

Hierbas aromáticas en Alto Valle. Una experiencia de innovación productiva y organizativa

María Laura Berzins

Este trabajo tiene la intención de compartir la experiencia de inicio, desarrollo y aporte a la consolidación de una alternativa de producción en Alto Valle (en este caso, la producción comercial de hierbas aromáticas). Asimismo, relatar el proceso de formación y crecimiento de un grupo asociativo de pequeños productores y emprendedores que se dedican a esta actividad.

Situación inicial

Las hierbas aromáticas forman un grupo de especies vegetales caracterizadas por su aroma, color y/o sabor, los cuales pueden estar presentes en toda la composición de la planta, o en partes de ella: hojas, tallos, frutos, raíces, flores, inflorescencias, semillas.

Sus aplicaciones son muy amplias, desde el uso culinario hasta la elaboración de productos de limpieza, perfumería, etc.

En la Argentina este sector es complejo, pero tiene gran potencial de desarrollo: se trabaja actualmente con aproximadamente cuarenta especies botánicas, tanto en producción como en industrialización, procesado y comercialización. Se abastece a la industria alimenticia, farmacéutica, perfumística, de limpiadores y desinfectantes, cosmética, entre otras.

Según los requerimientos agroecológicos de cada especie, las aromáticas se cultivan en todo el país, por lo que son relevantes para muchas economías regionales, y forman parte de diversos proyectos de diversificación productiva.

En el Alto Valle, el cultivo de estas hierbas aromáticas tradicionalmente se realizaba en huertas

familiares (generalmente orégano o romero), pero no se desarrolló con fines comerciales. Por lo que prácticamente no existía experiencia regional sobre esta actividad de diversificación.

En el año 2003, la Agencia Provincial para el Desarrollo Económico Rionegrino (CREAR) organizó una capacitación de tres meses de duración, con el objetivo de promocionar el cultivo de las hierbas aromáticas en la región, como una alternativa de diversificación productiva a la producción tradicional de frutales de pepita. De las cuarenta personas participantes, un grupo de diez productores, manifestaron interés en iniciarse en la actividad.

Se trataba de pequeños productores provenientes del sistema frutícola, de nuevos agricultores (recién iniciados en las actividades agrícolas, adquirentes de chacras de escasa superficie para dedicarlas a cultivos no tradicionales), de emprendedores, de trabajadores subocupados y de empleados con dedicación parcial. Estos actores tenían sus establecimientos en las localidades de Contralmirante Cordero, Cinco Saltos, Cipolletti, General Fernández Oro y Allen.

La metodología utilizada desde el comienzo del proceso, fue el trabajo grupal a fin de definir en conjunto los objetivos grupales e individuales para iniciar la nueva actividad. Allí se tomó conciencia de la complejidad y la casi inexistente experiencia regional sobre el rubro. A partir de gestiones realizadas por el CREAR y con financiamiento del CFI, se contrató a una asesora técnica para acompañar el proyecto de trabajo, tanto en aspectos productivos como en cuestiones organizativas y de gestión.



Destilando aceites esenciales

El desafío técnico era grande, ya que no había hasta ese momento experiencia regional en cultivo de aromáticas: datos de especies, variedades, rendimientos, requerimientos edafoclimáticos, adaptaciones a la zona, tipo y origen del material vegetal para el inicio de los cultivos.

Se realizaron consultas técnicas a los referentes temáticos del INTA a nivel nacional (La Consulta), a fin de recabar información que se pudiera tomar como referencia para trabajar en Alto Valle. Después de analizar las posibilidades regionales, el grupo decidió comenzar cultivando orégano (*Origanum vulgare*), dado que se trataba de la hierba aromática de hoja mejor conocida por el consumidor y por lo tanto de comercialización segura. El objetivo inicial fue *cultivar* y *acopiar* la producción de los miembros del grupo, y *comercializar* en conjunto para obtener mejores precios y poder acceder al canal de *ventas por mayor* (el cual se consideró inicialmente como el más apropiado para el proyecto, al tomar como referencia la experiencia productiva mendocina).

