

**MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA NACIÓN
SECRETARÍA DE POLÍTICA ECONÓMICA
UNIDAD DE PREINVERSIÓN (UNPRE)
PROGRAMA MULTISECTORIAL DE PREINVERSIÓN II
PRÉSTAMO BID 925 OC-AR**

**COORDINACIÓN GENERAL: OFICINA DE LA CEPAL-ONU
EN BUENOS AIRES**

**COMPONENTES MACROECONÓMICOS, SECTORIALES Y MICROECONÓMICOS
PARA UNA ESTRATEGIA NACIONAL DE DESARROLLO**

**LINEAMIENTOS PARA FORTALECER LAS FUENTES DE CRECIMIENTO
ECONÓMICO**

ESTUDIO 1.EG.33.7

ESTUDIOS AGROALIMENTARIOS

**COMPONENTE A: FORTALEZAS Y DEBILIDADES
DEL SECTOR AGROALIMENTARIO**

**DOCUMENTO 5: PRODUCTOS AROMÁTICOS
Y MEDICINALES**

AUTORES: OSVALDO ARIZIO Y ANA CURIONI*

**INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN
PARA LA AGRICULTURA (IICA-ARGENTINA)**

MARZO 2003

* Las opiniones expresadas en los Informes son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de las organizaciones.

DOCUMENTO 5

PRODUCTOS AROMÁTICOS Y MEDICINALES

Contenido

1. El complejo de productos
2. Síntesis de la situación internacional
3. Síntesis del intercambio nacional
4. Análisis de algunas producciones nacionales seleccionadas
5. Factores estimulantes y limitantes a la expansión de la producción y exportaciones
6. Proyecto de agronegocio
7. Síntesis y recomendaciones

1. El complejo de productos aromáticos y medicinales

1.1. Clasificación comercial:

La denominación de productos aromáticos y medicinales involucra una variedad de mercancías con distinto grado de transformación y valor agregado y diversidad de procesos para su obtención, así como terminologías y clasificaciones científicas y comerciales diferenciadas que se debe precisar para su entendimiento y análisis.

El primer nivel de productos lo constituyen aquellos que genéricamente se conocen con el término de drogas crudas, que corresponde a los productos obtenidos en el sector agropecuario, es decir las materias primas vegetales, obtenidas de procesos de cultivo o extracción natural, con escasa elaboración, a lo sumo con tratamientos de secado en post-cosecha, trilla, limpieza y clasificación, molido o mezclas. Estos productos primarios pueden ser semillas, frutos, flores, inflorescencias, raíces o plantas enteras.

Comercialmente, las *drogas crudas* suelen recibir distintas denominaciones tales como:

- a) **Espicias:** Corresponden a un conjunto de materiales vegetales, en su estado natural o con un mínimo de transformación, en general granos y hojas secas, agrupados en la Posición 075 de la Clasificación Unica para el Comercio Internacional (CUCI), coincidente con las posiciones arancelarias 0904 a 0910.99 del Sistema Mercosur que incluyen a : Pimienta, Pimientos secos y Pimentón, Vainilla, Canela, Clavo, Nuez Moscada, Macís, Cardamomo, Anís, Coriandro, Comino, Alcaravea, Hinojo y enebro, Jengibre, Azafrán, Cúrcuma, Tomillo y Laurel y sus mezclas elaboradas.

Se define a las especias como aquellas sustancias vegetales de intenso sabor y aroma utilizadas generalmente como condimentos en vistas de sus cualidades aromáticas y de preservación (antioxidantes naturales).

Junto a estos productos antes detallados, algunos países incluyen también las semillas de mostaza, correspondiente a la posición arancelaria 1207.05 del Sistema Mercosur.

- b) **Hierbas Aromáticas y Medicinales:** denominación genérica que incluye plantas y partes de plantas con destino a la perfumería, farmacia, o para su uso como insecticidas, fungicidas o fines análogos, ya sean estas frescas o secas, enteras, trituradas o en polvo. Este grupo de productos se encuentra agrupado en la Posición 292.4 de la Clasificación Unica para el Comercio Exterior (CUCI), coincidente con las posiciones arancelarias 1210 a 1211.90 del Sistema Mercosur. Comercialmente estos productos reciben 2 denominaciones:

b.1. Hierbas culinarias: entre las que se encuentran el orégano, el romero, la menta, el estragón, la salvia, etc.

b.2. Hierbas medicinales: entre las que se encuentran la manzanilla, el cardo mariano, la valeriana, el boldo, el cedrón, el ging-seng, el regaliz, etc.

Este último agrupamiento en realidad responde a su mayor empleo, ya que la mayoría de las hierbas presentan tanto propiedades aromáticas como medicinales.

Las drogas crudas pueden ser empleadas directamente sin ninguna otra transformación o ser empleadas como materia prima para la obtención de productos más elaborados. Así las

especias y hierbas culinarias son empleadas con tales en carácter de condimentos, dadas sus propiedades saporíferas y de preservación en la preparación de alimentos, tanto al nivel de consumo doméstico como industrial; pero también son insumos para la obtención de aceites esenciales, concretos, absolutos, resinoides y oleorresinas.

Por su parte las hierbas medicinales pueden emplearse como tales en la elaboración de tisanas puras o mezclas, que se comercializan a través de las herboristerías; o ser materias primas para la obtención de jugos o extractos vegetales o principios activos (fitofármacos) puros que tendrán como destino la industria cosmética o medicinal.

Dentro de los productos elaborados por su importancia comercial conviene detenerse un poco más en los siguientes:

- c) ***Aceites esenciales o Esencias:*** Son productos odoríferos compuestos por sustancias volátiles, químicamente mezclas complejas de aceites volátiles que serán empleados por la industria alimenticia, perfumística, cosmética, de artículos de limpieza o en aromaterapia. La inmensa mayoría de estos aceites esenciales se obtienen por un proceso sencillo y milenario como es la destilación con arrastre de vapor. La excepción son los aceites esenciales de frutos cítricos, obtenidos mecánicamente, dentro del proceso tecnológico más complejo que es la producción de jugos cítricos, en el cual, los aceites esenciales son un subproducto de aquella.
- d) ***Resinoides u Oleorresinas:*** Se obtienen de especias o hierbas culinarias por extracción con un solvente volátil no acuoso, de tipo orgánico y la posterior eliminación del solvente por evaporación a temperaturas moderadas y en vacío parcial. Las oleorresinas reproducen las condiciones de aroma, sabor y preservación de los condimentos naturales en su totalidad en forma concentrada, incluso los compuestos no volátiles a diferencia de los aceites esenciales (aceites grasos, ceras, goá, gomorresinas, etc.). Habitualmente son líquidos viscosos o sustancias semisólidas. Cuando se parte de especias o hierbas culinarias se denominan comercialmente oleorresinas y tienen aplicación al nivel de la industria alimenticia en reemplazo de los condimentos naturales. Cuando se parte de cualquier otro vegetal de características aromáticas se denominan resinoides y tienen su empleo en la industria perfumística.

Desde hace años se evidencia una clara tendencia a escala mundial en la industria alimenticia de reemplazar el uso de condimentos en su estado natural, por las oleorresinas, hecho derivado de las ventajas que se desprenden de estas últimas, a saber:

- pueden almacenarse durante mucho tiempo en condiciones óptimas, sin pérdida de sabor ni deterioro;
- requieren un menor espacio de almacenamiento;
- difícil contaminación con impurezas garantizando una mejor higiene del producto;
- menores costos de transporte y fletes;
- permiten una mejor dosificación y dispersión en la masa alimenticia que los condimentos naturales.

Como se observa es un proceso tecnológico complejo por la recuperación del solvente orgánico, del cual sólo deben quedar vestigios en la oleorresina, ya que estos solventes son cancerígenos. Las plantas de extracción son de escalas muy altas (semejantes a la industria aceitera) por ello, las mismas se encuentran en países que primero se han destacado como principales productores de la materia prima, que deben proveer la misma a efectos de abastecer las plantas durante todo el año.

