



# PRODUCTORES DE AROMÁTICAS DEL ALTO VALLE

“LA PALABRA QUE NOS DEFINE ES ‘JUNTOS’”

La siguiente experiencia tiene como protagonistas a diez personas que trabajan en forma cooperativa. La mayoría pertenece al ámbito urbano de las localidades de Cipolletti y Fernández Oro, en la provincia de Río Negro. Una enfermera, un tractorista, una arquitecta, un criador de chanchos y un ama de casa son algunos de los integrantes del grupo.

Se conocieron en 2003, en una capacitación sobre el cultivo del orégano, a la que fueron en busca de un complemento para su actividad o bien, un hobby. Hoy comercializan hierbas aromáticas en diferentes presentaciones, bajo una marca propia, y están incursionando en la obtención de aceites esenciales y productos cosméticos con la materia prima que producen.

“Todo empezó a partir del orégano”, cuentan. “Después de tomar un curso en el CREAM nació la idea de producir, juntar volumen y vender en conjunto”.

El desafío estaba planteado. Cada uno tenía una pequeña superficie de tierra que iba desde un cuarto de hectárea hasta dos. Y ganas de trabajar en grupo. Así fue como compraron los primeros plantines y comenzaron con el emprendimiento.

**A prueba y error, pero acompañados**

Si bien el orégano es una de las aromáticas de hoja de más fácil comercialización y de mayor consumo en la Argentina, en la zona no había casi experiencias de producción, así que tuvieron que hacer camino al andar: desde experimentar con la adaptación de plantas y tecnologías hasta viajar a otras provincias productoras para ver de qué se trataba.

En ese trayecto no estuvieron solos, porque contaron con distintos tipos de apoyo desde el INTA,

Adeco Crear y los municipios de Cipolletti y Fernández Oro. Para concretar sus objetivos fundaron la Asociación de Productores de Aromáticas del Alto Valle (sin fines de lucro)<sup>1</sup> que permitió difundir la actividad y disponer de ayuda institucional desde el proceso productivo hasta la comercialización. En 2004 se conformaron como grupo de Cambio Rural del INTA, del que recibieron asistencia y seguimiento en los aspectos técnico-productivos de los cultivos.

*“La estrategia de la Asociación siempre fue trabajar con distintas instituciones, y consiguieron lo que tienen porque se trata de un grupo”, sostiene María Laura Berzins, asesora de Cambio Rural. “Si se hubieran presentado en forma individual, no hubiera sido lo mismo”.*

<sup>1</sup> La ONG mencionada cuenta con personería jurídica desde 2004.

**Natalini Agro S.R.L.**

**CONCESIONARIO OFICIAL**

**JOHN DEERE**

CONSULTE POR FINANCIACIONES — SERVICIOS MECANICO  
TODA LA LINEA DE REPUESTOS — MERCHANDISING

Ruta Nac. 22 y Acc. Martín Fierro Km. 1201 - Allen R.N.  
Tel.: (02941) - 450004-452589 - nataliniagro@ibap.com.ar  
www.nataliniagro.com.ar

## Fueron ideando nuevos proyectos y creciendo como organización

Después del año de cultivo y secado de orégano y otras aromáticas, surgió la necesidad de contar con maquinarias para separar las hojas de los tallos. Como las de tipo industrial eran muy costosas, fabricaron propias. *“Compraron una descobajadora de uva de una bodega abandonada, la adaptaron a despalladora, y mandaron a fabricar una zaranda a un herrero. Cada uno hizo un aporte en efectivo, que la Asociación después devolvió a los productores, para que si algún miembro se retiraba no se llevara las máquinas y éstas estuvieran disponibles para todos”,* relata María Laura. Además, hicieron rifas, loco, empanadas para reunir fondos.

*“La idea de grupo, de ‘todos’ fue generando nuevas cosas”.* Para reducir los costos de producción pidieron un subsidio ante el Ministerio de Desarrollo a fin de comprar nuevas máquinas, y fue la misma Asociación quien se presentó como gestora del proyecto. *“Esta fue una etapa importante, porque significó su reconocimiento como organización y porque refleja un buen manejo de su gestión interna”.* También consiguieron motocultivadores que comparten para realizar trabajos en las chacras.

### -Lograron tener su propio establecimiento

Cómo agregar valor a sus productos fue otro de los interrogantes que surgió en el proceso. La respuesta fue vender fraccionado, pero para ello necesitaban una envasadora y un lugar donde realizar el proceso. Por medio del municipio de Cipolletti gestionaron un subsidio al Ministerio de Trabajo de la Nación para comprar la máquina en 2008, y la Municipalidad de Fernández Oro les cedió un galpón en comodato por diez años.

*“Lo pusimos en condiciones: pegamos cerámico por cerámico, arreglamos todo para poder trabajar, y ahora tenemos un establecimiento con habilitación local y estamos gestionando la nacional”,* afirman.