La provincia de Río Negro generó un microcrédito para cada productor, específico para este proyecto, a fin de financiar la compra de los primeros plantines de orégano. Los mismos se adquirieron en San Juan, a la Federación de Cooperativas Agropecuarias (FECOAGRO), debido a que en la región no era posible conseguirlos ni en cantidad ni en calidad adecuados. Esta situación fue toda una experiencia de aprendizaje (a modo de prueba y error), ya que no había antecedentes en la zona de estos cultivos. Por ende, tampoco se disponía de un paquete tecnológico adaptado a las características agroecológicas de nuestra región, ni información sobre época apropiada de plantación, periodicidad de riegos, fertilizaciones, etc.

Las primeras plantaciones se realizaron en octubre de 2004, en diez chacras de la región. La superficie inicial en cada chacra fue de poco más de un cuarto de hectárea de orégano caracterizado como tipo “criollo” y “compacto”.

De esta primera etapa, cabe hacer las siguientes reflexiones:

- *El proceso se inició a partir de una capacitación, y luego continuó con apoyo técnico y financiero desde las instituciones acompañantes;*
- *Se detectó un grupo de productores interesados en iniciarse en una actividad de diversificación productiva, los cuales comenzaron a trabajar en forma grupal desde el primer momento;*

- *No había experiencias en relación a esta nueva actividad, en aspectos productivos, edafoclimáticos, tecnológicos, comerciales; la experiencia (ensayo/error) fue llevada adelante por los mismos productores, con apoyo técnico y crediticio provincial.*

Etapas de formalización de relaciones asociativas

El proyecto comenzó a crecer, tanto a nivel productivo como en aspectos organizativos. Se observan los siguientes avances productivos:

- *Se comienza la producción grupal regional de plantines de hierbas aromáticas de hoja.*
- *Aumento de superficie de cultivo.*
- *Diversificación de especies aromáticas: romero, salvia, estragón francés, menta, tomillo y laurel.*
- *Difusión de la actividad, por medio de capacitaciones organizadas desde el mismo grupo, mostrando la experiencia que se estaba generando.*

En el transcurso de las reuniones, la profundización de la capacitación, y el conocimiento recíproco de los miembros, se va construyendo una relación que preserva y potencia valores de *solidaridad* y *confianza*. Surge también la necesidad de buscar una figura que formalice el asociativismo. A fines del año 2004, se decidió comenzar los trámites para la formación de la Asociación de Productores de Aromáticas Alto Valle, una asociación civil sin fines de lucro. Sus objetivos fueron:

- *Promover y favorecer el cultivo de hierbas aromáticas, medicinales y afines en la región.*
- *Acompañar al productor en todas las etapas del cultivo hasta el procesado y la comercialización de sus productos.*

En el año 2006, se comenzó a trabajar con el INTA, formándose un grupo de Cambio Rural con el fin de brindar continuidad al acompañamiento técnico del proyecto, en cuestiones productivas y organizativas.

Al poco tiempo de su funcionamiento, los productores manifestaron la urgente necesidad de mecanizar los distintos aspectos del procesado de las hierbas.

Dado que la maquinaria que existía en ese momento en el mercado -en otras regiones- no estaba al alcance del presupuesto del grupo, y no resultaba apropiada a la escala de producción local, los propios productores deciden comenzar a investigar, consultar y tratar de adaptar maquinaria que pudiera resultar útil a sus requerimientos.

Este proceso dio sus frutos cuando, de la búsqueda, surgió la posibilidad de conseguir en la zona, implementos y maquinaria de rezago de otras actividades agrícolas (una descobajadora de uva, a la cual se le adaptó una malla cribada y un motor eléctrico). Además, pudieron fabricar zarandas para realizar el trabajo de acondicionamiento final del orégano.