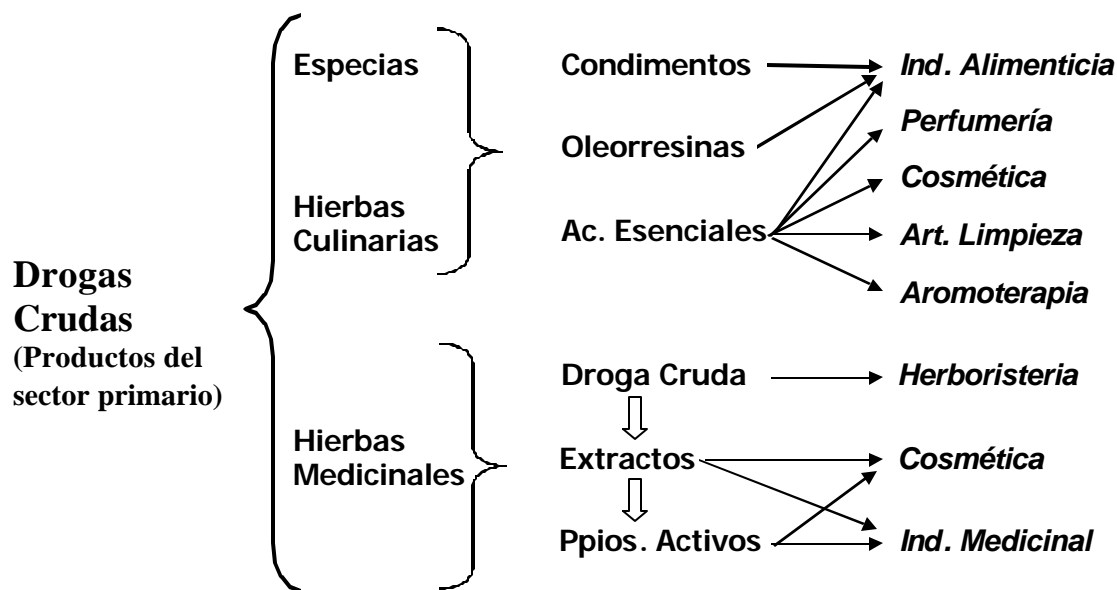
Los aceites esenciales, resinoides y oleorresinas se agrupan en la Posición 551 de la Clasificación Unica para el Comercio Internacional (CUCI), coincidente con las posiciones arancelarias 3301 del Sistema Mercosur.

- e) **Extractos y jugos vegetales:** Son obtenidos a partir de las hierbas medicinales por extracción o dilución con determinados solventes, obteniéndose un producto con un determinado porcentaje del principio activo medicinal pero manteniendo aun un grado de impurezas. Encuentran determinados usos de aplicación en cosmética y farmacología. Dichos productos se agrupan en las posiciones arancelarias 1302.11 a 1302.19 del Sistema MERCOSUR.
- f) **Principios activos medicinales:** Se obtienen purificando por variados métodos (extracción, sucesivas diluciones y cristalizaciones, filtrados, etc.) los extractos crudos, hasta alcanzar la obtención del principio activo con altos niveles de pureza. Dichos principios activos forman parte de las formulaciones farmacológicas y cosméticas. En las clasificaciones arancelarias, estos productos se encuentran indicados como productos químicos en el capítulo 29 (por ejemplo mentol, posición 2906.10 del Sistema MERCOSUR).

La anterior clasificación, si bien deja fuera algunos productos aromáticos como las semillas de mostaza (en algunos países es considerada una especia y en otros no) correspondiente a la posición arancelaria 1207.50 del Sistema MERCOSUR o la harina de mostaza y mostaza preparada correspondiente a la posición arancelaria 2103.30 del Sistema MERCOSUR, encuadra a la mayoría de los productos primarios y de sus primeras transformaciones, dando una idea de su terminología comercial y características tecnológicas.

Diagrama 1.1.

Productos aromáticos y medicinales de origen natural. Drogas Crudas, Usos y Destinos.



1.2. Clasificación según sistema de producción:

Según el sistema de obtención de la droga cruda, las producciones aromáticas y medicinales del sector primario pueden clasificarse en:

- a. **Especies de recolección natural**
- b. **Especies cultivadas**

Las hierbas aromáticas y medicinales silvestres, como bien lo indica su nombre no son objeto de cultivo, y los cosecheros realizan la recolección de las plantas que se desarrollan naturalmente sin la intervención del hombre. Si bien esta sería una técnica sencilla, su ejecución en forma inadecuada produce grandes daños sobre la flora natural disminuyendo la presencia de las mismas e incluso poniendo en peligro la supervivencia de la especie.

En algunas provincias de la Argentina que han sido sujetas a una presión de extracción muy grande, tal el caso de algunas zonas de la provincia de Córdoba, se han generado listas de especies que deben ser necesariamente puesta bajo cultivo para evitar su desaparición. Dentro de las especies silvestres de recolección natural podemos citar a la peperina, el cardo mariano, el poleo, el cedrón, las carquejas, cola de caballo, espina colorada, muña-muña, yerba del pollo, entre otras especies de una lista muy amplia.

Dentro de las especies cultivadas según sea su sistema de producción podemos clasificarlas en:

- b.1. cultivos extensivos**
- b.2. cultivos intensivos**

Llamamos *extensivos* a aquellos cultivos, aromáticos y/o medicinales, cuyas superficies de producción económicamente rentables son relativamente grandes, mayores a las 30 - 35 ha y los implementos agrícolas empleados en este tipo de cultivos y los costos de producción son similares a los de los cultivos tradicionales (trigo, soja, girasol, etc.). La mayoría de estas especies son anuales y tienen como destino principal la obtención de grano, como por ejemplo el coriandro, anís, eneldo, comino, cardo mariano, etc. Otras son perennes como el hinojo. Los costos directos por hectárea de estas producciones son relativamente bajos, semejantes a los que presentan los granos tradicionales pero generan ingresos y márgenes brutos superiores a ellos.

Ocasionalmente algunas de las especies indicadas suelen cultivarse para obtener también sus hojas deshidratadas, como por ejemplo el coriandro o el eneldo, requiriendo en este caso contar con hornos deshidratadores. Un caso especial dentro de las especies anuales extensivas lo constituye la manzanilla, de la cual se cosechan sus flores, las cuales deben ser deshidratadas para su comercialización.

La mayoría de estas especies son de ciclo invierno-primaveral o otoño-invierno-primaveral. Las labores de preparación y siembra se realizan con el equipamiento tradicional de la producción de granos. El control de malezas es químico y/o mecánico. La cosecha es mecánica empleando las trilladoras de granos convencionales. Como tareas postcosecha sólo se requiere su limpieza, clasificación y embolsado.

Los denominados cultivos *intensivos*, como bien lo indica su nombre, son intensivos en capital y en mano de obra y si bien no se requieren superficies muy grandes, se estima que una unidad económicamente rentable debe poseer una superficie de entre 15 y 25 ha, dentro de las cuales se debe diversificar en un set de estas especias, ya sea de características herbáceas tales como el

orégano, el tomillo, el estragón, las mentas, etc. u otras más leñosas como el romero o las especias de la denominada familia de las “lavandas”, el cedrón, etc.

El material comercializado en este caso lo constituyen las hojas y/o sumidades floridas que pueden ser deshidratadas. Para estos cultivos es menester pensar en una mecanización importante para lograr disminuir los costos en mano de obra, demandando equipamiento especializado para su tratamiento post-cosecha (secaderos, trilladoras, clasificadoras, etc.). Existen otras especias cuyos productos de consumo son las raíces tales como la valeriana y la genciana. Un rubro aparte pero no menos importante lo constituyen las especias tintóreas y narcóticas, entre otras.

Los costos directos por hectárea para este tipo de cultivos son sensiblemente superiores a las producciones de granos tradicionales (entre 5 y 7 veces más), generando también ingresos brutos y márgenes muy superiores, semejantes a algunas producciones hortícolas intensivas.

La mayoría de estas especias son perennes y su reproducción comercial es agámica (por medio de esquejes, plantines, estacas, rizomas, etc.), para garantizar la uniformidad de la plantación. Dado el elevado costo de material de inicio de las plantaciones, se hace necesario la realización de un vivero y una etapa de multiplicación para obtener el material necesario para la puesta en producción de las superficies requeridas. El control de las malezas se puede realizar en forma mecánica y química y previo a la cosecha se debe realizar un control manual.

La cosecha se puede realizar en forma manual con hoz o machete o bien en forma mecánica con equipamientos que se deben acondicionar para tal fin. El deshidratado se debe realizar a la sombra en forma natural o artificialmente según la zona de producción de la cual estemos hablando. Aún en las zonas que permiten un secado natural, es recomendable pasar a un secado artificial, a los efectos de lograr una producción de calidad estandarizada. Una vez seco el material se procederá a su trilla (separación de las hojas y sumidades floridas del tallo), limpieza, clasificado y embolsado.

