

Análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector aromático argentino

Editor: Ignacio E. Paunero

Análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector aromático argentino / edición literaria a cargo de Ignacio Eugenio Paunero. - 1a ed. - San Pedro : Ediciones INTA, 2011.
32 p. ; 21x15 cm.

ISBN 978-987-679-011-6

1. Sector Aromático . 2. Foda. I. Paunero, Ignacio Eugenio, ed. lit.
CDD 658

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria
Centro Regional Buenos Aires Norte
Estación Experimental Agropecuaria San Pedro
Ruta 9, km 170, CC 43. B 2930WAA. San Pedro, Buenos Aires, Argentina
Telefax: 03329-424074/423321. Web: <http://www.inta.gov.ar/sanpedro>

Diseño: Claudio Camacho
Comunicación y colaboraron en el armado del instrumento de recolección y distribución:
Lorena Peña, Mariana Piola y Fedra Albarracín

Abril de 2011

Grupo consultivo del Proyecto Integrado de Aromáticas del INTA:

- Representante de la Cámara de productores y procesadores de aromáticas (CA-PPAMA): Ing. Agr. Rafael Alfredo Álvarez de Toledo
 - Representante de la Cámara de especieros (CAEMPA): Ing. Antonio Álvarez
 - Representante de organismo nacional: Ing. Agr. Florencia Demarco (SENASA)
 - Profesionales de INTA con responsabilidad en el proyecto:
 - Ing. P.A. M.Sc. Ignacio Paunero (Coordinador (int) proyecto integrado de aromáticas y responsable del módulo de aromáticas pampeanas)
 - Ing. Agr. Raúl E. Orell (Coordinado del Proyecto Específico de aromáticas cultivadas)
 - Ing. Agr. Miguel Elechosa (Coordinador del Proyecto Específico de aromáticas nativas)
 - Ing. Agr. Pablo Bauzá (Responsable del Módulo de orégano)
- Invitados: Dra. Alejandra Ricca (Directora del Instituto de Tecnología de Alimentos de INTA)

7 - 1. Presentación

8 - 2. Metodología del análisis FODA, adaptada al sector aromático argentino, año 2010.

9 - 2.1. Procesamiento de los datos.

9 - 2.2. Características de las personas que respondieron la encuesta.

11 - Listado de instituciones públicas y privadas a las que pertenecen algunos de los que respondieron las encuestas:

13 - 3. Resultados del FODA

13 - Principales fortalezas de la actividad aromática en Argentina

13 - Principales oportunidades de la actividad aromática en Argentina.

14 - Principales debilidades de la actividad aromática en Argentina.

15 - Principales amenazas de la actividad aromática en Argentina.

16 - 4. Conclusiones y comentarios.

17 - 5. Bibliografía

18 - ANEXO

18 - Listado de fortalezas recibido

21 - Listado de oportunidades recibido

24 - Listado de debilidades recibidas

28 - Listado de amenazas recibidas

1.

Debido a la necesidad de actualizar la información referente al estado de situación del sector aromático argentino, se decidió hacer un relevamiento, a través de una encuesta realizada por Internet, utilizando la metodología de análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA). Con este estudio esperamos poder contribuir al objetivo de mejorar el conocimiento del sector aromático y servir de puente para la interacción de los distintos participantes del mismo, tanto del sector público como privado, con el fin último de posicionar a las aromáticas como una producción consolidada dentro del espectro agropecuario de nuestro país.

En este escrito presentamos la compaginación y análisis de cuarenta y cuatro encuestas recibidas a través de Internet (<http://www.inta.gov.ar/sanpedro/info/Baromaticas/nFODA.html>), desde más de 10 provincias argentinas. Las personas que respondieron fueron profesionales de la actividad pública (Universidades; Estaciones de INTA y otros organismos) y de la actividad privada; productores; especieros o acopiadores; representantes de cámaras y de cooperativas. De manera que los datos relevados, a pesar de no tener rigor estadístico desde el punto de vista formal, analizados en profundidad, son representativos de la situación actual de las aromáticas y medicinales en la Argentina de hoy.

Incluimos una breve explicación de la metodología empleada y las principales conclusiones analizadas en conjunto con el grupo consultivo del Proyecto Integrado de aromáticas de INTA.

Con este estudio esperamos poder contribuir al objetivo de mejorar el conocimiento del sector aromático y servir de puente para la interacción de los distintos participantes del mismo, tanto del sector público como privado, con el fin último de posicionar a las aromáticas como una producción consolidada dentro del espectro agropecuario de nuestro país.

También vaya un agradecimiento a todas las personas que respondieron las encuestas y contribuyeron a la elaboración de este documento.

Muy cordialmente..

Ing.P.A. M.Sc. Ignacio Paunero
Coord.(int) Proyecto Integrado de Aromáticas del INTA

Metodología del análisis FODA, adaptada al sector aromático argentino, año 2010.

2.

Se utilizó una adaptación de esta metodología, para hacer una evaluación del estado de situación actual del sector aromático argentino. Se priorizó que la consulta fuera lo más abierta posible, dentro de la especificidad que el sector aromáticas tiene dentro de la agroindustria. Para ello se utilizó un formulario online (<https://spreadsheets.google.com/viewform?hl=es&formkey=dENrQ1hkSXh2V3JDYnR3ZnhHckxBRIE6MQ#gid=0>) donde se solicitaba a los consultados (sin ser excluyente) que consignaran su nombre, apellido y email. El formulario fue distribuido a la lista de correo del Boletín Aromas Pampeanos, que se distribuye a 655 usuarios interesados/especializados en la temática y que lleva tres años de registros ininterrumpidos. También se envió al listado de participantes del proyecto, y fue puesto en la web del INTA San Pedro (<http://www.inta.gov.ar/sanpedro/info/Baromaticas/nFODA.html>), para quienes pudieran estar interesados en formar parte de la consulta.

Las personas encuestadas eligieron el carácter de su participación (productor, profesional de actividad pública y privada, especiero, cámara, cooperativa, etc.); indicando la provincia de pertenencia y el principal cultivo que los ocupa, según el rol del entrevistado.

No se colocaron los nombres de las personas que enviaron las encuestas; simplemente se enumeraron los datos agrupados en forma general. Se agregó un listado de las instituciones desde donde respondieron los entrevistados, aunque hay que aclarar que algunas personas no indicaron su lugar de trabajo.

En la encuesta enviada se explicó el significado de las letras en el análisis FODA de acuerdo a las siguientes definiciones:

F: fortalezas, indica las cuestiones internas de la actividad en Argentina, que son favorables y que aumentan la competitividad, calidad u otros parámetros.

O: oportunidades, externas a la actividad en Argentina, que favorecerían su desarrollo y crecimiento si fueran aprovechadas.

D: debilidades, indican las deficiencias internas de la actividad en Argentina, que disminuyen la competitividad, calidad u otros parámetros.

A: amenazas, externas a la actividad en Argentina, que podrían perjudicar su desarrollo si no fueran tenidas en cuenta.

Cada encuestado debió escribir un mínimo de tres proposiciones de cada letra

en una planilla adjunta y no se fijó un número máximo, recibándose todas las opiniones (http://www.inta.gov.ar/sanpedro/info/Baromaticas/nFODA_form.html?formkey=dENrQ1hkSXh2V3JDYnR3ZnhHckxBRIE6MQ)

2.1. Procesamiento de los datos.

Las encuestas recibidas se agruparon y se sumaron aquellas que apuntaban al mismo sentido o información y se graficaron para su mejor presentación. Sin embargo para que todos pudieran dar a conocer sus opiniones se decidió incluir un anexo donde se colocó el total de las proposiciones, tal cual fueron recibidas.

La realización de este trabajo determinó que en algunos casos, se debiera cambiar de categoría alguna de las proposiciones recibidas, para responder a las premisas definidas previamente en la metodología. Por ejemplo, fue común que algunas proposiciones colocadas como fortalezas, en realidad eran oportunidades porque se trataba de aspectos externos a nuestro país; correspondiendo a las fortalezas aspectos internos. Aunque se trató de realizar el menor número de modificaciones e interpretaciones posible de los originales recibidos.

Se realizaron gráficos para que los resultados sean fácilmente visibles y se incluyeron conclusiones y comentarios aportados por el grupo consultivo del Proyecto Integrado de Aromáticas de INTA.