“LA IDEA DE GRUPO, DE  
‘TODOS’ FUE GENERANDO  
NUEVAS COSAS”





**-Se enfrentaron al desafío de comercializar en conjunto**

*“Al principio, cada uno procesaba manualmente su producción y la vendía al familiar, al vecino. Luego vendieron a negocios locales, pero como no querían ser competencia entre ellos, decidieron comercializar en conjunto. El proceso no fue fácil y hay que animarse, pero hoy mezclan, envasan y el producto es de todos”, resume María Laura.*

*Para ello “crearon protocolos de cosecha y de uso de agroquímicos, siempre bajo control técnico y seguimiento de la producción en las distintas chacras. Comenzaron a vender en envases de a kilo. Y les fue bien”, cuenta.*

Posteriormente fijaron un precio mínimo de venta y, sobre ese valor, un porcentaje de ganancia para el comercializador. Pero para vender en conjunto necesitaban una figura jurídica. Fue así que se inscribieron como cooperativa, luego de tomar cursos sobre asociativismo y discutir mucho, y en 2009 obtuvieron la matrícula.

Uno de sus puntos de venta son las ferias y muestras regionales, donde explican al consumidor el proceso de obtención de sus productos y toman nota de sus preferencias.

Otra actividad que realizan, ya más vinculada con la extensión de su saber a la comunidad pero también con el “darse a conocer” es mostrar su actividad a quienes estén interesados en el tema, desde la chacra hasta el producto final.



### **-Crearon una marca y diferentes presentaciones para sus productos**

Con el objetivo de ofrecer sus aromáticas como producto gourmet y con un mayor margen de ganancia, inventaron combinaciones de “cascaritas” y “yuyos para el mate” en envases de 10 gramos, que son “prácticas para dos cebadas cuando uno está de vacaciones”, explican, y que actualmente venden en la zona de la Cordillera y en la Costa Atlántica. “Melisa con limón”, “menta con pomelo” son algunas de las variantes. Además, envasan mezclas de condimentos para pescado, pollo y carnes rojas y el clásico laurel, aromática que no se explota comercialmente en Argentina sino que se importa desde Turquía.

Para dotarlos de identidad propia idearon la marca “Hierbas del Alto Valle” e incorporaron estragón francés, menta, tomillo, romero y salvia a sus explotaciones. También comercializan plantines.

*“La Patagonia es un mercado a desarrollar en cuanto a lo artesanal y lo gourmet”, afirman. Además, “los productos que se originan aquí concentran mejor los aceites esenciales (por la baja humedad relativa) y se secan a la sombra, con lo cual se mantiene el color verde y no se decoloran. Por eso son de muy buena calidad y más aromáticos. Estos son los atributos que hay que resaltar para posicionar mejor el producto en el mercado y para dar a conocer sus beneficios”.*

### **-Se animaron a nuevos rumbos, como la fabricación de aceites esenciales**

Un proyecto que estuvo siempre en la mente del grupo fue el de producir aceites esenciales. Para ello se capacitaron entre 2008 y 2009, y el pasado año compraron un destilador semi industrial, que les permite aprovechar hierbas de segunda cosecha, de menor calidad pero óptimas a nivel orgánico.

El aceite y las aguas florales (hidrolatos) que se separan de éste en el proceso son insumos para la fabricación de jabones, repelentes de insectos, aguas de lavanda, de eucalipto, de romero (con diferentes propiedades) y cremas, que ya están obteniendo, además de investigar sobre nuevas fórmulas. Los productos se pueden adquirir en la Feria Vuelta Natural que se lleva a cabo en el Parque Rosauer de Cipolletti, los domingos por la mañana.



&gt;

### Hoy siguen juntos, compartiendo ideas, valores y trabajo

*“Aún queda mucho por hacer, pero lo que tiene de interesante este proyecto es que somos un grupo: diez personas y diez pensamientos”, cuenta Adriana, una de las productoras. “Aquí todos somos parte, y el aporte de las energías, de los tiempos de cada uno, eso es muy valioso. Todos estamos en las mismas condiciones, y la estamos llevando y transpirando lindo. Y otra de las cosas que funciona muy bien son las cuentas claras. Esos son valores y mucho esfuerzo que llevamos a la práctica”.*

En sus reuniones mensuales, mientras destilan y en-

vasan, los integrantes de la Cooperativa Aromáticas del Alto Valle plantean sus necesidades, se capacitan, toman decisiones en común y siguen avanzando, pese a que “aún no se ha dado el gran salto de poder vivir de la actividad”.

No obstante, dice Adriana, *“si hoy nos sentamos frente a un espejo, seguro que nos miramos y decimos: -‘tenemos más que el año pasado’. Y eso es posible porque nos apuntamos unos a otros”, afirma, al tiempo que concluye: “yo pienso que la palabra que nos define es ‘juntos’. En este país tan rico, tan vasto, tan hermoso, o los argentinos aprendemos a hacer ‘juntos’ o nos vamos al tacho. Por suerte, esa palabra funciona muy bien para nosotros”.* ☀



Para contactarse con el grupo, escribir a:  
[aromaticasaltovalle@hotmail.com](mailto:aromaticasaltovalle@hotmail.com)