2. Síntesis de la situación internacional

2.1. Introducción

El Comercio Internacional de productos aromáticos (especias, hierbas medicinales y condimenticias, y aceites esenciales), ha venido experimentado un constante crecimiento a partir de los años 70, con ritmos que duplican o triplican según los casos el crecimiento de la población mundial. Esta expansión de la demanda se explica a través de:

- a) Los cambios en los hábitos de consumo donde las comidas pre-elaboradas o pre-cocinadas muestran una tendencia clara a reemplazar las comidas de elaboración casera, lo que ha dado impulso y sustento a la aparición de nuevas tecnologías de envasado, cocción y conservación de alimentos. Este hecho ha determinado que la demanda de la industria alimenticia de condimentos sea hoy superior a la demanda de las economías domésticas;
- b) Las tendencias hacia una vida más sana y natural, que está imponiendo el uso de saborizantes, suplementos y conservantes de origen natural, como también una clara tendencia de reemplazo de medicamentos de síntesis por otros de origen natural. Debe considerarse que los condimentos poseen propiedades saporíferas, aromáticas pero también conservantes por poseer antioxidantes naturales, cualidad esencial para las comidas pre-elaboradas. También influyen en este ítem las tendencias hacia un menor consumo de sal, obligando a un mayor empleo de condimentos para el reemplazo de su sabor.
- c) El denominado auge de las denominadas comidas étnicas, producto de las grandes migraciones ocurridas hacia los países industrializados de etnias que utilizan una gran variedad y cantidad de condimentos; tales como la de mejicanos hacia EE.UU., de países árabes y africanos hacia Europa o desde el sudeste asiático hacia ambos destinos. Estas migraciones llevaron sus comidas y sabores que paulatinamente fueron incorporados por las civilizaciones occidentales tradicionales.
- d) Una clara tendencia al reemplazo en la industria alimenticia de condimentos en su estado natural por los aceites esenciales y oleorresinas, dadas las ventajas que estos ofrecen respecto a los sólidos (menor volumen, mejor conservación, menores fletes y espacio de almacenaje, mejor dispersión en la mezcla alimenticia).

Todos estos elementos se conjugan para explicar por qué hoy la tendencia de crecimiento en la demanda de productos aromáticos tiene su centro en la industria de alimentos, en especial la industria cárnica, láctea y de bebidas. Este hecho se verifica en la actualidad incluso para los aceites esenciales, donde otrora su demanda se encontraba altamente traccionada por la industria perfumista y de desodorización y limpieza ambiental.

2.2. Productos del sector primario

2.2.1. Intercambio mundial de especias y hierbas

La mayoría de las especias y hierbas aromáticas y medicinales son producidas en los países más pobres del mundo, muchos de ellos tropicales. Una parte importante del volumen producido en los principales países productores y exportadores es destinado a su muy elevado consumo interno (India es considerado el principal productor mundial), por otra parte, otro volumen considerable de producción es destinado a la obtención de oleorresinas, cuyo comercio no se computa dentro de este rubro, que sólo incluye a los productos del sector primario. Estos hechos hacen que la producción y el consumo mundial presenten un volumen mucho más elevado que el que se comercializa mundialmente.

El comercio internacional de especias en la actualidad está estimado en unas 650.000 toneladas anuales, con un valor aproximado a los 2.500 millones de dólares corrientes. Este valor depende en gran medida del precio imperante para la pimienta, que es por lejos la especia que domina el mercado mundial.

El volumen comercializado muestra un continuo crecimiento desde 1970. Los precios promedios por kilo para todas las especias, también están fuertemente influenciados por el precio de la pimienta, el cual sufre tradicionalmente fuertes oscilaciones debido a una aguda competencia y una demanda fuertemente inelástica. En este sentido, la fuerte caída del precio de la pimienta durante los primeros años de la década del 90, que recién desde 1994 comienza a recuperarse, ha influido de manera importante en mantener en magnitudes similares el valor total comercializado mundialmente de especias a pesar del crecimiento experimentado en términos de volumen.

Estimación del comercio mundial de especias

Período	Volumen (tn)	Valor (US\$)	Precio promedio (US\$/kg)
1970-1975	220.000	300.000.000	1,36
1976-1980	300.000	700.000.000	2,33
1981-1985	350.000	1.000.000.000	2,86
1990	400.000	1.500.000.000	3,75
1995	500.000	2.150.000.000	4,30
2000	650.000	2.500.000.000	3,84

Fuente: Naciones Unidas. Varios Años. International Trade Statistics Yearbook. Husain Fazli. 1996.

Por su parte, las estimaciones actuales del intercambio mundial de hierbas, estiman que el mismo involucra unas 300.000 toneladas anuales por un valor superior a los 1.500 millones de dólares; intercambio que muestra también una tendencia creciente tanto en valor como en volumen durante las últimas décadas, con ritmos promedios de crecimiento que superan la tasa de crecimiento de la población mundial.

Se prevé que el volumen de importaciones de especias y hierbas continuará creciendo por encima del nivel de la tasa de crecimiento de la población mundial durante los próximos años.

2.2.2. Principales importadores mundiales:

La demanda mundial de especias muestra una elevada concentración ya que 10 países importadores concentran más del 60% del total importado (Estados Unidos, Japón, Alemania, Singapur, Francia, Países Bajos, Arabia Saudita, Reino Unido, Hong-Kong y España).

Cabe señalar que Singapur, Hong-Kong, Alemania y los Países Bajos actúan como centros comerciales, mostrando un importante nivel de reexportaciones, en gran parte con incremento del valor agregado. Amsterdam, Hamburgo y Rotterdam son importantes puertos de tránsito.

Desde el punto de vista de los bloques económicos actuales, la Unión Europea es el primer importador mundial de especias, representando alrededor de un 30-35% del total mundial. El segundo lugar lo ocupa el NAFTA, donde Estados Unidos, componente del mismo, es el principal país importador individual del mundo con casi un quinto de las importaciones mundiales de especias.

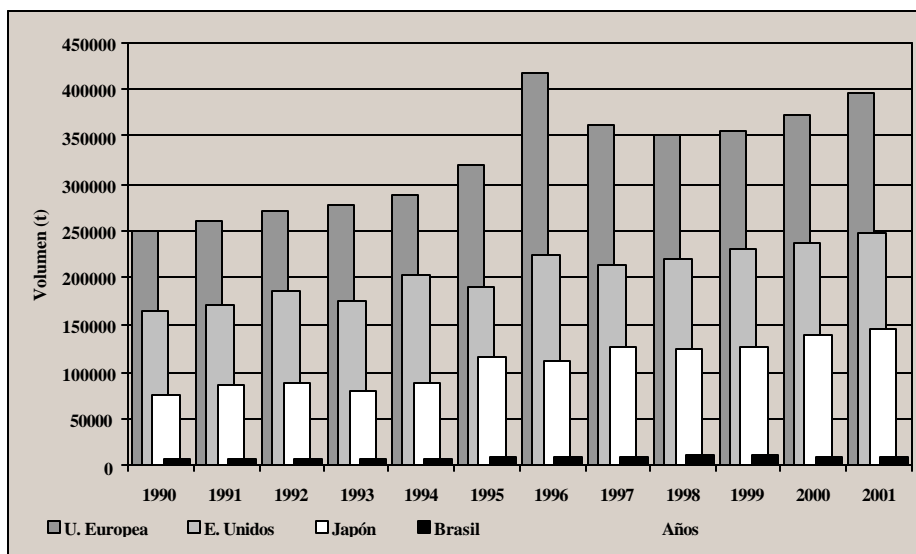
En la región Asiática, con la salvedad ya realizada de Singapur y Hong-Kong, Japón aparece entonces, como el principal mercado individual de Asia, con un 8% de las importaciones mundiales de especias.

En los últimos años, a los mercados del Oriente Medio (7,1%), en particular Arabia Saudita (3,3%) y Emiratos Arabes Unidos (2,8%), les ha correspondido una parte considerable y creciente del comercio de especias en términos de volumen, debido en gran medida a sus importaciones de cardamomo y pimienta. Esos mercados suponen hoy día más del 80% del consumo mundial de cardamomo.

Estos antecedentes han llevado a analizar el mercado mundial a partir del análisis de algunos mercados seleccionados: Unión Europea, Estados Unidos y Japón, dado que los mismos concentran ya más del 60% del total mundial importado en productos aromáticos y medicinales primarios de origen natural. A ellos se ha agregado Brasil, por ser considerado el mercado más importante de América del Sur e importante como mercado objetivo para la Argentina.

Estos mercados seleccionados representan en términos promedios para el quinquenio 1997/2001 un volumen de importación anual de casi 740 mil toneladas de especias y semillas de mostaza, por un valor cercano a 1.700 millones de dólares. Todos ellos muestran importantes ritmos de crecimiento para el último decenio, (superiores al 4% anual en términos de volumen), siendo en general las tasas de crecimiento en términos de valor, superiores a las de en términos de volumen, lo cual indica una recomposición de los precios promedios corrientes para estos productos. (Cuadro 2.1. del anexo a este capítulo y Gráfico 2.1.).