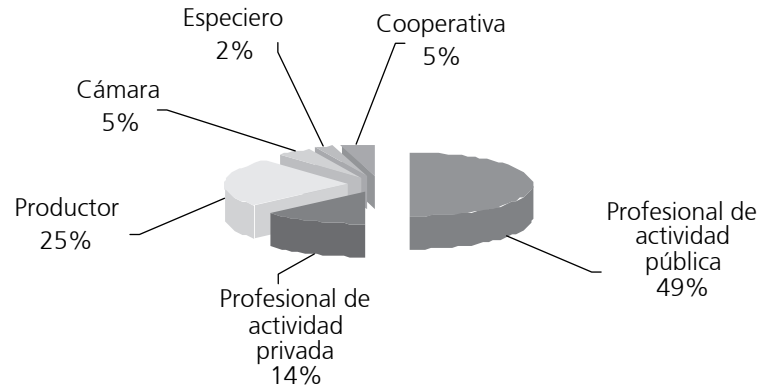
2.2. Características de las personas que respondieron la encuesta.

Se observó un porcentaje mayoritario de respuestas brindadas por profesionales de la actividad pública, representados principalmente por docentes universitarios y técnicos del INTA. Este aspecto, enriquece las respuestas porque se trata de informantes calificados que conocen en profundidad la problemática de su zona de trabajo (Figura 1).

Fue importante el porcentaje de productores y profesionales de la actividad privada que participaron, representando en conjunto un 39 % de las encuestas recibidas. También respondieron los responsables de cámaras, cooperativas y empresas especieras.

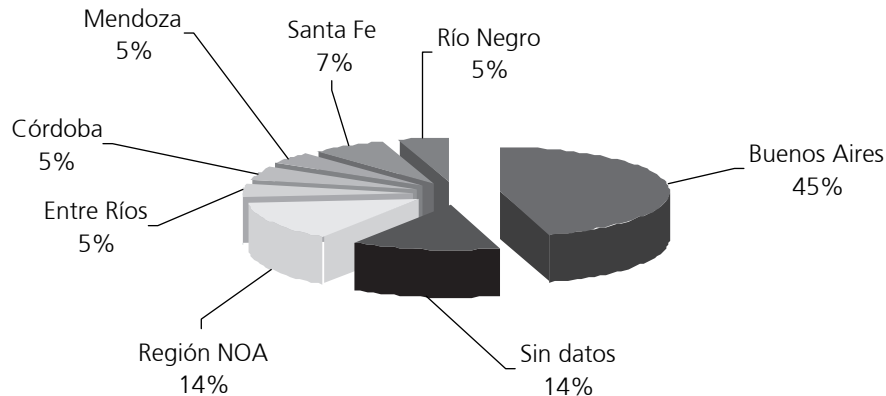
Además se presentaron algunos casos en que el encuestado decidió participar en una categoría, aunque en realidad pudo haber estado también en otras. Ej. Especieros que son a su vez productores; productores que son a su vez representantes de cámaras, entre otros.

Figura 1: Porcentaje de respuestas según la actividad/profesión



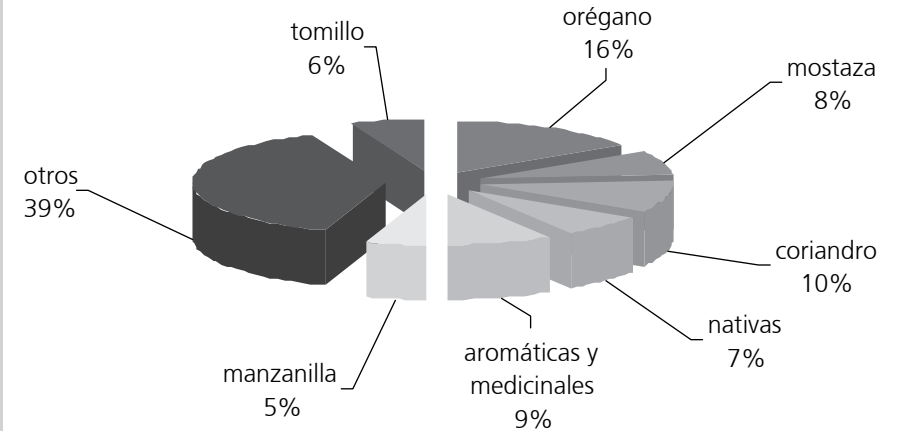
Estuvieron representadas un importante grupo de provincias (figura 2). De la región NOA, se recibieron encuestas de Catamarca, Tucumán, Salta y La Rioja. Aunque la mayoría de las respuestas corresponden a la provincia de BsAs.

Figura 2: Porcentaje de respuestas según provincia/región



Los encuestados se dedican a diversos cultivos siendo los mayoritarios el orégano, el coriandro y las aromáticas en general, siendo importante el número de personas que se dedica a plantas nativas (Figura 3). Otros cultivos mencionados fueron perejil para deshidratado y para consumo en fresco, mentas, lavandín, comino, anís, entre otros.

Figura 3: Porcentaje de respuestas según el cultivo que realiza



Listado de instituciones públicas y privadas a las que pertenecen algunos de los que respondieron las encuestas:

- Estación Experimental Agropecuaria (EEA) San Pedro, INTA
- Facultad de Farmacia y Bioquímica, Universidad de Buenos Aires
- Cámara Especieros de la Republica Argentina (CAEMPA)
- Especies doradas SRL
- Asociación de productores de aromáticas de Alto Valle.
- Platario S.A.
- Programa de plantas Aromáticas y Medicinales para la Provincia de Santa Fe
- La Agrícola Regional Coop. Ltda. (Entre Ríos)
- EEA Catamarca, INTA
- Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Córdoba
- ProHuerta INTA
- Facultad de Ingeniería, Universidad Nacional de Río Cuarto
- Seiserre Alimentos S.A.
- 5 al día Argentina
- Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, Universidad Nacional de La Plata
- Agencia de Extensión Rural (AER) Cafayate, INTA.
- AER Roldán, INTA
- Secretaría de Desarrollo Rural y Agricultura Familiar, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, Argentina
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación
- EEA Bordenave, INTA
- Establecimiento La Esmeralda

- EEA La Rioja, INTA
- EEA Oliveros, INTA
- Universidad Nacional del Sur-CONICET
- SERVELEC
- Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires
- EEA Salta, INTA
- Facultad Regional Córdoba, Universidad Tecnológica Nacional
- AER La Consulta, INTA
- UEyEA Valles Calchaquíes, INTA

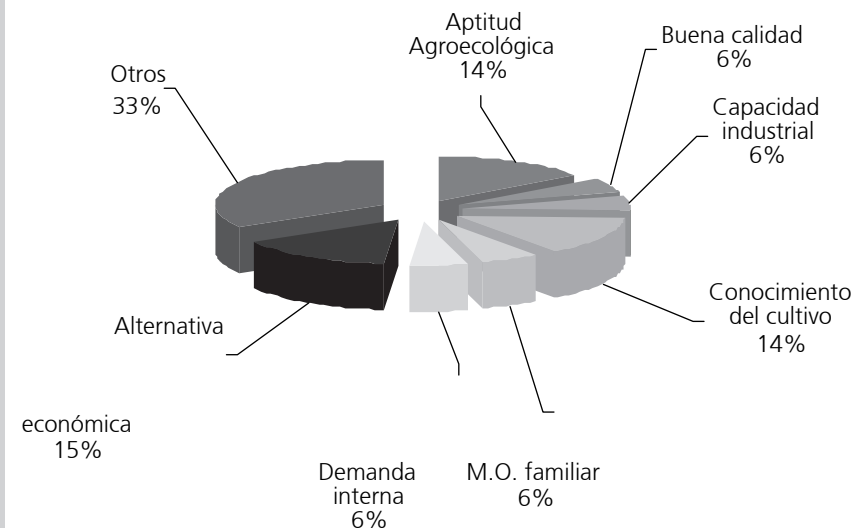
Resultados del FODA

3.

Principales fortalezas de la actividad aromática en Argentina

Hubo coincidencia en la especial aptitud agroecológica que presentan distintas regiones del país para el cultivo actual o potencial de un gran número de especies aromáticas. Se destacó el “saber hacer” de los productores argentinos, en algunos casos saberes ancestrales, ligados al acervo cultural de algunas regiones como por ejemplo el pimiento para pimentón en los Valles Calchaquíes. La producción de aromáticas como alternativa de producción; la capacidad industrial instalada para limpieza, molienda y envasado de los especieros; la posibilidad de ocupación de la mano de obra familiar, entre otros (Figura 4). Dentro de otros se señaló la posibilidad de cultivarse en superficies pequeñas; la vocación de consumidor argentino por la innovación y la diversificación a través de la difusión que realizan los canales de televisión gourmet; la posibilidad de producir en suelos de baja fertilidad, resistencia al frío y la sequía, etc.

