la provincia de Córdoba – Argentina

Ricardo Farias; Gustavo Luque; Lucía Graciela Riveros; María Guadalupe Jornet; Estefanía Jornet; Orlando Domingo Barra Ruatta; Gilabert, Sergio y Federico Giusti

Universidad Nacional de Villa María - Córdoba

Resumen

El presente proyecto se propone analizar las posibilidades de comercialización externas de los cultivos de hierbas aromáticas y medicinales de los departamentos del oeste de la provincia de Córdoba, zona de menor desarrollo relativo provincial.

La investigación prevé relevar las condiciones actuales de los agricultores, los tipos de cultivos que realizan, sus métodos de elaboración, grados de procesamiento y mecanismos de comercialización a los fines de determinar el grado de acceso a mercados internacionales de una parte de su producción, mediante políticas públicas y privadas, con el fin de contribuir al aumento de la rentabilidad y las condiciones de vida de los habitantes de la región.

Si bien Córdoba es un importante proveedor de especies aromáticas y medicinales autóctonas del mercado nacional, las que mayoritariamente provienen del área señalada precedentemente, las exportaciones han sido muy escasas (menos de diez agricultores quienes han realizado embarques esporádicos a lo largo de los últimos años). Ello sucede aun cuando el mercado internacional de hierbas aromáticas y medicinales creció sustancialmente.

Actualmente, en distintas zonas rurales del departamento San Javier existen unos 100 micro emprendedores que explotan unas 600 hectáreas con hierbas como orégano, romero, tomillo, toronjil, salvia y menta. De ese total de agricultores, sólo tres han tenido pequeñas experiencias de exportar parte de su producción a Brasil, aunque con cantidades muy limitadas.

Este proyecto, tiene como propósito definir la viabilidad concreta de incursionar en mercados internacionales por parte de esa región de la provincia de Córdoba y poseer una

valiosa herramienta de gestión que contribuya tanto a los sectores productivos como gubernamentales en torno al perfil productivo y social que tendrá la región en los próximos años.

Para ello, se analizará la situación actual desde experiencias concretas o futuras de alianzas de cooperación técnica entre agricultores, entidades gubernamentales y no gubernamentales que permitan sistematizar los conocimientos tradicionales y agregar nuevas tecnologías en toda la cadena productiva, de modo que permita la internacionalización de sus productos en un futuro inmediato, generando nuevas alternativas de cultivo, procesamiento y comercialización internacional de productos medicinales y aromáticos aplicables en la región que contribuyan a la expansión económica y social de la región.

Palabras claves: hierbas aromáticas y medicinales, comercialización

1. Introducción

Córdoba es un importante proveedor de especies aromáticas y medicinales autóctonas del mercado nacional, las que mayoritariamente provienen del área del Valle de Traslasierra. Las exportaciones han sido muy escasas, pues su experiencia remite a menos de una decena de agricultores quienes han realizado embarques esporádicos a lo largo de los últimos años. Existen unos 100 micro emprendedores que explotan unas 600 hectáreas con hierbas como orégano, romero, tomillo, toronjil, salvia y menta. De ese total de agricultores, sólo tres han tenido algunas pequeñas experiencias de vender parte de su producción a Brasil, aunque con cantidades muy limitadas. El método de producción es artesanal.

2. Objetivos

Analizar la situación actual de las hierbas aromáticas del valle de Traslasierra para indagar sobre las posibilidades de exportar.

3. Metodología

A los fines de recabar información actual se realizarán distintas entrevistas para las cuales se viajará hasta los diferentes lugares para luego analizarlas y sacar conclusiones. Dichas entrevistas serán con:

- Productores del Valle de Traslasierra.
- INTA del Valle de Traslasierra. Villa Dolores.
- Cámara Argentina de Productores y Procesadores de Especies Aromáticas, Medicinales y Afines (CAPPAMA). Buenos Aires
- Universidad Nacional de Córdoba.

Finalmente, se realizará una reunión con los integrantes de la Universidad Nacional de Villa María para analizar las mismas y sacar conclusiones.

4. Resultados esperados

Recabar información necesaria para diagnosticar las posibilidades de exportación que tienen los productores y si no hubiera posibilidades, analizar cuáles son las debilidades que tienen y que no les permiten exportar.

Transferir los conocimientos adquiridos a los productores y dejar a disposición de ellos el trabajo conjunto con la universidad para realizar capacitaciones y colaborar con el sector.

5. Análisis

La realidad que presenta la zona del Valle de Traslasierra es de informalidad con respecto a la manera de operar en los aspectos relacionados a la producción y comercialización de las hierbas aromáticas y medicinales. Además, existe una marcada individualidad frente a la competencia global, la falta de una adecuación de la oferta a “mercados meta”, escasa capacitación de recursos humanos, competencia interna, distorsión de precio-calidad, entre otros. En cuanto al equipamiento necesario para agregar valor a los productos, es dificultoso acceder a programas y financiamiento nacional, mientras no se logre una participación conjunta de los principales actores involucrados en el sistema productivo regional de hierbas aromáticas.