Gráfico 2.1.
Importaciones de especias y semillas de mostaza en Mercados Seleccionados
Toneladas 1990-2001



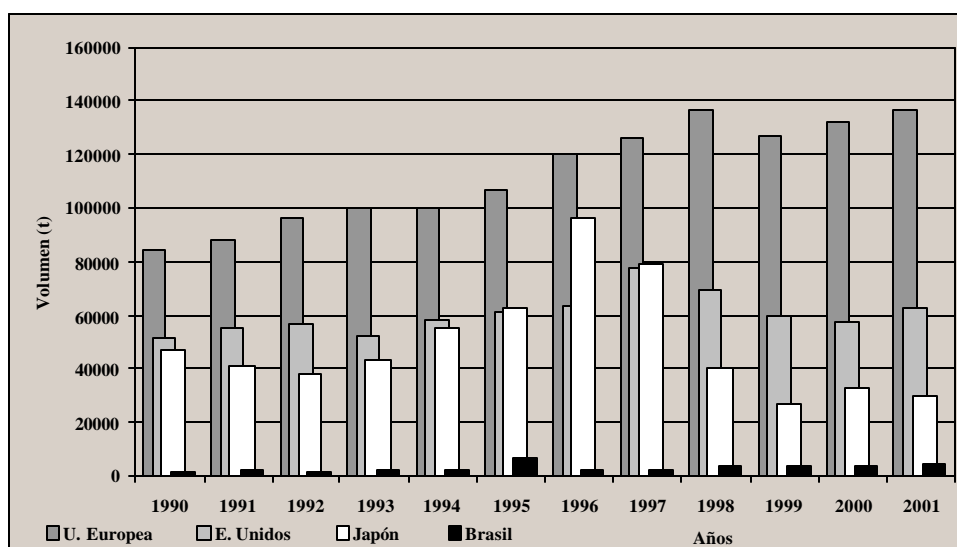
Fuente: Elaborado en base a Datos de Eurostat, Tradstat y Alice.

Por otra parte, dichos mercados seleccionados representan en términos promedios para el quinquenio 1997/2001 un volumen de importación anual de casi 240 mil toneladas de hierbas aromáticas y medicinales, por un valor cercano a 650 millones de dólares. Los países que muestran altos ritmos de crecimiento tanto en términos de volumen como de valor para el decenio 1992/2001 son la Unión Europea y Brasil, mientras que los Estados Unidos muestran sus importaciones en volumen relativamente estancadas y Japón presenta tasas negativas. (Cuadro 2.2 del anexo a este capítulo y Gráfico 2.2).

2.2.3. Estructura del consumo

El consumo total de especias y hierbas condimenticias, tanto en los países centrales como periféricos, depende de la magnitud de la población, el nivel de ingreso, el estado de su economía y de las costumbres culinarias y sociales. Por otra parte, el consumo por habitante tanto del total de especias como de las distintas variedades, varía ampliamente de una zona a otra, incluso dentro de cada uno de los países.

Gráfico 2.2.
Importaciones de hierbas aromáticas y medicinales en Mercados Seleccionados
Toneladas 1990-2001



Fuente: Elaborado en base a Datos de Eurostat, Tradstat y Alice.

En los países periféricos o subdesarrollados el consumo de especias y hierbas condimenticias continúa siendo predominantemente doméstico, en tanto que en los países industrializados tiene como destino el sector industrial, en especial la industria alimenticia (carne, pescados, verduras, legumbres, productos de panadería y otros alimentos preparados y listos para su consumo). En casi todos los casos, la industria cárnica es el primer usuario de una amplia gama de especias, entre las que sobresale la pimienta, seguida de la industria láctea y de bebidas.

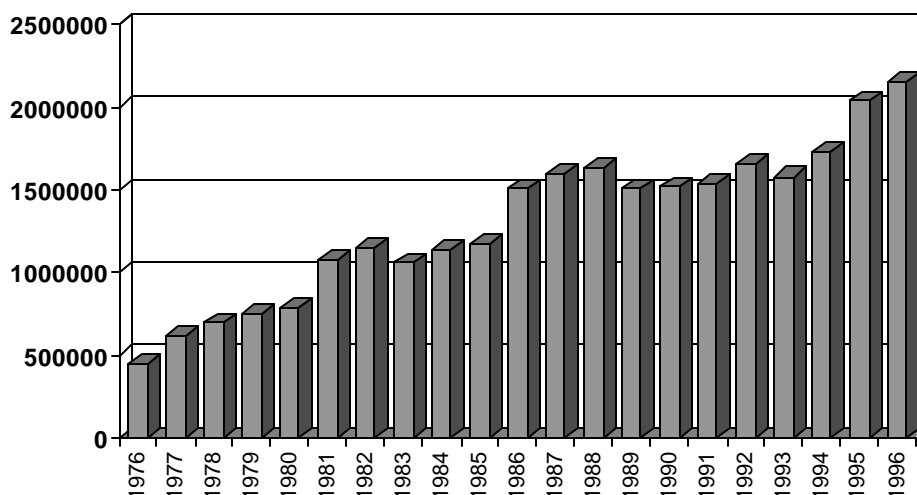
En la evolución del comercio mundial de especias se observa con claridad que sus períodos de crecimiento están relacionados con las expansiones de la economía mundial. Por otra parte, cuando la economía mundial ingresa en una etapa de recesión, el comercio de especias se estanca, pero no retrocede, lo cual da una idea de crecimiento a saltos. (Gráfico 2.3.).

La pimienta es la primera entre las especias de consumo doméstico seguidas en menor medida por la categoría Capsicum, integrada por el pimentón o paprika (que es el producto principal), el ají y la pimienta de Cayena. Vienen luego las denominadas “semillas de especias”, la canela, el jengibre, la cúrcuma y la nuez moscada. Dentro de las semillas de especias se incluyen el coriandro, el comino, el anís, el hinojo, la alcaravea, entre otros.

Dentro de las hierbas condimenticias la menta, el orégano y el perejil deshidratado son sin dudas las más importantes en cuanto a volumen de producción y exportación.

La venta minorista para el consumo doméstico ha tenido una tendencia a la baja, al incorporarse a la población activa un número cada vez mayor de mujeres, con la consiguiente caída en la preparación de comidas en el hogar. El crecimiento de la industria de elaboración de alimentos se ha realizado a expensas del sector de la venta al detalle, ya que las familias comen en mayor proporción alimentos precocinados o fuera de su hogar en establecimientos de comidas rápidas.

Gráfico 2.3.
Importaciones mundiales de especias. Valor en dólares 1976-1996



Fuente: Naciones Unidas. Varios Años. International Trade Statistics Yearbook.

2.2.4. Canales de comercialización

Tradicionalmente las especias se compraban a los distribuidores, ya fuese en forma directa o por intermedio de agentes y corredores. En los últimos años se han producido importantes cambios en la estructura de comercialización cobrando importancia los contactos directos entre los importadores y distribuidores con los abastecedores de los países productores, reduciéndose en consecuencia el número de agentes y corredores que actúan en los principales centros comerciales.

Muchos agentes y corredores ante estos cambios estructurales, han diversificado su aspecto funcional, comenzando a desempeñar múltiples roles, como por ejemplo agregar a sus tareas de intermediación el comercio por cuenta propia. Asimismo es posible observar que muchos importadores avanzaron hacia las etapas de molienda y venta al por mayor y menor; como también algunas empresas de molienda que se han convertido en elaboradores de productos alimenticios. En todos estos casos se observa que desde las funciones originales, los distintos agentes sociales han buscado integrar verticalmente nuevas etapas del proceso de elaboración y comercialización. Otro