Dichos equipos fueron adquiridos y modificados por los productores, con fondos propios y de la Asociación. Se tomó como experiencia y modelo las maquinarias que se utilizaban en las zonas productoras tradicionales de aromáticas de hoja en Argentina: Mendoza, San Juan y Córdoba. Para ello, fue necesario gestionar parte de los recursos para realizar viajes de intercambio e investigación con los productores, ya que no había en la región antecedentes para tomar de referencia, tanto en cultivos, como en procesado e industrialización.

Toda esta etapa (trabajos conjuntos, apelación a la creatividad, gestión de recursos, tramitaciones varias y aportes de dinero y tiempo), contribuyó a consolidar los vínculos humanos y laborales; pero también puso de relieve las discrepancias y generó tensiones, que, en sí mismas, constituyeron un aprendizaje colectivo de los modos en que se pudieron afrontar. Hubo alejamiento de algunos productores, y se produjo también el ingreso de nuevos miembros al proyecto.

De esta segunda etapa, se destacan los siguientes procesos:

- *Se aumenta el número de especies cultivadas.*
- *Se adapta tecnología de otras zonas y otras escalas productivas, a las necesidades y requerimientos locales, con mano de obra y financiamiento de los mismos productores.*
- *Se decide formalizar la relación asociativa de los miembros del grupo.*
- *Se inicia, continua y profundiza la difusión de la actividad.*

Comienzo de la etapa comercial

Al principio, entre los años 2004 y 2005, cada productor comercializaba individualmente su orégano: esto es, la venta a conocidos, pequeños almacenes y locales de comidas en la zona.

Algunos integrantes lograron salir a ofrecer orégano en el Mercado Concentrador de Neuquén, siendo bien recibido el producto por la manera diferente de presentación (bolsas transparentes de un ki-

logramo). Este tipo de *packaging* ponía en evidencia las características de excelente calidad de la hierba desecada en forma natural, a la sombra, de color y aroma intenso. Este tipo de presentación y calidad lo diferenciaba positivamente respecto al mismo producto proveniente de otras provincias, que se ofrecía en bolsas de plastillera usada, con material extraño en su contenido, con signos de deficiencias en el proceso de secado y sin rotular.

Paulatinamente, al ir creciendo la producción, comenzó a haber competencia entre los miembros del grupo, tanto por los clientes, como por el manejo de los precios.

Dada esta situación problemática dentro del grupo, se organizó por medio de Cambio Rural, un trabajo de evaluación participativa, a fin de analizar el camino recorrido hasta ese momento, así como problemas que surgían y posibles soluciones. De manera unánime el grupo decidió unirse para comercializar juntos su producto.

A fin de sumar productos para la venta, diversificar la producción y adquirir mayor experiencia, se incorporaron otros cultivos aromáticos a las chacras: romero, menta, estragón francés, melisa, salvia, tomillo, laurel. Se realizaron ensayos de estas nuevas hierbas, conociendo variedades y registrando resultados. Estas experiencias fueron realizadas por los productores, con apoyo técnico del INTA y el CREAT.

Inicialmente, la comercialización de las hierbas se realizaba a granel y en la región. Paralelamente, y gracias a los registros que se tomaron de los cultivos y del proceso productivo, se elaboraron costos de producción regionales. Comparando estos costos, y los precios de venta a granel, se evaluó la rentabilidad de los cultivos; los productores plantearon la conveniencia de aumentar esa rentabilidad. Para ello se decidió trabajar con dos líneas de acción:

1. *Disminuir la necesidad de mano de obra en el procesado de las hierbas.¹ Cabe destacar que varios integrantes del grupo, se dedicaban a la actividad a tiempo parcial y como tarea complementaria.*
2. *Aumentar la rentabilidad de los productos al comercializarlos en forma fraccionada.*

¹ Las máquinas artesanales fabricadas por los productores se tornaron obsoletas, y se necesitaba mucha mano de obra para terminar de limpiar el producto.