Actualmente, existen pequeños productores diversificados, con dificultades para acceder a distintos beneficios como créditos y subsidios para la mecanización e industrialización de productos derivados de las hierbas aromáticas y tienen problemas por la baja rentabilidad. Si se siguen los estudios previos del Ing. Agr. D.A. Suárez, perteneciente al INTA del Valle de Traslasierra, la economía de los productores es informal y depende de la comercialización hacia productores medianos y/o acopiadores, quienes fijan los precios en el marco de una economía formal.

La implementación de normas de calidad podría posicionar al sector y promover la posible exportación de hierbas aromáticas. Según la Cámara (CAPPAMA) que aglutina a los productores, certificar Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) es costoso y en el mercado interno no se paga la calidad de aromáticas certificada, por lo cual, los productores no tienen interés de trabajar con la certificación sino tienen una diferencia en la rentabilidad. Por este motivo, se analiza que si hay políticas que incentiven las BPA en aromáticas, constituirían un rasgo diferenciador. Las BPA son recomendadas en el país, pero no son obligatorias aún y se relacionan con el manejo para la producción vegetal, desde la actividad primaria hasta el

empaque y transporte del producto final, tendiendo a asegurar la calidad e inocuidad de los vegetales, además del manejo adecuado para evitar contaminaciones que tiene que ver con la manipulación de productos fitosanitarios, instalaciones, personal, cosecha, equipos, transporte y almacenamiento.

En caso de que los productores se pongan de acuerdo y quieran implementarlas, permitiría acceder a nuevos mercados como lo es el internacional e incluso presentaría una mayor ventaja competitiva. Para esto, sería necesaria una capacitación en cuanto a la planificación y organización del trabajo por parte de la universidad, mediante sus profesionales con conocimientos de múltiples disciplinas, y que se realice vinculación tecnológica como facilitadora de la mejora y posibilitadora de oportunidades de crecimiento para el sector. Una vez que se inicia el proceso, las personas involucradas deberán registrar toda actividad realizada, para un control de lo que se hace y poder observar con el paso del tiempo, las variaciones ocurridas para la adopción de medidas correctivas y/o preventivas ante el nuevo ciclo. De esta manera, es posible que los productores controlen y verifiquen su situación, evaluando, de modo que puedan tomar decisiones a tiempo.

Asociativismo

En la actualidad, la Cámara Argentina de Productores y Procesadores de Especies Aromáticas, Medicinales y Afines (CAPPAMA) nuclea a productores y procesadores de distintas zonas productivas del país. La misma se creó en el mes de diciembre de 2004 en la ciudad de Luján, provincia de Buenos Aires, respondiendo a la necesidad de adherir y representar a los mismos. Con la participación de entidades como el INTA San Pedro, la Universidad de Luján, y el Ministerio de Asuntos Agrarios de la provincia de Buenos Aires, se pudo avanzar rápidamente hacia la concreción de esta unión para el fortalecimiento del sector.

Actualmente, se sumaron organizaciones como la Universidad de Quilmes, la Fundación Plan Nacional de Innovación Tecnológica y el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. En principio, se designó una Comisión Directiva provisoria a la que se le encomendó comenzar a trabajar para dar un marco legal a la entidad y alcanzar las principales metas. Ésta surgió a fin de determinar su visión que afirma facilitar también la gestión de los sistemas de calidad que dicho mercado requiere como las Buenas Prácticas Agrícolas, de Manufactura, etc. En consecuencia, la misión impartida fue promover, desarrollar y difundir la

actividad del sector para lograr la optimización de su cadena de valor. Es por esto que se determinaron objetivos: proteger los intereses del sector; promover una producción sustentable preservando el medio ambiente; lograr representatividad y legitimidad ante sectores públicos y privados; promover el desarrollo y organización de los productores; posibilitar un mercado transparente; propiciar las buenas prácticas agrícolas y de manufactura; establecer, difundir y actualizar estándares de calidad; propender a la investigación y el desarrollo; promover el posicionamiento en el mercado interno y externo; promover el perfeccionamiento y la eficiencia de la actividad. Se ofrecieron así, los siguientes beneficios por otorgarse luego de realizar la asociación correspondiente: recibir información actualizada sobre mercados, precios, calidades, etc.; participar en seminarios y talleres de diversos temas; conocer datos sobre el mercado internacional; consultar legislación de importancia para el sector; obtener descuentos en actividades de otras entidades adheridas; acceder a documentación técnica y material de investigación nacional e internacional; participar en foros de temas varios para compartir inquietudes; acceder a listados de profesionales y referentes del sector; participar en las reuniones mensuales de la comisión directiva o en las subcomisiones.

Por estos motivos, durante la realización de esta investigación, se realizó una entrevista al Ing. Agr. Alfredo Álvarez de Toledo, quien afirmó que los socios actuales de CAPPAMA provienen de las siguientes provincias: Misiones, Corrientes, Formosa, Catamarca, Córdoba, Santa Fe, Buenos Aires.