Figura 4: Principales fortalezas

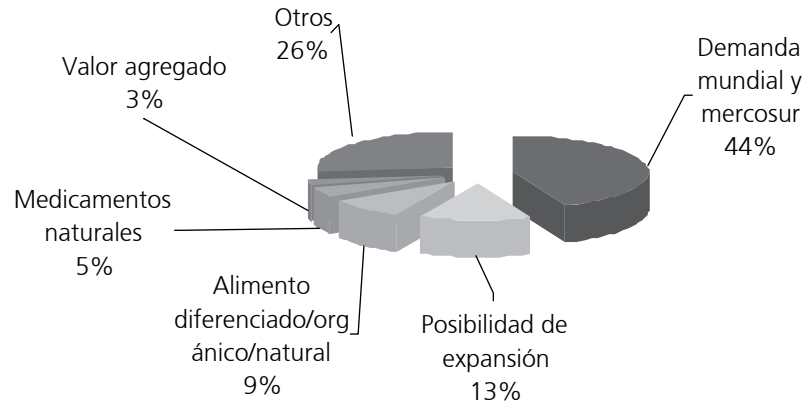


Principales oportunidades de la actividad aromática en Argentina.

La mayor coincidencia se observó al considerar la oportunidad para nuestra producción debida al aumento de la demanda mundial, y en especial del

Mercosur. La posibilidad de expansión de la producción, la demanda de productos diferenciados, orgánicos, medicamentos naturales, entre otros (Figura 5). También se señaló la posibilidad de la mostaza de ser empleada para elaborar biodiesel; la posibilidad de comercializar en "nichos" de mercado; para su uso como fuente de polen para las abejas y la producción de miel; reemplazo de importaciones, etc.

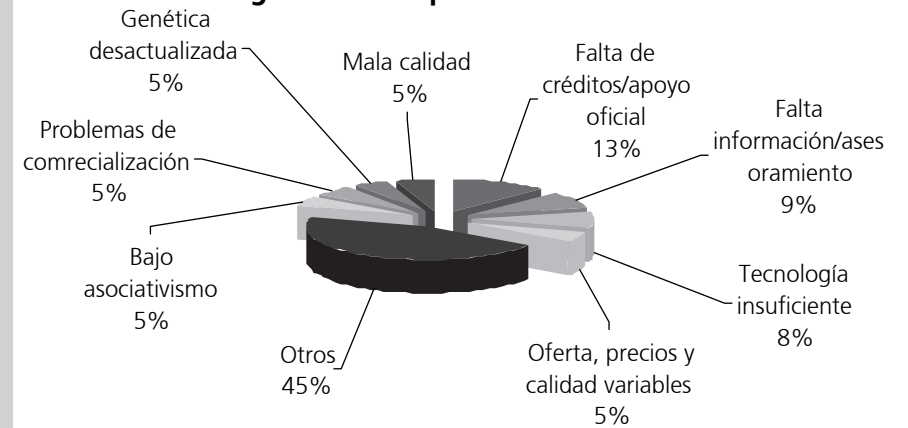
Figura 5: Principales oportunidades



Principales debilidades de la actividad aromática en Argentina.

Se referencian un cúmulo de debilidades, sin observarse una debilidad que se destaque sobre las demás. Se menciona la falta de créditos accesibles y falta de apoyo oficial para el sector; falta de asesoramiento técnico y tecnología insuficiente o desactualizada; falta de semillas y genética adaptada a las zonas productoras; y una amplia variación en los precios, calidad y oferta de la producción Argentina (Figura 6). En este caso se señala la mala calidad en la presentación del producto, falta de limpieza, contaminación o adulteración del mismo. Entre otros aspectos de debilidad se señalaron la falta de control frente a la importación de productos a precios por debajo de los costos y de inferior calidad a los nacionales; falta de agua en algunas zonas; escasa disponibilidad de herbicidas; y la falta de productos registrados en SENASA para aromáticas, lo cual complica la aplicación de Buenas Prácticas Agrícolas, entre otras.

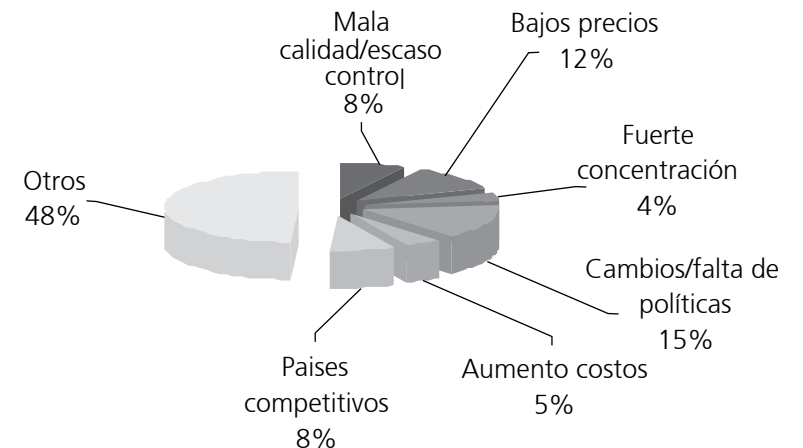
Figura 6: Principales debilidades



Principales amenazas de la actividad aromática en Argentina.

Entre las principales amenazas se señalan los cambios o la ausencia de políticas de apoyo al sector; los períodos de bajos precios; la mala calidad de la materia prima y su escaso control (esto ya fue señalado también como una debilidad); el tener que competir con países altamente especializados; el aumento de los costos, entre otros (Figura 7). Otros aspectos señalados fueron las medidas para arancelarias de algunos países; los bajos precios de mano de obra algunos países competidores nuestros; manejo totalmente mecanizado, etc.

Figura 7: Principales amenazas



Conclusiones y comentarios.

4. En general, los resultados obtenidos en esta encuesta no variaron sensiblemente con respecto a algunos estudios anteriores. Se hace cada vez más notorio que para lograr mayor competitividad es necesario un aumento importante en los rendimientos por un lado, y lograr una mayor diferenciación de la calidad Argentina, por otro. En este aspecto, se podría avanzar en el tema de las denominaciones de origen, empezando por la identificación geográfica, como paso inicial.

Asumiendo que los costos de producción difícilmente bajen, se requiere una mayor optimización en el uso de la mano de obra, desarrollando la mecanización del cultivo, y del procesamiento de la materia prima. La búsqueda de mercados de alimentos especiales para celíacos, no alergénicos, con componentes especiales, para colocar la producción, antes que esperar el aumento de los precios.

Se requiere una especial atención al uso racional y sostenible del recurso hídrico, que puede ser amenazado y/o contaminado si no es resguardado debidamente.

Dentro de la amplia diversidad de aspectos (financieros, comerciales, políticos, sociales, etc.) que surgen del análisis realizado, muchos de los cuales superan el ámbito limitado de acción del Proyecto Nacional de Aromáticas del INTA, a partir de julio de 2010 se están continuando líneas de investigación y transferencia, principalmente en los cultivos de anís, comino, pimienta para pimentón, orégano, coriandro, mostaza, manzanilla, perejil, y algunas plantas nativas amenazadas por su sobre utilización.

Son estudiados distintos aspectos de manejo de los cultivos (control de plagas, enfermedades y malezas; obtención de nuevos cultivares adaptados a las distintas regiones agroecológicas; momento oportuno de siembra y cosecha; fertilización nitrogenada y riego) y poscosecha (desarrollo de técnicas de secado, despalillado, limpieza y clasificación; análisis de calidad y estudio de nuevos usos de las especies nativas), entre los temas más importantes.

Se trabaja para facilitar el intercambio entre los sectores públicos y privados; colaborar en la capacitación y difusión de tecnologías en todos los niveles empezando por los productores, técnicos y profesionales de grado y posgrado.