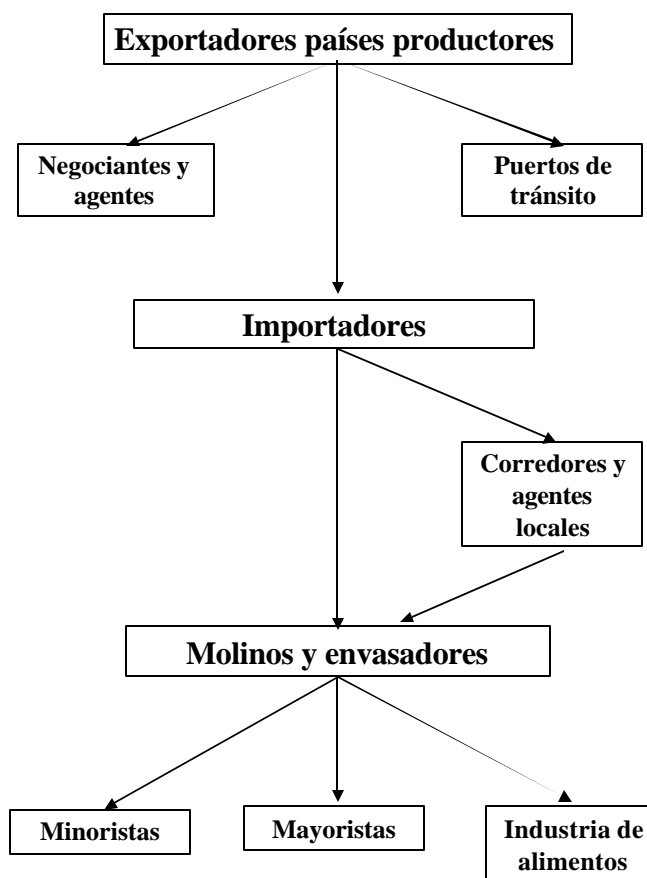
cambio estructural importante está representado por la tendencia de las grandes cadenas de supermercados que realizan directamente la importación, molienda y envasado de especias.

Cualquiera sea el canal estudiado en los principales países importadores, surge la inmediata conclusión de que el comercio de especias se halla en manos de un reducido número de empresas que dominan el mercado. Durante la última década incluso se ha operado una reconcentración por medio de fusiones y adquisiciones, entre las que se destacan la absorción por Mac Cormick (empresa líder a escala mundial) de empresas que eran líderes en Alemania, Francia y Reino Unido, entre otras.

Por otra parte, en los principales países exportadores se han creado consejos de promoción de la comercialización de especias, en muchos de ellos con importante respaldo oficial, implementando políticas de promoción, control de calidad y coordinación de actividades comerciales para incrementar sus exportaciones. También se han creado instituciones internacionales o multilaterales, como la Comunidad Internacional de la Pimienta, integrada por los principales productores entre los que se encuentran India, Malasia, Indonesia y Brasil.

Diagrama 2.1.

Canales de comercialización en los principales países occidentales



2.2.5. Formas de comercialización, normas de calidad y trabas arancelarias

Se estima que entre un 80 y un 85% del volumen total de especias y hierbas condimenticias comercializado a escala mundial se realiza en forma pura y entera, sin moler ni mezclar. Las que se comercializan molidas son principalmente el pimentón, el polvo curry y diversas mezclas de especias. El volumen que se comercializa envasado en origen es aún muy pequeño en comparación con el comercio total. Pero el comercio de especias y hierbas condimenticias elaboradas (molidas y/o mezcladas) a granel está incrementándose desde hace algunos años de manera significativa.

Dado que el grueso de las exportaciones mundiales se envía a países donde no hay producción de éstas, rara vez se encuentran barreras arancelarias que protejan a los productores nacionales. Por ello los aranceles para especias sin moler son por lo general inexistentes o despreciables. En cambio, sí es posible observar una política arancelaria diferenciada aplicable a las especias molidas o productos preparados con especias.

No obstante lo anterior, los principales determinantes que provocan menores exportaciones de productos de especias y hierbas condimenticias con mayor valor agregado, son las propias estructuras de comercialización oligopólicas existentes en los países importadores y sus exigencias técnicas de elaboración para la industria en alimentos.

El comercio de condimentos se caracteriza por las frecuentes y amplias fluctuaciones de precios, basadas en la irregularidad de los niveles de producción y suministro de los países productores, agravado por las transacciones de tipo especulativo en los países importadores. Las fluctuaciones de precios realimentan las fluctuaciones de producción, por la entrada y salida de agricultores en la producción de especias.

Por último, si bien existen normas internacionales (ISO) para la mayoría de los productos, y también normas nacionales, el comercio internacional continúa basándose en la seguridad y confianza mutua y el envío de muestras entre vendedor y comprador para pactar el negocio.

2.2.6. Importaciones de la Unión Europea

2.2.6.1. Especias

La Unión Europea constituye el principal mercado importador de especias del mundo, concentrando cerca del 35% del volumen total de las importaciones mundiales de estos productos, estimadas en alrededor de 650 mil toneladas anuales.

Las importaciones europeas de especias y semillas de mostaza alcanzaron en el año 2001 un volumen de 396.000 toneladas por un valor de cerca de 850 millones de Ecus (Cuadro 2.3.); manifestando durante la década analizada una importante expansión de su demanda, expresada en sus tasas anuales acumulativas promedio de crecimiento del 4,1 % en términos de volumen y del 11,2% en términos de valor.

Cuadro 2.3.
Unión Europea: Importaciones de especias.
Volumen (t), Valor CIF (Mil Ecus) y precios medios (Ecus/kg). 1992-2001

Años	Volumen (t) Ton.	Valor CIF mil Ecus	Precio Medio Ecus/kg
1992	270085	362590	1,34
1993	275500	379165	1,38
1994	286757	426382	1,49
1995	318967	477143	1,50
1996	416979	505439	1,21
1997	361122	694529	1,92
1998	350530	734561	2,10
1999	356000	808511	2,27
2000	372107	900741	2,42
2001	396213	849682	2,14
Prom.92/96	313658	430144	1,37
Prom.97/01	367194	797605	2,17
Tasa 92/01	4,1	11,2	

Fuente: Eurostat. Base Commex.

Tasa de crecimiento: pendiente de la recta de regresión expresada en %.

Los 5 principales países importadores europeos en términos de volumen promedio anual para el quinquenio 97/01 (Alemania, Países Bajos, Francia, Reino Unido y España) concentran el 82% del total importado de especias por los 15 países que conforman la Unión Europea. (Cuadro 2.4. del Anexo).

Los países que han mostrado mayor ritmo de crecimiento anual promedio en el volumen importado durante la década 1992/2001 han sido Austria (12,9%), Irlanda (11,6%), Finlandia (8,8%), Suecia (7,3%) y Países Bajos (6,6%). De estos países, cuyas tasas de crecimiento fueron sensiblemente superiores a la tasa promedio de crecimiento de la Unión Europea, es de destacar lo observado en los Países Bajos que ocupan el segundo lugar entre los principales importadores europeos de especias en términos de volumen.

Al analizar el volumen importado promedio para el quinquenio 97/01 por especia, surge que el principal producto de importación de Europa son las semillas de mostaza que representan el 28,2% del volumen total importado por Europa de los productos considerados, seguido de la pimienta (18,3%) y el capsicum (16,8%). (Cuadro 2.5. del Anexo).

Al analizar las tasas de crecimiento anual acumulativas para el decenio 92/01 por producto, surge que las especias que más han expandido su volumen de importación por parte de los países europeos han sido el cardamomo (10,7%), el jengibre (8,6%), la canela (7,4%), el tomillo y laurel (6,5%) y la cúrcuma (5,8%). Por otra parte, la vainilla, clavo, macis, alcaravea y azafrán son las especias que presentan ritmos negativos de crecimiento durante la década considerada. (Cuadro 2.5 del Anexo). Todas las tasas de crecimiento que se calculan en este informe indican la pendiente la recta ajustada a los datos a los datos disponibles, expresada en porcentaje.

2.2.6.2. Hierbas

Las importaciones europeas de hierbas, por su parte, alcanzaron en el año 2001 un volumen de 136.000 toneladas por un valor de cerca de 366 millones de Ecus (Cuadro 2.6.); manifestando durante la década analizada una importante expansión de su demanda, expresada en sus tasas anuales acumulativas promedio de crecimiento del 4.3 % en términos de volumen y del 7.3% en términos de valor.

Cuadro 2.6.
Unión Europea: Importaciones de hierbas.
Volumen (tn), Valor CIF (Mil Ecus) y precios medios (Ecus/kg). 1992-2001

Año	Volumen Ton.	Valor CIF mil Ecus	Precio Medio Ecus/kg
1992	96393	234804	2,4
1993	100000	214379	2,1
1994	100020	222593	2,2
1995	106718	228437	2,1
1996	120353	281015	2,3
1997	126619	304781	2,4
1998	136376	378087	2,8
1999	126933	357916	2,8
2000	131892	382861	2,9
2001	136631	365567	2,7
Prom.92/96	104697	236246	2,3
Prom.97/01	131690	357842	2,7
Tasa 92/01	4,3	7,3	

Fuente: Eurostat. Base Commex.