En cuanto a la economía regional, los productores viven de la producción agropecuaria, tanto de hierbas aromáticas como de otros productos, quienes están alfabetizados, pero necesitan capacitarse en cuanto a organización, trabajo asociado, concientización y orden. Con respecto a la comercialización de hierbas aromáticas, existen pocos canales y pocos compradores. La distribución se dirige hacia Villa Dolores y Villa Las Rosas, núcleos principal de comercialización. La venta a nivel regional se lleva a cabo mediante los acopiadores e industrias quienes, en casos como el amargo y fernet, presentan requisitos de exclusividad para ingresar en las góndolas de los supermercados.

Para aumentar escalas y rendimientos es necesario contar con tecnología adecuada para la producción. Si bien existe la cooperativa AROMET Ltda., la cual cuenta con un secadero solar y máquinas para el despalillado, entre otras, actualmente no se encuentra funcionando. La

tecnología está disponible para los productores pero al no funcionar la cooperativa, los productores no pueden hacer uso de ellas.

En el caso del comercio internacional, el pequeño productor exporta a granel, por lo que el valor agregado es muy bajo. Los grandes acopiadores son quienes tienen la posibilidad de exportar sus productos, pudiendo responder los mismos a las exigencias del mercado internacional. Por otro lado, para favorecer la exportación, se ha realizado un convenio con la Fundación Exportar. Sin embargo, existen dificultades para la comercialización hacia el mercado externo por los costos de flete, embarque, producto final demasiado voluminoso para un contenedor, períodos de tiempo prolongados hasta el cobro de divisas; exigencias en cuanto a límite máximo de residuo (LMR), manejo integrado de plagas, entre otros requisitos establecidos por el destino europeo.

Como alternativas para mejorar la comercialización se debería indagar acerca de la producción orgánica, la de bioinsecticidas (proyecto que está en marcha), los productos “gourmet” para zonas turísticas y aceites esenciales.

Posible turismo “La ruta de las hierbas aromáticas”

Una de las propuestas para el valle de Traslasierra sería indagar sobre la posibilidad de realizar un circuito turístico por las zonas correspondientes a las fincas de los productores, a fin de constituir un local boutique de productos regionales en cada uno de los sectores productivos, contar además con una marca regional, atractivo para visitantes que aprecien la gastronomía y el turismo rural, haciéndolos conocer los sistemas productivos mediante visitas guiadas. Esta modalidad sería conveniente implementarla en conjunto con escuelas y demás entidades educativas, técnicas, culturales y turísticas relacionadas con el sector. Otra alternativa sería vender plantines para huertas orgánicas y aprovechar la tendencia de aumentar el consumo de productos cada vez más naturales y saludables. En consecuencia, con el fomento de este tipo de turismo, cada productor podría vender sus aromáticas directamente a un mercado final con el valor de un producto gourmet.

6. Conclusiones

Si bien todavía este proyecto de investigación no se ha culminado, algunas conclusiones preliminares son las que se indican a continuación:

Luego de haber analizado las necesidades en cuanto a mejorar la rentabilidad del Valle de Traslasierra, es importante que la Universidad brinde capacitaciones y sensibilización a productores para promover el trabajo en equipo y fomentar sus participaciones en las distintas instancias posibles de mejora. La asociatividad no sólo debe ser de productores, hay que crear nuevos canales de comercialización. En el caso del mercado interno, un agente que pague por producciones certificadas. En el caso de mercado externo, una organización capaz de insertarse en el mercado internacional.

Además, por parte de la Universidad, se debería realizar una concientización acorde, adecuada y conveniente en cuanto a relaciones interpersonales, calidad, Buenas Prácticas Agrícolas, marcas, comercialización y estrategias de mercado nuevos, para favorecer el aumento de la rentabilidad e informar sobre diferentes aspectos relacionados al comercio exterior. Por estos motivos, será necesario que se desarrolle o se integre a una sociedad anónima (no cooperativa) capaz de motorizar el desarrollo de las hierbas aromáticas. Esta empresa deberá disponer de recursos para invertir, de profesionales y managment capaz de visualizar las estrategias de desarrollo y deberá tener un compromiso social muy fuerte con los productores de la región. Mientras tanto, es fundamental buscar otras alternativas de negocio como la producción de aceites esenciales, bioinsecticidas, productos “gourmet”, turismo rural, plantines para huertas orgánicas, entre otros. Es importante además, acudir a diferentes estrategias de innovación en envasado, empaque y presentación para atraer a diferentes mercados.

Bibliografía

Alcalde San Miguel, Pablo. (2009). *Calidad*. Madrid: Thomson Paraninfo

Galfione, A. Breuer; M. G.; Armendáriz de Bricco, C. (2001). “El desarrollo regional en Traslasierra: Consideraciones teóricas y experiencias realizadas”. *Cuadernos de administración pública*, vol. 1, núm. 2.

Cameroni, M. Gimena. (2013). *Informe Sectorial N° 10: Hierbas Aromáticas y Especias*. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Buenos Aires, Argentina.

Stephen R. Covey. (2003). *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*. Buenos Aires: Paidós Plural.

Secretaría de Agricultura, Ganadería Pesca y Alimentos. Subsecretaría de Agroindustria y Mercados. Dirección Nacional de Agroindustria. (2008). *Protocolo de Calidad para Orégano*. Código: SAA007. Versión 12.