Bibliografía

- 5.** Aguirre Baztán, A., Ed. 1995. Etnografía. Metodología cualitativa en la investigación sociocultural. Barcelona. Boixaren Universitaria
- Chapman, Alan. 2004. Análisis DOFA y análisis PEST [en línea]. Disponible: http://www.degerencia.com/articulo/analisis_dofa_y_analisis_pest [acceso: nov. 2010]
- Delgado, J. M.; Gutiérrez, J. 1995. Métodos y técnicas cualitativas de investigación en Ciencias Sociales. Madrid. Síntesis.
- Universidad Católica de Concepción de Chile 2007. FODA, una moderna herramienta para el análisis de situaciones. [en línea] [Disponible en: <http://www.rppnet.com.ar/foda.htm>] [acceso: nov. 2010].
- López Morillo, M. F. 2010. El pimiento para pimentón en la provincia de Salta. [en línea]. En: Boletín Aromas Pampeanos, n° 16. [Disponible en: http://www.inta.gov.ar/sanpedro/info/Baromaticas/n16/informacion_tecnologica_b.pdf] [acceso: Nov. 2010]
- Martínez Ferreira, M. 2005. Instrumentos de diagnósticos. [en línea] [Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/recursos4/docs/ger/instrudiag.htm>] [acceso: nov. 2010]
- Paunero, I.E., comp. 2006. Jornada técnica: problemática del sector aromático en la región pampeana, año 2006. San Pedro. Ediciones INTA. 31 p.

Listado de fortalezas recibido

- Posibilidad agroecológica de producir muchas especies aromáticas.
- Capacidad de molienda y procesado de la materia prima.
- Salida económica para pequeños productores.
- Fuerte experiencia de profesionales agrónomos y de servicios relacionados con el sector.
- Amplia diversidad de climas y suelos en un país con fuerte oferta agroindustrial.
- Relevancia de la producción aromática en el mercado internacional, por lo menos en lo referente a algunos renglones como manzanilla, lúpulo, stevia, mate, esencia de cítricos, esencia de tagetes, esencia de citronela, etc.
- Cultura ancestral del cultivo, secado, molienda (comino, anís, ají y pimiento para pimentón, zona Valles Calchaquíes y Dto. La Candelaria. Salta).
- Calidad superior en el producto original, en cuanto a sabor, aroma y contenido de aceites esenciales (para las mismas zonas y cultivos que las mencionadas arriba).
- Zonas óptimas para obtener productos de buena calidad.
- El orégano admite mayor número de cortes respecto a otras zonas.
- Productores geográficamente cercanos, lo que podría facilitar el asociativismo y la coordinación horizontal.
- Diversidad de ambientes agroecológicos aptos para el desarrollo de los cultivos.
- Demanda insatisfecha de productos aromáticos y sus derivados.
- Pequeños productores radicados en las zonas potencialmente aptas.
- Política económica que favorece la producción nacional.
- Las simientes tienen buen poder germinativo y buena emergencia.
- Posee rapidez en cuanto a la instalación y posterior crecimiento del cultivo.
- Puede suplantar al trigo en las rotaciones agrícolas.
- Se adapta a la siembra directa. (Nota: se refiere a mostaza)
- Capacidad de ser asumidos como cultivo industrial en económicas regionales.
- Favorable situación de los genotipos y de condiciones de clima y suelo en orégano, pimentón y manzanilla.
- Buenos suelos, climas. La demanda interna es mucha, y a su vez hay poca oferta por parte de los productores.
- Diversificación productiva en zona frutícola
- Excelente calidad de producto en aroma, color, % aceites esenciales
- Trabajo asociado con otros productores de la zona.
- Posibilidad de comercialización de nuestros productos en toda la Patagonia (Nota: se refiere al Alto Valle de Río Negro).
- Muy buena estructura agrícola en general.
- Son productos naturales.
- Diversidad de climas y condiciones en el país, aptas para el sector.
- Las aromáticas generalmente tienen una demanda asegurada en los últimos tiempos.
- Tienen la posibilidad de poder hacerse en extensiones pequeñas, medianas o grandes según el cultivo.
- El manejo no es complicado, generalmente son cultivos rústicos en comparación con otros.
- Zonas libres de contaminación. Calidad organoléptica. Buena diversidad de climas.
- Son plantas aromáticas de la región litoral de fácil acceso a la provisión del material vegetal.
- Cuando se las cultiva crecen fácilmente sin sufrir enfermedades.
- Los productos que de ellas se obtienen, aceites esenciales y oleorresinas no están en los mercados Europeos ni estadounidenses.
- Sistema cooperativo integrado.
- Uso común de maquinaria.
- Secadero artificial (Nota: se refiere a su cooperativa específicamente).

- Disponibilidad de tecnologías de cultivos intensivos y extensivos.
- Escaso uso de agroquímicos.
- Disponibilidad de recursos: humanos, suelo y agua.
- Posibilidades de mercado emergente.
- Hay mucho por desarrollar permitiendo generar propuestas originales.
- Consumo interno no satisfecho.
- Condiciones agroclimáticas favorables en una considerable extensión.
- Alta y creciente demanda en el mercado interno.
- Mayor incorporación de tecnología de riego y labranza.
- Creciente difusión de la actividad y sus posibilidades como complemento de otras producciones.
- Clima apropiado, zonas aptas para numerosos cultivos.
- Conocimiento del manejo adecuado de cultivo.
- Líneas de limpieza aptas para acondicionar el material.
- Oferta de productos a otros mercados en contraestación.
- Condiciones de suelo y clima adecuadas para la producción de una gran variedad de cultivos.
- Disponibilidad de recursos humanos capacitados para el desarrollo tecnológico del sector.
- Actividad que demanda mano de obra familiar.
- Alternativas sin retenciones del estado.
- Gran cantidad y variedad de regiones para la producción de aromáticas.
- Hay técnicos capacitados para asesorar con criterio.
- Los productores están en la búsqueda de nuevas alternativas.
- Escasa producción, pocos actores = aumenta la competitividad.
- Aumento de la competitividad por las ventajas que aportan en tecnología los profesionales privados y el INTA.
- INTA como fortaleza para el desarrollo tecnológico de los distintos actores de la cadena.
- La vocación del consumidor argentino por la innovación y la diversificación a partir de la difusión de los canales gourmet
- La tradición de consumo producto de corrientes étnicas inmigratorias y nativas.
- La experiencia de cultivo.
- Antecedentes en el país sobre producción de aromáticas.
- Productos con reconocimiento en el mundo.
- Amplias y diversas zonas con aptitud agroclimática.
- Existencia de cierta infraestructura básica para la molienda y envasado.
- Existencia de cierta familiaridad y cultura de la producción de pimiento.
- Es una alternativa de buena rentabilidad potencial dentro de la reducida diversidad productiva para la zona regada con agua con presencia de boro.
- Posibilidad de exportar a países vecinos.
- Condiciones de suelos y clima.
- Costos de producción.
- Sistemas agroecológicos aptos para el cultivo de aromáticas.
- Equipos técnicos capacitados y con disposición a capacitarse.
- Productores dispuestos a cultivarlas.
- Suelo.
- Factor climático.
- Recursos humanos.
- Condiciones agroecológicas adecuadas para el cultivo de numerosas especies.
- Importante interés de productores en estos productos.
- Posibilidad de incorporación de mano de obra familiar.
- Productos con múltiples aplicaciones y formas de comercialización.
- Crecimiento en el ámbito del comercio exterior.
- Producciones de bajo costo en la mayoría de las HA y E.
- No requiere de mucho proceso de industrialización.
- Las aromáticas perennes producen en suelos de fertilidad limitada.