Los 5 principales países importadores europeos en términos de volumen promedio anual para el quinquenio 97/01 (Alemania, Francia, Italia, España y Reino Unido) concentran el 83% del total importado de hierbas por los 15 países que conforman la Unión Europea. (Cuadro 2.7. del Anexo).

Los países que han mostrado mayor ritmo de crecimiento anual promedio en el volumen importado durante la década 1992/2001 han sido Países Bajos (25,2%), Grecia (14,4%) y Portugal (10,2%); mientras Suecia es el único país que presenta un ritmo negativo de crecimiento en sus importaciones de hierbas.

2.2.7. Importaciones de los Estados Unidos

2.2.7.1. Especies

Los Estados Unidos constituyen el principal mercado importador de especias del mundo considerando los países individualmente, concentrando cerca del 20% del volumen total de las importaciones mundiales de estos productos, estimadas en alrededor de 650 mil toneladas anuales.

Las importaciones estadounidenses de especias y semillas de mostaza alcanzaron en el año 2001 un volumen de 246.000 toneladas por un valor de cerca de 505 millones de dólares (Cuadro 2.8.); manifestando durante la década analizada una importante expansión de su demanda,

expresada en sus tasas anuales acumulativas promedio de crecimiento del 3,4 % en términos de volumen y del 7,8% en términos de valor.

Cuadro 2.8.
Estados Unidos: Importaciones de especias.
Volumen (kg), Valor CIF (u\$s) y precios medios (u\$s/kg). 1992-2001

	Valor u\$s	Volumen Kg	Precio Medio u\$s/kg
1990	266541471	163893143	1,63
1991	292852499	170747993	1,72
1992	301636772	186304524	1,62
1993	281738558	174708868	1,61
1994	329084673	202892328	1,62
1995	345004038	190025662	1,82
1996	386651095	224880542	1,72
1997	452498897	213212110	2,12
1998	484349592	220831454	2,19
1999	524132159	230087379	2,28
2000	547705391	236447955	2,32
2001	513859920	246332525	2,09
Prom. 92/96	328823027,2	195762385	1,68
Prom. 97/01	504509191,8	229382285	2,20
Tasa 92/01	7,8	3,4	

Fuente: Tradstat.

Al analizar el volumen importado promedio para el quinquenio 97/01 por especia, surge que el principal producto de importación de Estados Unidos es el complejo Capsicum que representan el 28.2% del volumen total importado en especias por este mercado, seguido de la pimienta (23,0%) y las semillas de mostaza (22,8%). (Cuadro 2.9. del anexo).

Justamente el complejo Capsicum es la especia que presenta mayor ritmo de crecimiento en sus importaciones por Estados Unidos (10,5% anual), hecho que la llevó a convertirse en la primera especia de importación en términos de volumen en el último quinquenio, cuando ocupaba el tercer puesto en el quinquenio 1992/1996, detrás de las semillas de mostaza y la pimienta. El coriandro (8,1%), el jengibre (8,0%) y el azafrán (7,2%) son las otras especias que presentan altos ritmos de crecimiento en sus volúmenes de importación.

2.2.7.2. Hierbas

Las importaciones estadounidenses de hierbas, por su parte, alcanzaron en el año 2001 un volumen de 62.400 toneladas por un valor de cerca de 163 millones de dólares (Cuadro 2.10.).

En términos de volumen promedio anual para el último quinquenio las principales hierbas importadas por este mercado son el regaliz (21.9%), el orégano (9.9%) y la albahaca (5.2%). (Cuadro 2.11 del anexo).

Cuadro 2.10.
Estados Unidos: Importaciones de hierbas.
Volumen (t), Valor CIF (u\$s) y precios medios (u\$/kg). 1992-2001

	Valor u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$/kg
1990	112278331	51322569	2,19
1991	126631794	54710855	2,31
1992	122684630	56302099	2,18
1993	114383006	51774754	2,21
1994	132882726	58206620	2,28
1995	155753656	61118212	2,55
1996	153559503	63172002	2,43
1997	179409160	77715353	2,31
1998	201702056	68808540	2,93
1999	160054443	59696137	2,68
2000	159897089	56921348	2,81
2001	163235974	62403514	2,62
Prom. 92/96	135852704	58114737	2,34
Prom. 97/01	172859744	65108978	2,65
Tasa 92/01	4,1	1,4	

Fuente: Tradstat.

2.2.8. Importaciones de Japón

2.2.8.1. Especies

Las importaciones japonesas de especias y semillas de mostaza alcanzaron en el año 2001 un volumen de 146.000 toneladas por un valor cercano a los 200 millones de dólares (Cuadro 2.12.).

Dichas importaciones se han expandido durante la última década a importantes ritmos, tal como lo indican las tasas de crecimiento anual del 6,5% en términos de volumen y del 5,0% en términos de valor. La menor tasa en términos de valor está indicando una disminución de los precios promedios de importación de Japón para estos productos, que han caído de 1,71 a 1,54 US\$/kg promedio del primer quinquenio al último considerado.

Cuadro 2.12.
Japón: Importaciones de especias.

	Valor CIF u\$s	Volumen Kg	Precio Medio u\$/kg
1990	96059322	75105021	1,28
1991	108459132	87608346	1,24
1992	133113519	88801547	1,50
1993	136056844	78509431	1,73
1994	137577098	87796489	1,57
1995	180833297	114669180	1,58
1996	238332574	111945784	2,13
1997	236308451	126706944	1,87
1998	185173093	124360707	1,49
1999	198472317	125934211	1,58
2000	200114975	139745094	1,43
2001	198340340	146376635	1,36
Prom. 92/96	165182666	96344486	1,71
Prom. 97/01	203681835	132624718	1,54
Tasa 92/01	5,0	6,5	

Fuente: Tradstat

2.2.8.2. Hierbas

Por su parte, las importaciones de hierbas por parte de Japón fueron para el año 2001 de cerca de 30.000 toneladas por un valor de más de 100 millones de dólares. Dichas exportaciones han sufrido durante la última década una importante retracción tanto en términos de volumen como de valor, como lo atestiguan sus tasas de crecimiento negativas.

Cuadro 2.13.
Japón: Importaciones de hierbas.

	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$s/kg
1990	144279979	46497919	3,10
1991	139495705	41138583	3,39
1992	154219549	37699052	4,09
1993	135951158	42437077	3,20
1994	160453561	55070669	2,91
1995	156182819	62416886	2,50
1996	190665731	96153048	1,98
1997	143607810	79150172	1,81
1998	92621250	40139289	2,31
1999	85767550	26959081	3,18
2000	101090085	32509810	3,11
2001	107016374	29601104	3,62
Prom. 92/96	159494564	58755346	2,71
Prom. 97/01	106020614	41671891	2,54
Tasa 92/01	-6,3	-5,5	

Fuente: Tradstat.

En efecto en la serie analizada pueden distinguirse claramente dos períodos, una etapa de crecimiento hasta el año 1996, para ingresar luego en otra de fuerte caída en los volúmenes importados, con niveles de los tres últimos años muy por debajo de los registrados para 1990.

2.2.9. Importaciones de Brasil

2.2.9.1. Especies

Las importaciones brasileñas de especias y semillas de mostaza alcanzaron en el año 2001 un volumen de 10.000 toneladas por un valor de cerca de 18 millones de dólares (Cuadro 2.14.).

Dichas importaciones manifestaron durante la década analizada una importante expansión de su demanda, expresada en sus tasas anuales acumulativas promedio de crecimiento del 5,9 % en términos de volumen y del 7,7% en términos de valor.

Cuadro 2.14.
Brasil: Importaciones de especias.
Volumen (kg), Valor CIF (u\$s) y precios medios (u\$s/kg). 1990-2001

	Valor u\$s	Volumen kg	Precio medio u\$s/kg
1990	9026984	5511189	1,64
1991	8064681	6095015	1,32
1992	7406963	5583138	1,33
1993	10752258	6394741	1,68
1994	10814721	8454252	1,28
1995	12648749	8852852	1,43
1996	14198812	9702840	1,46
1997	14850099	9504748	1,56
1998	18610545	11803723	1,58
1999	13906434	10257226	1,36
2000	14594321	9303029	1,57
2001	18220197	10078728	1,81
Prom. 92/96	11164301	7797565	1,43
Prom. 97/01	16036319	10189491	1,57
Tasa 92/01	7,7	5,9	

Fuente: Base Alice

En volúmenes promedio para el último quinquenio, la principal especia importada por este mercado ha sido el comino con casi 5.000 toneladas anuales, representando el 49% del volumen total importado en especias. Continúan en orden de importancia la canela (11.6%), el anís (8.1%), el coriandro (6.0%), las semillas de mostaza (5.5%), el capsicum (4.7%) y el hinojo (3.6%), es decir, excepto la canela, todos productos de clima templado que pueden ser producidos en la Argentina. (Cuadro 2.15. del anexo a este capítulo).