En relación al primer objetivo, se elaboró un proyecto que se presentó al Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, con el objetivo de adquirir un equipo industrial de máquinas procesadoras de hierbas aromáticas, apropiado para pequeños productores; y también para realizar acciones de fortalecimiento institucional (capacitaciones, viajes de intercambio de experiencias con otros productores). Este proyecto fue presentado y gestionado en el año 2006, inicialmente por la Municipalidad de Cipolletti, y más tarde por la propia Asociación de Productores como Organización Administradora. Esto, debido a que primero su evaluación se demoraba y que, posterior a su aprobación, se dilataba el desembolso). Este hecho fue un gran desafío para el grupo, y también significó otra importante etapa de crecimiento como organización. Después de padecer la burocracia institucional, con la necesidad de rehacer varias veces el proyecto, “por cambios en el formato”, con presentación de formularios y pérdidas de papeles en el circuito, con la información oficial que había sido evaluado y aprobado, con cambios de autoridades, y muchos inconvenientes más, en los años 2010 y 2011 el proyecto finalmente se desembolsa y ejecuta.

En relación al segundo objetivo, con el apoyo de la Municipalidad de Cipolletti, se confecciona un proyecto que es presentado al Ministerio de Trabajo de Nación, para adquirir una máquina envasadora. Este proyecto se logra ejecutar en el año 2008.

Con todas estas etapas de crecimiento del grupo, tanto en producción, como en cantidad de maquinarias y con la incorporación de la etapa del fraccionado al proceso, surgió la necesidad de concretar el tramo de planificación que mencionaba la importancia de contar con un lugar adecuado para realizar las actividades y poder gestionar las habilitaciones correspondientes.

Después de varias reuniones y tratativas, se firma con la Municipalidad de Gral. Fernández Oro un convenio de comodato por un galpón a refaccionar en dicha localidad. Este espacio fue acondicionado y remodelado por los mismos miembros de la Asociación, con el asesoramiento técnico brindado desde el INTA (Cambio Rural), y en trabajo conjunto con la Dirección de Salud Pública de la provincia de Río Negro.

En octubre de 2011, después de realizar muchas actividades conjuntas de hombres y mujeres

de albañilería, instalaciones eléctricas, trabajos de pintura, entre otras, además de varios locros y ventas de empanadas para obtener los fondos necesarios, la Asociación gestiona y obtiene el Registro Nacional de Establecimiento Elaborador de Alimentos (RNE).

De esta tercera etapa, se destacan los siguientes procesos:

- *Análisis de la situación económica y rentabilidad del proyecto, a partir del cual el grupo decide el camino y la estrategia comercial a seguir.*
- *Gestión de recursos junto con instituciones locales, provinciales y nacionales, a fin de armar la infraestructura y maquinaria necesaria para la puesta en funcionamiento de esta alternativa productiva, es decir: maquinaria, instalaciones, habilitaciones.*

Buscando nuevos caminos para seguir creciendo

En el año 2010, el grupo de productores realizó gestiones ante la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME) de la Nación, junto con la Agencia de Desarrollo Confluencia (ADECO) y el CREAL, a fin de generar otro proyecto: el destilado de aceites esenciales. Este proyecto se fundamentaba en la necesidad y oportunidad de agregar valor y trabajar en este rubro, destilando los aceites de las mismas hierbas que ellos producen.

Cabe aclarar que hasta ese momento tampoco existían en la región destiladores de arrastre de vapor, en los cuales los productores pudieran realizar esta actividad.

Se adquirió este equipamiento y se comenzaron a realizar pruebas y destilaciones de ensayo, y a buscar alternativas de comercialización para los productos y subproductos obtenidos.

El proyecto siguió creciendo en sus aspectos comerciales, y surgió en el grupo la necesidad de buscar una nueva forma asociativa que les permitiera comercializar en forma asociada (actividad que ya venían haciendo pero a través de la Asociación y como monotributistas).