- Tienen buena resistencia a frío y a sequías.
- Soportan altas temperaturas si la condición de sequía no es extrema.
- La mostaza, en suelos fértiles y con buenas lluvias puede lograr buenos rendimientos con pocos meses de uso del suelo.
- Todos son altamente compatibles con la apicultura.
- Las aromáticas, en general, son integrantes obligados de las producciones orgánicas.
- Las aromáticas perennes son plantas de muy buena sanidad en ambientes secos y luminosos.
- Stock de plantas madres para multiplicar.
- Riego instalado.
- Secadero solar armado y probado.
- Certificación de producción orgánica de la OIA. (Nota: se refiere a su situación particular)
- Nuevos cultivos.
- Buen mercado.
- Posibilidad de desarrollo de zonas áridas.
- Cultivo no perecedero.
- Permite producirlo en todos sus eslabones en forma industrial.
- Tiene un nivel consumo elevado dentro de las aromáticas.
- Mercados en expansión.
- Bajo costo de implantación.
- Bajo monitoreo (Nota: se refiere a aromáticas de la pampa húmeda).
- El cultivo de plantas aromáticas podría aumentar la diversidad productiva.
- Existen en Argentina ventajas agroclimáticas para muchas especies aromáticas que pueden ser adecuadamente aprovechadas.
- La mayoría de los cultivos de plantas aromáticas no requiere infraestructura especializada.
- 30 años de experiencia local.
- Aceite esencial de calidad "argentina".
- Excelente respuesta al cultivo.
- Amplias posibilidades de vocaciones al respecto.
- Conocimiento de la región, sus variantes, sus posibilidades y sus limitaciones.
- Conocimiento técnico, como productor y profesional soy ingeniero químico cuenta-propista, no necesito ayuda económica, para estos planes que son de pequeña escala, si me haría falta para emprendimientos más complejos.
- Trabajamos en nuestras tierras y con equipo propio.
- Comprendí desde hace rato de la necesidad de agruparnos, para formar asociaciones, cámaras, etc, pero el sector es muy variado y difícil de integrar, por esas diferencias, de formación y de capacidad económica y de objetivos (Nota: se refiere a su situación particular)
- Condiciones climáticas favorables para el cultivo.
- Buena concentración de aceites esenciales.
- Buena adaptación del cultivo a los suelos del Alto Valle.
- Mayor tendencia de los productores a agruparse para tomar decisiones en forma mancomunada.
- Mayor conocimiento de estrategias para salvar los obstáculos que les ocasiona la cadena de comercialización.
- Cierta tendencia a ir mejorando los estándares de calidad (dependiendo de la zona, nivel de instrucción, posibilidad económica, etc.).
- Disponibilidad de tierra.
- Factores climáticos.
- Productores que quieren innovar.
- Diversidad de ambientes productivos en Argentina.
- Productores con experiencia en diversas producciones agropecuarias.
- Proximidad a mercados de América del Sur y Central.
- Recursos genéticos nativos con importante variabilidad genética que posibilita la obtención de materiales con buenos rendimientos productivos y uniformidad de los

- principios activos.
- Generadora de mano de obra familiar.
- Es un cultivo de bajo impacto ambiental.
- Pequeños productores o minifundistas que pueden encarar el cultivo.
- Tecnología desarrollada por el INTA Salta para el cultivo de cedrón.
- Variedad de cultivos.
- Mercado en crecimiento.
- No hace falta tecnología.
- Intentos de organización y encuentro de los últimos años. Foros por productos, foros federales, comisión de aromáticas de la ASAHO, simposios de aromáticas de la ASAHO, proyectos de INTA.
- Economía medianamente estable.
- Buenas condiciones agroecológicas para generar un espectro interesante de productos.
- Productores con experiencia.

Listado de oportunidades recibido

- Aumento constante de la demanda mundial y del Mercosur.
- Aumento de la demanda de alimentos naturales.
- Aumento de la demanda de medicinas naturales.
- La existencia de varias regiones de minifundio con posibilidades de trabajo comunitario, cooperativo o consorciado.
- Posibilidad de expansión potencial de cultivos con buena infraestructura pero aún no bien explotados, como coriandro, orégano, comino, salvia, valeriana, cedrón, e incluso algunas autóctonas como peperina, poleo, marcela, etc.
- La oferta de esencia de limón y manzanilla ha siempre atraído la presencia de los grandes actores en el comercio mundial de aromáticas y productos relacionados. Y siempre han venido con la inquietud de detectar nuevos focos productivos.
- Aumento de la demanda internacional de condimentos y sabores de origen natural y calidad diferenciada.
- Incorporación de conceptos de marca y trazabilidad.
- Integración con otras provincias productoras.
- Existencia de tecnologías de producción.
- Potencial de instalación de agroindustrias con estrategias adecuadas.
- Existencia de un Plan Estratégico Provincial para el sector.
- Existencia de la Mesa Sectorial provincial, lo que crea el ámbito de encuentro entre los productores e instituciones públicas y privadas, relacionadas con el sector.
- Mercado interno de especias insatisfecho.
- Demanda de aceites esenciales.
- Potencial aumento de la producción en superficie y rendimiento por hectárea.
- Cercanía del NOA a Brasil respecto a otros competidores.
- Oportunidades por sí, en el mercado de aromáticas no las hay, debemos buscarlas.
- Creemos que podría haber alguna posibilidad de exportar cuando el producto es excelente. El mercado interno está dominado casi exclusivamente por el factor precio, que es en general manejado por media docena de empresas compradoras. (Recordemos que como productores somos exclusivamente compradores. Habría alguna oportunidad de fortalecernos si CAPPAMA funcionara correctamente, agrupando y defendiendo los intereses del sector, es decir no permitiendo comercializar un producto que vale 14 o 18\$ a 12\$ que puede llegar a vender algún "ahorcado". El tema si bien es complejo, podría ser arreglado).
- Aumento de la demanda de productos naturales en el ámbito internacional, para usos tradicionales y no tradicionales.
- Déficit de producción de aromáticas en países de Latinoamérica, por ejemplo: Brasil.
- Nuevas tecnologías de mejoramiento vegetal y extracción de principios activos.
- Es un cultivo que se comercializa con valor agregado.
- Existen pocos cultivos invierno primaverales.

- Es un cultivo de clima templado por lo cual se puede exportar a países de climas tropicales y subtropicales.
- Puede ser empleado en biodiesel. (Nota: se refiere a mostaza)
- Demanda mundial creciente.
- Caracteres organolépticos de nuestros productos y su aceite esencial son buscados y complementarios de otros productos mundiales.
- Falta de agua para riego creciente de otros competidores mundiales.
- El consumo para el mercado local, y Mercosur.
- Producción patagónica
- Cercanía a centros turísticos
- Condiciones agroecológicas adecuadas para cultivo de aromáticas de hoja (Nota: se refiere a Alto Valle de Río Negro).
- Mercados crecientes.
- Contraestación con mercados importantes.
- Tener a Brasil de vecino y creciendo.
- Demanda creciente a nivel mundial de éste tipo de productos.
- Es posible incorporarlo a un planteo agropecuario, para diversificar.
- Nuestro país no se abastece en muchos casos, es decir que consumimos más de lo que producimos.
- Mercados internacionales demandantes.
- Insatisfacción en el mercado interno.
- Generador de fuentes de trabajo.
- Los aceites esenciales y oleorresinas que se obtienen se están utilizando en control de ectoparásitos en animales como son la Varroa en Apicultura y Garrapatas y Mosca de los cuernos en Ganadería bovina.
- No los produce ningún país Europeo ni en EE UU.
- Están suplementando satisfactoriamente a la resistividad parasitaria que están generando los sintéticos.
- Oferta de cantidad, calidad y continuidad a los compradores.
- Convenios para la venta de fraccionado con otras cooperativas.
- Control de trazabilidad (Nota: se refiere a su situación particular)
- Mercados insatisfechos.
- Mercados en expansión.
- Disponibilidad de zonas agroecológicas aptas.
- Se pueden encontrar nichos donde ubicar la producción.
- Se pueden presentar denominaciones de origen o regionalismos que mejoren los precios.
- Se pueden desarrollar productos de calidad e incluso con certificación orgánica.
- Creciente demanda de productos alimenticios con certificación de calidad.
- Alternancias de contraestación en las cosechas a nivel externo.
- Mayor conciencia de consumo de productos naturales.
- Buenos niveles de rendimiento y calidad en las producciones nacionales.
- Demanda del mercado externo de productos de calidad.
- Demanda de productos con denominación de origen.
- Oferta de aromáticas con mayor porcentaje de esencias.
- Mercado externo en expansión.
- Ventajas comparativas para abastecer al mercado latinoamericano (Acuerdos comerciales, tipo de cambio, costo de transporte).
- Auge de los productos de origen natural (antioxidantes, colorantes, etc).
- Brasil busca insumos en nuestro país. Por la cercanía podemos facilitar condiciones de pago y ganar mercado.
- Países vecinos del Mercosur que necesitan nuestros productos.
- Aprovechar tecnología e investigación de países productores desarrollados.
- Bondades de nuestros suelos y clima.
- El desarrollo tecnológico de maquinaria nacional.
- La difusión en el ambiente escolar.
- La difusión en el ambiente laboral y trabajadores.