Téngase en cuenta que esta composición atípica respecto a los mercados antes analizados, se corresponde por ser Brasil un productor de especias de clima tropical, en especial de la principal especia: la pimienta.

2.2.9.2. Hierbas

Las importaciones de hierbas aromáticas y medicinales por parte de Brasil alcanzaron hacia el año 2001 las 3.750 toneladas por un valor superior a los 7 millones de dólares. Dichas importaciones han crecido durante el decenio 1992-2001 a importantes ritmos, tanto en términos de volumen (8,3% anual) como de valor (5,6% anual). (Cuadro 2.16.).

La principal hierba importada por este mercado en términos de volumen promedio para el quinquenio 1997/2001, fue el orégano, representando casi el 35% del volumen total importado en hierbas por Brasil.

Cuadro 2.16.
Brasil: Importaciones de hierbas.
Volumen (kg), Valor CIF (u\$s) y precios medios (u\$s/kg). 1990-2001

	Valor u\$s	Volumen Kg	Precio medio u\$s/kg
1990	2613711	1377349	1,90
1991	3486600	1756561	1,98
1992	3573915	1376644	2,60
1993	5377584	1968704	2,73
1994	4860411	1843266	2,64
1995	5636523	6251701	0,90
1996	5737801	2345452	2,45
1997	6266539	2433624	2,57
1998	9443931	3232952	2,92
1999	7692305	3259477	2,36
2000	6474616	3345528	1,94
2001	5589047	3745195	1,49
Prom. 92/96	5037247	2757153	1,83
Prom. 97/01	7093288	3203355	2,21
Tasa 92/01	5,6	8,3	

Fuente: Base Alice

2.3. Productos del sector secundario

2.3.1. Intercambio mundial de aceites esenciales

Hacia mediados de los años 90, la producción mundial de aceites esenciales era estimada en alrededor de 50.000 toneladas anuales. Quince productos, cada uno de ellos con una producción superior a las 500 toneladas anuales, concentraban alrededor del 90% de la producción total. Dichos aceites esenciales eran los de naranja, las tres mentas (peppermint, cornmint y spearmint), cedro, citronella, limón, eucaliptus, Litsea cubeba, clavo, sazafrán, patchouli, lavandín y lima.

En términos de valor sólo 18 aceites esenciales se comercializaban mundialmente por encima de los 10 millones de dólares anuales, ellos son:

Peppermint	Naranja	Sándalo (madera)	Cedro (madera)
Cornmint	Citronella	Litsea cubeba	Lima
Rosa	Eucaliptus	Vetiver	Bergamota
Spearmint	Jazmín	Patchuoli	Geranio
Limón	Lavandín		

En las dos últimas décadas es posible indicar ciertas tendencias muy claras:

- Un firme crecimiento en los principales aceites esenciales usados como sabores y aditivos por la industria alimenticia, en particular los aceites esenciales derivados de las diferentes especies de mentas y de los cítricos.
- Una situación contradictoria en los aceites esenciales con destino fundamental a la perfumería, mostrando por ejemplo una relativa estabilidad en las esencias de lavanda e Ylang-Ylang a pesar de la existencia de sustitutos sintéticos, y una marcada retracción para el patchouli y el vetiver que están en teoría protegidos por la falta de sucedáneos sintéticos.

- c) Importantes variaciones en el aprovechamiento de los materiales, donde las esencias crudas sirven para procesos de hemisíntesis, según los índices de costos de producción. Por ejemplo, el aceite esencial crudo de lemon-grass, que es una importante fuente de obtención de citral, ha sufrido una muy abrupta declinación por su reemplazo por el citral sintético o el extraído de otra fuente natural: la Litsea cubeba.
- d) Se incrementan las dificultades en el desarrollo y comercialización de nuevos aceites esenciales. En las últimas décadas son muy pocas las introducciones de nuevos aceites esenciales que han prosperado. Aunque la industria perfumista está ávida de nuevos aromas y busca encontrarlos en la rica flora autóctona de los países con menor desarrollo relativo, aún no totalmente investigada, los intentos al respecto en general se vieron fracasados, dados los elevados precios unitarios de estas nuevas esencias, debido a sus bajos contenidos de aceites esenciales.

Debe tenerse en cuenta por otra parte que la identidad de un aceite esencial está determinada por la variedad genética de una especie vegetal, su producción en determinada condición agroecológica que determina su composición final y por el método de extracción. Estos elementos hacen que el abastecimiento y la calidad sean variables de un año a otro por la influencia climática, determinando a su vez fluctuaciones en los niveles de producción y los precios.

Este hecho determina la existencia de empresas y países productores de aceites esenciales crudos, que venden a empresas y países que se encargan de estandarizar dichas esencias para su empleo final en la industria del perfume o alimenticia. Esta estandarización se realiza sobre un minucioso análisis de los componentes de cada partida para su “retoque”, ya sea con productos de origen natural o sintético, que permiten ajustar su composición a un estándar. Esto a veces determina en el análisis del comercio internacional flujos cruzados del mismo aceite esencial con precios substancialmente distintos. Para las estadísticas se trata del mismo aceite esencial, y por lo tanto se contabiliza por la misma posición arancelaria, pero en realidad son productos diferentes.

Por ello, aunque la producción mundial de aceites esenciales crudos ronda las 50.000 toneladas anuales, el intercambio comercial de aceites esenciales duplica holgadamente esas cifras.

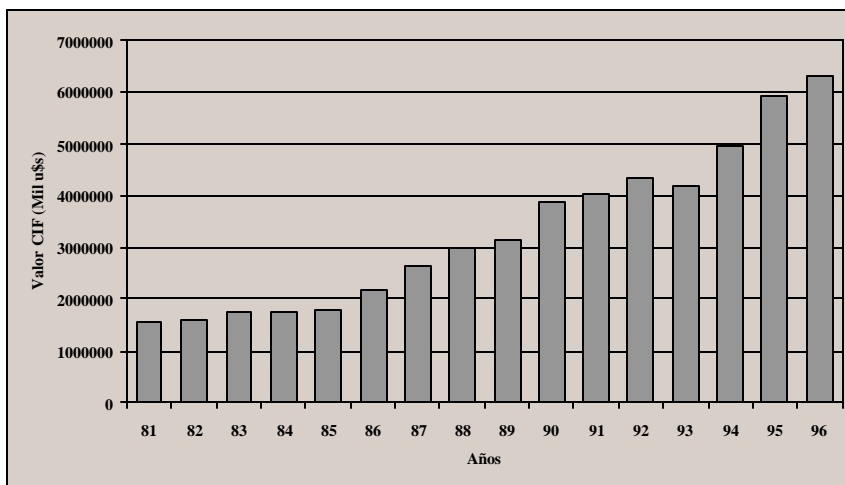
Un trabajo de 1998, basado en estadísticas mundiales de las Naciones Unidas (International Trade Statistics Yearbook) permite observar una expansión notable del intercambio mundial de aceites esenciales y oleorresinas, que se sintetizan en el Cuadro 2.17. y el Gráfico 2.4.

Cuadro 2.17.
Importaciones mundiales de aceites esenciales, oleorresinas y sus mezclas.
Valor CIF en miles de dólares 1981/1996

Período	Valor mil u\$s	Crec. Quinquenal
Prom. 82/86	1806455	
Prom87/91	3329402	84,3
Prom.92/96	5139864	54,4
Tasa 82/96	10,3	

Fuente: International Trade Statistics Yearbook.

Gráfico 2.4.
Evolución de las importaciones mundiales de aceites esenciales, oleorresinas y sus mezclas.
Valor CIF en miles de dólares 1981-1996.

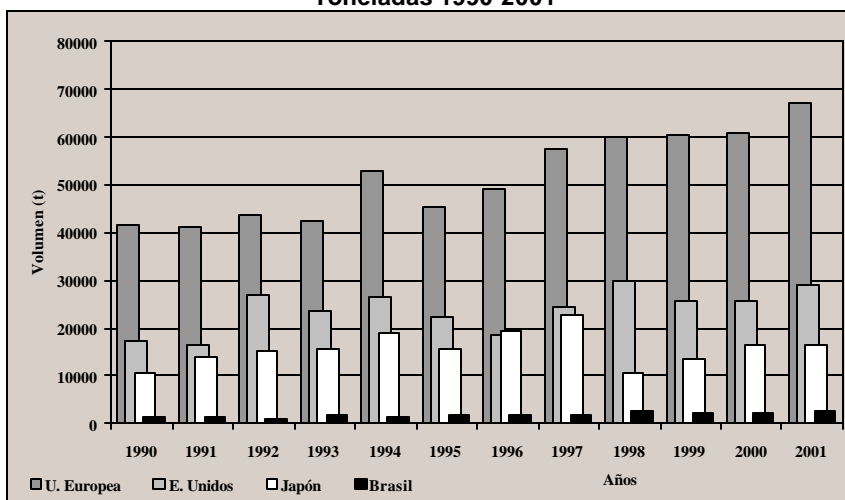


Fuente: International Trade Statistics Yearbook.