Se organizaron capacitaciones con referentes locales en temas organizativos, cooperativismo, alternativas asociativas, a fin de analizar distintas opciones y alternativas. El grupo de productores decidió -en un proceso arduo y para nada exento de discusiones y tensiones- conformar la Cooperativa Agropecuaria y de Consumo “Aromáticas Alto Valle Ltda.”, la cual en noviembre de 2010 obtuvo su matrícula nacional.

Cabe destacar en esta etapa:

- *Al tratarse del proceso de desarrollo de una actividad de diversificación, fueron surgiendo nuevas alternativas de trabajo, producción y comercialización. Esto generó la necesidad constante de capacitación y acompañamiento del proyecto, tanto de los técnicos como de los mismos productores.*
- *Los procesos asociativos deben acompañar las necesidades de los grupos, y respetar sus tiempos, a fin que los pasos que se vayan dando resulten adecuados a sus requerimientos.*

Situación a fines del 2012

En la actualidad, la Cooperativa se encuentra en pleno funcionamiento, está incrementando el número de socios, realiza también servicios a terceros con su maquinaria y galpón de procesado, y está tramitando el Registro Nacional de Producto Alimenticio (RNPA) de sus productos.

Se está trabajando en el desarrollo de la estrategia de *marketing* y comercialización, orientándose hacia la obtención de productos tipo *gourmet*, avanzando en el agregado de valor y mejorando así la rentabilidad de los cultivos para los productores.

La actividad se está difundiendo en la región, el grupo cooperativo es referente en la temática para nuevos productores interesados en iniciarse en la producción de hierbas aromáticas, medic-

nales, y en la elaboración de productos y subproductos derivados.

A modo de reflexión y conclusiones

A pesar de la notoria falta de política (evidenciada en la carencia de instrumentos adecuados para promover y apoyar el desarrollo de estos procesos), el grupo en su conjunto logró avanzar y adaptar las herramientas de los distintos programas de intervención estatal a sus necesidades y objetivos.

Las tensiones, los conflictos, la heterogeneidad del grupo fueron y son enfrentados y superados con buen nivel de diálogo, manteniendo el respeto y la atención a la tarea a emprender.

Uno de los futuros desafíos se basa en la necesidad de abordar la cuestión de la disponibilidad de mano de obra de origen familiar, dado que algunos integrantes del grupo enfrentan dificultades de salud, o su edad no les permite desarrollar las tareas que solían realizar. Esta situación todavía no es determinante, y continúan aportando su empeño y voluntad en la tarea cotidiana.

Se observa la intención grupal de difundir la actividad y sumar nuevos productores al proyecto que llevan adelante, a partir de la organización de capacitaciones, tareas de difusión y promoción. Este proceso es lento y continúan trabajando en el tema.



Bibliografía

- BURIN, DAVID, ISTVAN; KARL y LEVIN, LUIS (1998). *Hacia una Gestión Participativa y Eficaz*. Ediciones Ciccus. Buenos Aires.
- CURIONI, ANA y ARIZIO, OSVALDO (2006). *Plantas Aromáticas y Medicinales (labiadas)*. Ed. Hemisferio Sur. Buenos Aires.
- ITKIN, SARA (2004). *Plantas de la Patagonia para la Salud*. Editorial Caleuche. Neuquén.
- MUÑOZ, FERNANDO (2002). *Plantas Medicinales y Aromáticas. Estudio, cultivo y procesado*. Ed. Mundi-Prensa. Buenos Aires.
- ROMERO MÁRQUEZ, MÓNICA DIANA (2004). *Plantas Aromáticas. Tratado de Aromaterapia Científica*. Ed. Kier. Buenos Aires.
- TELLEZ, MARIANO ALFREDO (1991). *Espicias y Hierbas Aromáticas. Usos culinarios y medicinales*. Sainte Claire Editora S.R.L. Buenos Aires.