- El cultivo en los hogares.
- Demanda creciente de productos naturales para diversas industrias.
- Necesidad del productor en encontrar alternativas productivas.
- Se amplía el interés por calidad en el mercado nacional e internacional.
- La demanda internacional aumenta.
- El gobierno provincial ha intervenido en el mercado, apuntalando el precio del pimienta en la campaña.
- Posibilidades de agregar valor a este producto.
- Facilidades de colocación en Sud América.
- Suplantar importaciones.
- Favorable cambio financiero con el dólar.
- Demanda creciente del sector a nivel interno y externo.
- Incremento en la difusión del uso de las aromáticas.
- Mercado internacional.
- Distintas presentaciones.
- Novedad.
- Demanda internacional creciente.
- Posibilidad de incrementar consumo local y exportaciones.
- Posibilidad de colocar productos en contraestación.
- Relativa facilidad de agregado de valor.
- Mantener el aroma y el sabor de la manzanilla significa a nivel mundial el crecimiento de exportación de dicho producto a Alemania e Italia.
- Obtener productos orgánicos, abre nuevos horizontes dentro del comercio exterior y comercio nacional.
- Diversificar la producción, usando suelos de fertilidad media a baja.
- Aportar una fuente de trabajo en las localidades.
- Aportar nuevas fuentes de néctar y polen para las abejas.
- Aportar para los jardines y paseos públicos plantas rústicas de diversos aspectos, que aportan aroma y color al ambiente.
- Aumentar la biodiversidad a través de plantas que son hospederas de insectos benéficos y trampas para insectos dañinos.
- Venta directa al público fraccionado y envasado.
- Posibles compradores de producción orgánica.
- Demanda interna insatisfecha en casi todas las especies.
- Mayor estudio ecológico.
- Incorporar nuevos cultivos.
- Desarrollar nuevos productos.
- Existen condiciones de políticas de apoyo al sector.
- Posibilidades de exportar el producto.
- Apoyo de las instituciones públicas al sector.
- Falta de implementación de los convenios de cancillería para realizar pool de exportación.
- Laboratorios que provean análisis de exportación.
- Falta de información en las bolsas de cereales de requerimientos tanto internos como externos.
- Búsqueda de nuevos mercados potenciales y mantenimiento de los actuales.
- Adecuación de la producción de acuerdo a las exigencias cuali y cuantitativas de la demanda.
- Desarrollo de proyectos de investigación y promoción de cultivos de plantas aromáticas.
- Decrecimiento (dépérissement) de ciertos cultivos extranjeros.
- Grandes áreas aptas para el cultivo.
- Suelos y sanidad de calidad apropiados.
- Cultura ancestral de la utilización de hierbas ya compuestos crear una buena base de datos social.
- Diversidad de climas (tenemos todos los climas de América).
- Hay buenas vías de comunicación y de organizaciones comunales.

- Es un formidable método para retener esta población, pocos lugares tiene gente disponible.
- Para las zonas más alejadas se requeriría apoyo no reintegrable hasta afianzar las producciones, debe ir directamente a la familia trabajadora. La corrupción y la pasividad son nuestros males mayores.
- Reemplazo de importaciones.
- Posibilidad de exportaciones.
- Alternativas de desarrollo para pequeñas localidades.
- Demanda creciente de productos primarios y derivados del sector aromático.
- La Infraestructura para curado de tabaco aprovechable.
- Valoración económica del producto y demanda del mercado.
- El INTA cuenta con proyectos dedicados a las actividades aromáticas, investigación.
- Nuevos mercados.
- Nuevos descubrimientos (productos fitoterapéuticos).
- Variedad de productos (no encasillarse en una sola producción).
- "La vuelta a lo natural" en productos antioxidantes, colorantes y otros aditivos de la industria.
- Buen precio de productos fraccionados.
- Crecimiento del consumo.
- Aceptación de productos argentinos en el mercado europeo.

Listado de debilidades recibidas

- Bajos rendimientos.
- Mala calidad de la materia prima obtenida.
- Irregularidad en los volúmenes y calidad ofertados.
- Falta de agroquímicos inscriptos en el SENASA específicos para las distintas especies aromáticas.
- La oferta nacional históricamente ha sido fluctuante en calidad y cantidad, y sobre todo en su continuidad a través de los años.
- Falta tomar conciencia de la importancia que tiene una buena selección genética del material vegetal y un estricto cumplimiento de las calidades requeridas por el mercado.
- Muchos emprendimientos chicos carecen del conocimiento del mercado. Y muchos de los grandes emprendimientos se basaron en oportunidades económicas perentorias, sin una visión a largo plazo que estableciera una producción local confiable.
- Tecnología de cultivo insuficiente (genética, manejo cultural, sanitario, cosecha y poscosecha) (para ají, comino y anís, principalmente).
- Restricciones en el uso y disponibilidad del agua.
- Rendimientos muy bajos.
- Atomización de los productores, escasa o nula organización de los mismos.
- No se aplican BPA y BPM.
- Comercialización atomizada, gran número de intermediarios.
- Infraestructura vial e hídrica precaria en algunas zonas.
- Sector descapitalizado y con dificultades para acceder a los créditos
- Escaso valor agregado.
- Escasa información básica que permita evaluar el sector respecto a superficie y número de productores.
- El producto que se vende en góndola nada tiene que ver con el que ofrecen los productores, en las distintas fases de la cadena de valor se produce la adulteración, ofreciendo mercadería que no respeta al CAA.
- Suelos pobres debido al monocultivo y a la escasa aplicación de fertilizantes.
- Fuentes de energía para el secado escasas y costosas (excepto la solar).
- Mano de obra escasa y no calificada.
- Dispersión de precios: Uno vende a 12, otro a 14 y otro a 18 y no se establecen precios de referencia públicos. Nuestra empresa tiene sus contactos para saber esos precios, pero el productor chico no tiene ni idea, y ahí es cuando los buitres sacan provecho.

- Peligrosidad en la comercialización (varias firmas tradicionales están pagando mal o no están pagando). A clientes desconocidos sólo vender en efectivo.
- Total indefensión ante la importación de productos basura.
- Por ejemplo: Perejil de Egipto a 7 u 8 \$ el Kg. que en realidad es un cúmulo de yuyos secos que aquí las firmas "grandes" mezclan con el nacional, y usan ese precio VIL para decirte que el nacional es "caro".
- Insuficiente tecnología de cultivo.
- Faltan profesionales capacitados en el ámbito privado y oficial.
- Ausencia de controles de calidad en forma sistemática en el producto final y desconocimiento de la calidad de productos importados.
- Productores descapitalizados y excluidos de los sistemas formales de crédito.
- Posee escasos herbicidas para el control de las malezas.
- Cuando se atrasa la cosecha se producen pérdidas por dehiscencia.
- No hay cultivares mejorados nacionales. (Nota: se refiere a mostaza).
- Falta de clasificación por genotipo de variedades disponibles (orégano, comino, anís, manzanilla).
- Carencia de esquemas básicos de cultivo (con la excepción de pimentón, hinojo, perejil, coriandro).
- Grave carencia de mano de obra suficiente en el planteo actual de manejo del cultivo con el modo y forma actual de implementación de los planes sociales de inclusión social.
- No estar adecuadamente asesorado, para la siembra de estos cultivos, desde que se inicia la plantación; hasta la etapa que se comercializa y/o vende. Sembrar para probar sin tener un conocimiento de todos estos aspectos, y no estar asesorado, sería un riesgo económico importante.
- Falta de experiencia productiva de aromáticas en la región no hay tecnología adaptada para estos cultivos.
- Desconocimiento de los cultivos en la región.
- Mayores costos de producción que en zonas tradicionales.
- Sin apoyo oficial en general.
- Retenciones.
- Falta de BPA y BPM.
- Concentración del negocio en pocas manos.
- Falta de mercados transparentes, como para identificar, calidad, y otros aspectos.
- Falta de información o difícil acceso para poder conseguirla.
- Falta de mano de obra, falta de apoyo económico, falta de capacitación.
- Son muy difíciles de registrar en SENASA (Nota: se refiere inscripciones para usos veterinarios).
- Hay que cambiar paradigmas en el uso de otros parasiticidas.
- Es problemático conseguir subsidios económicos para profundizar las investigaciones aplicadas.
- Productores pequeños con escasa capacidad financiera.
- Mix de venta mayor en granel que en fraccionado.
- Altos costos de secado.
- Aislamiento y atomización de la oferta.
- Falta de integración.
- Dificultad para acceder al crédito.
- Falta de comunicación en el sector.
- Falta de capacitación en el sector.
- Falta de apoyo económico para desarrollar el sector.
- Problemas de índole sociocultural en el productor agropecuario (poca importancia a este tipo de cultivos y falta de tradición en regiones potencialmente productoras).
- Carencia de una estructura formal tradicional que coordine y organice la actividad, precios, etc.
- Falta de formación en la gestión comercial en los productores de plantas esenciales y aromáticas.
- Falta de asociatividad.

- Minifundistas que no aplican BPA y BPM.
- Adulteraciones frecuentes de droga cruda.
- Almacenar a granel el producto seco, en galpones precarios, sobre suelo de tierra, o plástico (se han encontrado en orégano pelos de rata).
- Falta de integración vertical del sector.
- Falta de continuidad en las políticas oficiales.
- Actitud individualista de los productores impide el desarrollo de las asociaciones.
- El productor no interpreta que hay que producir calidad y a veces pareciera que tampoco le interesa.
- El mercado interno a veces acepta consumir cualquier cosa y no es exigente.
- Convertibilidad desfavorable.
- Alta incidencia de la mano de obra en la estructura de costos.
- Inflación creciente.
- Falta de investigación en la mayoría de los cultivos.
- Falta de adaptación de cultivos a nuestro clima y suelos.
- Falta de información en marketing, empaque, comercialización.
- Poca promoción externa, falta de lobby.
- El manejo de plagas en el hogar.
- El carácter de perecedero y el consecuente requerimiento logístico.
- El insuficiente conocimiento de usos posibles y el conservadurismo en los hábitos de consumo.
- Falta de ensayos e investigación sobre aspectos productivos y de comercialización.
- Escasa inversión en investigación por parte de instituciones públicas.
- Escasa exigencia de calidad en el mercado interno.
- Poco desarrollo de maquinarias específicas para la actividad.
- Baja calidad bromatológica debida a contaminación en secado y malas condiciones de almacenamiento.
- Es un cultivo de elevado índice de cosecha, con escasa producción de rastrojo.
- Requiere de rotación con cultivos con producción de rastrojo.
- Tenencia de la tierra precaria que dificulta la rotación de potreros y cultivos.
- El manejo de adversidades es inadecuado, prácticamente restringiéndose al control químico, sin complementariedad de otras prácticas culturales.
- No se utilizan como criterio de control de adversidades los umbrales de daño económico.
- Fuerte sospecha de incremento de ciertas plagas problema.
- La demanda de producto es muy concentrada, mermando el poder de negociación de los productores, sobre todo de los ubicados en zonas más alejadas o marginales.
- Ciclos de precio de producto con fuerte oscilaciones.
- Ciclo de cultivo muy extendido, con alto costo financiero. (Preparación de almárgos: julio; Última cosecha: mayo)
- El trasplante se realiza prácticamente al comienzo del estiaje (mediados de octubre), a raíz desnuda provocando un fuerte estrés hídrico del cultivo. Sequía agronómica.
- El trasplante se realiza a dedo determinando la mala formación del sistema radical y reduciendo la absorción de agua y nutrientes (dos insumos escasos y caros).
- El estrés en la planta aumenta el grado de amargor de los frutos, atributo no deseado en los pimentones dulces. El grado de amargor es argumento de rechazo de partidas o de reducción sensible de precios.
- El pimiento no tiene prácticamente otro destino que el de la venta al acopiador. Ante la falta de comprador o de precio, el productor opta por la guarda del producto con la consiguiente merma, pérdida de calidad y contaminación. Además hay que considerar su impacto económico y financiero. Vulneración de la seguridad alimentaria.
- El pimiento prácticamente no es canalizado al turismo, a diferencia de otros productos regionales (uva, vino, nueces, carne, hortalizas y frutas de temporada, artesanías, dulces).
- Su cultivo es incompatible con el componente arbóreo.
- Su cultivo necesita de insumos extra regionales (fertilizantes, plásticos) de creciente costo.

- Falta de asistencia técnica para el cultivo.
- Falta de semillas de calidad garantizada.
- Bajo volumen de producción para pensar en exportar.
- Mano de obra no calificada.
- Escaso apoyo de instituciones estatales y privadas.
- Falta de formación académica en el ámbito universitario.
- Escasa información del mercado (demanda, valores,...).
- Escasa disponibilidad de fondos para desarrollo tecnológico.
- Falta de investigación.
- Falta de diversidad genética.
- Falta de comercialización.
- Escasa actualización tecnológica.
- Falta de imagen de país productor.
- Lejanía de los principales países compradores.
- Falta de una política de promoción del cultivo.
- Tecnología de cultivo, de poscosecha y de industrialización obsoleta en muchos casos.
- Falta de asesoramiento técnico.
- No existe el asociativismo.
- Oferta atomizada.
- Falta de maquinarias.
- Su producción requiere de mayor asesoramiento técnico que las producciones tradicionales.
- Son pocos los técnicos capacitados.
- La compra de plantines y semillas y otros insumos, tiene más dificultades que la compra de esos mismos insumos para producciones tradicionales.
- La comercialización es distinta a la de las producciones tradicionales.
- La búsqueda de mercados es más compleja.
- Falta mano de obra interesada y capacitada.
- Condiciones del invierno produce retraso en producción de hojas no pudiendo superar 2 cortes en verano.
- Falta volumen de producción para conseguir un mercado estable.
- Escasa atención desde lo nacional.
- Escasa visión del sector.
- Escaso presupuesto para investigación
- Algunos problemas para lograr un producto de calidad.
- Baja posibilidad de asociación entre productores.
- La demanda del producto se concentra en pocos compradores.
- Variabilidad en los precios del producto.
- Falta de mercados de referencia transparentes.
- No apto para pagos en especies para financiar en cooperativas la siembra.
- Falta de seguros de riesgo.
- Mercados poco transparentes.
- Producción discontinua, con altibajos.
- Necesidad de transferencia de conocimientos sobre nuevas tecnologías y mecanismos de comercialización, a los productores.
- Participación activa de productores realmente interesados.
- Excesivo estímulo sin respaldo informativo de mercados.
- Carencia total de información estadística.
- Carencia de investigación referida a posibilidad de cultivos de las diversas especies según los ambientes adecuados.
- Pasividad, corrupción, falta de iniciativa.
- No contar con mucha experiencia local del cultivo en forma extensiva.
- No poseer volumen suficiente como para abastecer el mercado durante todo el año.
- No contar con líneas crediticias de bajo interés en este tipo de producciones.
- Falta de créditos a largo plazo con bajas tasas.
- Mano de obra cara, escasa y con poco interés en estas producciones.
- Altos costos del transporte que incide muy negativamente sobre los costos de los

productos.

- La falta de tradición de trabajo en escala.
- La falta de previsibilidad.
- El alto nivel de improvisación.
- La falta de personal especializado.
- Falta de estadísticas confiables, útiles y oportunas.
- Falta de estudio de mercados.
- Falta de registro de agroquímicos para aromáticas.
- Ausencia de políticas estratégicas del estado.
- Promoción de la industrialización de los productos primarios del sector aromático (valor agregado y ganancia de nuevos mercados y sustitución de importaciones de productos elaborados).
- Numero limitado de profesionales especializados en el área.
- Falta de tecnología de punta que limita las demandas del mercado.
- Falta de desarrollo de tecnologías de otros cultivos no convencionales.
- Falta de organización del mercado local regional y nacional.
- Falta de créditos o incentivos al productor para la producción de aromáticas.
- Artesanal.
- Muy dispersos.
- Poca extensión (productores con pocas Ha).
- Productos poco diferenciados.
- Poca integración del sector en general y de los productores en particular. No hay conciencia de que todos pertenecen a la misma cadena.
- Falta de créditos.
- Difícil acceso a la información nacional.

Listado de amenazas recibidas

- Entrada de productos extranjeros de mala calidad.
- Entrada de productos a precios de dumping (inferior a los costos de producción).
- Cambios en las políticas económicas que puedan afectar el comercio exterior.
- En el mercado globalizado permanentemente se encuentran nuevos competidores, aún de productos como cedrón o esencia de Tagetes, productos que alguna vez fueron considerados como de significancia en la oferta local, y hoy difícilmente resultan competitivos.
- No es fácil encontrar materiales genéticos adecuados o novedosos.
- La puesta en valor de una oferta de este tipo, o mejor aún acrecentar su valor agregado, requieren muchas veces de estrategias que dependen en gran medida de una importante inversión a mediano plazo, y de aglutinar muy diversos recursos humanos con el necesario conocimiento tecnológico.
- Introducción de productos de baja calidad del exterior.
- Escaso o nulo control de calidad de las importaciones.
- Mercados oligopólicos en el ámbito nacional e internacional.
- Competidores internacionales calificados.
- Falta de política de mediano a largo plazo en la producción y defensa de la producción aromática nacional.
- Importaciones de ajo, perejil y otros a precios viles y sin ninguna tasa de importación, o sea la tasa de importación, creo que es 5%, y para risa del mundo, la tasa de exportación esta en el 10 o 15%.
- Falta de tipificación de las calidades. Ej: Por ahí te pagan lo mismo un perejil con 10% de amarillo y 20% de polvo que un perejil 100% verde y sin palillo.
- Aumento de exigencias para arancelarias en los países importadores.
- Incremento de producción de baja calidad en países con mano de obra barata.
- Concentración de compradores internacionales, tanto de brokers como empresas consumidoras.
- El continuo avance de la soja de 1era.
- La posible obligatoriedad de la aplicación de las BPA dado que no existen agroquími-

cos inscriptos para este cultivo.

- La disminución de los precios internacionales. (nota: se refiere a mostaza).
- Manejo totalmente mecánico del cultivo en otros países productores (orégano, pimiento, manzanilla, comino).
- Profunda brecha de productividad por hectárea que priva de renta al agricultor y de material al exportador.
- Financiación inadecuada a estos cultivos en comparación con otros cultivos regionales intensivos (tabaco, yerba mate etc).
- La burocracia institucional del país, para exportar-importar la mercadería.
- Competencia en precios de zonas productoras tradicionales.
- Falta de maquinaria adecuada en la región disponible para el pequeño productor, altos costos de la misma.
- Gran dificultad para el pequeño productor para acceder a habilitar un local con RNE y RNPA a fin de poder comercializar directamente sus productos y poder tener mayor rentabilidad.
- Adulteraciones.
- Poca masa crítica.
- Aumento de costos en dólares.
- El precio puede disminuir considerablemente cuando hay excesiva oferta.
- En los casos de cultivos intensivos falta de mano de obra calificada, y escaso acceso a tecnología como para poder realizar tareas de siembra cosecha, secado, etc.
- Los aumentos de los costos de mano de obra e insumos desalientan la producción.
- Falta de mano de obra.
- Elevados costos de producción.
- Bajos rindes y bajos precios, los pequeños productores se salen del sistema.
- Un producto de estas características una vez aprobado en SENASA no tiene amenazas, no obstante de alcanzar el nivel comercial sustitutivo o complementario de los productos actuales, podría correrse el peligro de otro "Efecto Propoleo" como el ocurrido en el año 91 con los extractos de plantas medicinales.
- Falta de políticas claras.
- Falta de regulación oficial de precio.
- Falta de estándares de calidad oficiales.
- Fuerte concentración de compradores.
- Oferta inestable.
- Falta de información pública y privada.
- Por falta de incentivo se pueden desalentar productores.
- Por falta de tecnología se puede volver inviable la producción.
- Por falta de capacitación se puede perder mercado por la mala calidad.
- Desplazamiento de estos cultivos por otros de utilidad pasajera y no sustentables (soja).
- Desánimo de los pequeños productores ante la falta de apoyo en algunas regiones.
- Políticas subsidiarias de países vecinos (Chile) para provocar el dumping en nuestra producción.
- Adulteraciones de droga cruda.
- Mezclas de calidades con la finalidad de aumentar el volumen.
- Deficientes procesos de secado que manchan los productos.
- Análisis bacteriológicos con altos contenidos en mohos, levaduras, y bacterias.
- Fluctuaciones de los precios internacionales debido a la variación de la oferta.
- Aumento de los costos de producción por el efecto inflacionario.
- Producción a precios subsidiados por parte de algunos actores del mercado internacional.
- Hay países que ofrecen especias a costos comparativos muy bajos y están insertados como proveedores mundiales. Producen muy buena calidad y cantidad.
- Crisis económica internacional.
- Países con alta producción y calidad con fácil penetración en países demandantes.
- No tener políticas agrícolas nacionales de desarrollo de estos cultivos.
- La banalización del consumo.

- La sustitución por productos industriales.
- La dificultad por coordinar estrategias de conjunto.
- Falta de apoyo crediticio específico para la actividad agropecuaria.
- Desinterés estatal por mejorar calidad de vida al trabajador rural (vías de comunicación, servicios rurales, educación y salud en el ámbito rural).
- Falta de adecuada interacción productor-industrial-comerciante.
- Emergencia de otras zonas productoras nacionales (Cuyo, Valle de Lerma) e internacionales (nordeste brasileño, Perú).
- Fuerte sospecha de altos niveles de adulteración en pimentón a nivel nacional. Se estima que esta alrededor del 50%. En esta práctica parece que se esta empleando sustancias nocivas para la salud.
- Utilización del pimientón de segunda para estiramiento del pimentón, aunque no es una adulteración, la misma es preocupante tanto por el deterioro de la calidad como por la elevación de contaminación microbiana.
- Bajo control estatal que garantice la inocuidad del producto y la inexistencia de adulteración.
- Fuerte sospecha de menores nívaciones y disponibilidades de agua para consumo domestico y para riego para el Valle Calchaquí. Más allá de esto, hay una creciente preocupación planetaria por el acceso al agua.
- Utilización de paquetes tecnológicos de mayor dependencia energética. (el riego por goteo requiere de energía para bombeo y presurización). Cuando a nivel nacional estamos en crisis energética. Y más allá de esto, hay una creciente preocupación planetaria por el acceso a la energía.
- Degradación de suelos por reducción de contenido de materia orgánica y aumento de la conductividad eléctrica.
- Mayor producción de países de Europa del este.
- Baja de consumo en USA.
- Posibles enfermedades no conocidas.
- Canal de negociación y distribución.
- Cadena de valor de los eslabones.
- Cantidad, calidad y continuidad del producto.
- Medidas gubernamentales.
- Falta de ética en la comercialización.
- Escasez de asociaciones de productores.
- Volúmenes para la exportación reducidos.
- Buen posicionamiento de los países competidores de Argentina en los principales mercados mundiales.
- Plagas y enfermedades.
- Falta de datos de producción.
- Falta de créditos accesibles.
- Comenzar la actividad con expectativas desmedidas.
- Tomar como consistente informaciones que aseveran que producir aromáticas no ofrece dificultades.
- No saber a quién consultar ante dificultades.
- Iniciar la producción de aromáticas perennes con materiales de mala calidad.
- No considerar la fluctuación de precios para los distintos cultivos a través del tiempo.
- Falta mercado seguro.
- Conseguir plantas madres con certificación de calidad.
- Alto costo de implantación de los cultivos y baja ganancia los primeros años.
- Desaparición de especies aromáticas nativas aun no estudiadas, amenazadas por la mega minería.
- Bloqueo de mercado por impuestos nacionales.
- Falta de agua para los cultivos.
- Perspectivas económicas no muy bien definidas.
- Competencia del cultivo con sistemas agrícolas.
- Mercado inestable en demanda.
- Falta de políticas públicas de promoción y desarrollo del sector Aromáticas, para inser-

- ción de nuestro país en los mercados internacionales.
- Producciones de bajo volumen y a veces discontinuas, lo que provoca inconvenientes e incertidumbre en las ventas.
- Falta de materiales seleccionados y mejorados para poder competir con las producciones de otros países.
- Ausencia de organismos a nivel nacional (u oficiales) que vinculen a los productores con los canales de comercialización (Sector comercial).
- Falsos estímulos que fomentan decepciones.
- Carencia de respaldo a la investigación.
- Excesivas exigencias de datos sin respaldo de privacidad.
- Total carencia de exigencias en el cumplimiento de obligaciones legales de incompatibilidades para la dispensación de agroquímicos y de su utilización.
- Capacitar cuadros intermedios, falta de escuelas agronómicas asentadas en las regiones y con respaldo tecnológico, deben estar auditadas por el INTA intensivamente.
- No politizar estos proyectos.
- Al no contar con apoyo real de instituciones del estado los productores no encararan con fuerza este tipo de actividades alternativas a la Fruticultura.
- El avance de la urbanización sobre zonas productivas por el valor inmobiliario (competencia).
- Aumento de los costos de producción local lo que disminuye la rentabilidad del cultivo. (Nota: se refiere a orégano).
- Imprevisibilidad de las políticas agropecuarias.
- Falta de proyectos sólidos para pequeñas producciones.
- Elevados costos de producción.
- Que no haya posibilidad de industrialización.
- Que se invierta en una alternativa que fracasa.
- Que no haya posibilidades de incorporación de maquinaria y el trabajo sea artesanal.
- No existe legislación sobre protección de las especies nativas que prohíba a la extracción y o que propicie la producción.
- Existen cultivos como el tabaco y la soja que cuentan con canales de comercialización asegurados que desalientan al cultivo de las especies aromáticas.
- El ingreso de producciones desde otros países, sin control de calidad y a precios muy bajos.
- Falta de regulación.
- Falta de política a largo plazo.
- Falta de incentivo a la producción.
- Dificultad para acceder a la información internacional.
- Precios bajos.
- Importación de productos que se pueden producir en el país.