La misma fuente estadística indicaba que para el año 1996 la Unión Europea concentraba más del 40% de las importaciones de aceites esenciales del mundo, siendo Francia el principal país importador mundial con algo más del 9%. Como principales países importadores seguían a Francia, los Estados Unidos (7,1%), Alemania (6.6%), Reino Unido (6.3%) y Japón (5.8%).

Sobre la base de estos antecedentes se optó para el presente trabajo en analizar como mercado seleccionados a la Unión Europea, Estados Unidos, y Japón, países que concentrarían alrededor del 60% de las importaciones mundiales de estos productos; a los que se ha agregado Brasil por ser el principal mercado de América del Sur, de importancia estratégica para la Argentina.

Gráfico 2.5.
Importaciones de aceites esenciales y oleorresinas en Mercados Seleccionados
Toneladas 1990-2001



Fuente: Eurostat, Tradstat y Alice.

Estos mercados seleccionados representan en términos promedios para el quinquenio 1997/2001 un volumen de importación anual de casi 90 mil toneladas de aceites esenciales y oleorresinas, por un valor cercano 1.000 millones de dólares. Todos ellos, excepto Japón muestran ritmos de crecimiento positivos para el último decenio, destacándose Brasil y la Unión Europea con tasas de crecimiento anual del 6.9% y 4.9% respectivamente en términos de volumen. (Cuadro 2.17. del Anexo y Gráfico 2.5.).

Cuadro 2.1.

Importaciones de especias y semillas de mostaza en mercados seleccionados 1990-2001

	Unión Europea		Estados Unidos		Japón		Brasil		Total
	Volumen (t)	Valor Ecus	Volumen (t)	Valor u\$s	Volumen (t)	Valor u\$s	Volumen (t)	Valor u\$s	Volumen (t)
1990	250562	366048000	163893	266541471	75105	96059322	5511	9026984	495071
1991	260631	360079000	170748	292852499	87608	108459132	6095	8064681	525082
1992	270085	362590000	186305	301636772	88802	133113519	5583	7406963	550774
1993	275500	379165000	174709	281738558	78509	136056844	6395	10752258	535113
1994	286757	426382000	202892	329084673	87796	137577098	8454	10814721	585900
1995	318967	477143000	190026	345004038	114669	180833297	8853	12648749	632515
1996	416979	505439000	224881	386651095	111946	238332574	9703	14198812	763508
1997	361122	694529000	213212	452498897	126707	236308451	9505	14850099	710546
1998	350530	734561000	220831	484349592	124361	185173093	11804	18610545	707526
1999	356000	808511000	230087	524132159	125934	198472317	10257	13906434	722279
2000	372107	900741000	236448	547705391	139745	200114975	9303	14594321	757603
2001	396213	849682000	246333	513859920	146377	198340340	10079	18220197	799001
Prom. 92/96	313658	430143800	195762	328823027	96344	165182666	7798	11164301	613562
Prom. 97/01	367194	797604800	229382	504509192	132625	203681835	10189	16036319	739391
Tasa 92/01	4,1	11,2	7,8	3,4	6,5	5,0	5,9	7,7	7,7

Fuente: Elaborado con datos de Eurostat, Tradstat y Alice

Cuadro 2.2.**Importaciones de hierbas aromáticas y medicinales en mercados seleccionados 1990-2001**

	Unión Europea		Estados Unidos		Japón		Brasil		Total
	Volumen (t)	Valor Ecus	Volumen (t)	Valor u\$s	Volumen (t)	Valor u\$s	Volumen (t)	Valor u\$s	Volumen (t)
1990	84046	196557000	51323	112278331	46498	144279979	1377	2613711	183244
1991	87963	223182000	54711	126631794	41139	139495705	1757	3486600	185569
1992	96393	234804000	56302	122684630	37699	154219549	1377	3573915	191771
1993	100000	214379000	51775	114383006	42437	135951158	1969	5377584	196181
1994	100020	222593000	58207	132882726	55071	160453561	1843	4860411	215141
1995	106718	228437000	61118	155753656	62417	156182819	6252	5636523	236505
1996	120353	281015000	63172	153559503	96153	190665731	2345	5737801	282024
1997	126619	304781000	77715	179409160	79150	143607810	2434	6266539	285918
1998	136376	378087000	68809	201702056	40139	92621250	3233	9443931	248557
1999	126933	357916000	59696	160054443	26959	85767550	3259	7692305	216848
2000	131892	382861000	56921	159897089	32510	101090085	3346	6474616	224669
2001	136631	365567000	62404	163235974	29601	107016374	3745	5589047	232381
Prom. 92/96	104697	236245600	58115	135852704	58755	159494564	2757	5037247	224324
Prom. 97/01	131690	357842400	65109	172859744	41672	106020614	3203	7093288	241674
Tasa 92/01	4,3	7,3	1,4	4,1	-5,5	-6,3	8,3	5,6	1,7

Fuente: Elaborado con datos de Eurostat, Tradstat y Alice

Cuadro 2.4.

Unión Europea: Importaciones de especias por país de destino. Volumen en toneladas 1992-2001

Destino	Prom. 92/96	1997	1998	1999	2000	2001	Prom.97/01	Porc.	Tasa 92/01
Francia	48515	55642	52590	55701	56048	55086	55013	15,0	2,2
Belgica-Luxemb.	11876	13959	15650	14059	16067	16311	15209	4,1	4,3
Países Bajos	54664	77665	68453	71338	76352	83370	75436	20,5	6,6
Alemania	84157	92051	91579	100158	107033	103248	98814	26,9	3,2
Italia	7859	8603	8144	9578	9986	9601	9182	2,5	3,4
Reino Unido	34863	45761	43945	39969	43344	47414	44087	12,0	4,3
Irlanda	1316	1661	1546	2470	2605	3075	2271	0,6	11,6
Dinamarca	4947	5944	6878	6643	6090	5882	6287	1,7	4,3
Grecia	23887	4572	4080	3400	6008	11255	5863	1,6	5,3
Portugal	2005	2155	2187	1911	2621	2391	2253	0,6	3,1
España	24458	28265	30363	26203	20967	35359	28231	7,7	1,7
Suecia	4901	6455	6608	6628	7052	7068	6762	1,8	7,3
Finlandia	1906	2802	2918	2785	2665	2894	2813	0,8	8,8
Austria	8305	15587	15589	15157	15269	13259	14972	4,1	12,9
Total U. Europea	313658	361122	350530	356000	372107	396213	367194	100,0	4,1

Fuente: Eurostat. Base Commex.

Cuadro 2.5.

Unión Europea: Importaciones por especia. Volumen en toneladas 1992-2001

Especias	Prom. 92/96	1997	1998	1999	2000	2001	Prom.97/01	%	Tasa 92/01
Pimienta	57865	71647	58214	69015	67264	70704	67369	18,3	2,9
Capsicum	49381	60750	59988	55517	54132	77894	61656	16,8	3,8
Vainilla	3659	1654	1692	1898	1766	1682	1738	0,5	-12,0
Canela	8806	11214	13382	14751	13128	11758	12847	3,5	7,4
Clavo	3222	3234	3426	2506	2998	3843	3201	0,9	-0,7
Nuez moscada	7587	9706	10478	8973	8711	7371	9048	2,5	1,9
Macís	1647	1909	1414	1510	1472	1432	1547	0,4	-1,2
Cardamomo	1085	1800	1654	1790	1906	1832	1796	0,5	10,7
Anis y badiana	2591	3088	3453	2970	2572	2767	2970	0,8	1,6
Coriandro	11082	15845	12288	12688	14791	12459	13614	3,7	4,0
Comino	5938	6810	7621	7260	8439	7154	7457	2,0	3,9
Alcaravea	6589	10548	9294	5175	6573	5532	7424	2,0	-0,5
Hinojo y enebro	6524	9909	8720	7403	7689	6801	8104	2,2	2,6
Jengibre	14173	18289	21058	21064	24771	25846	22206	6,0	8,6
Azafran	485	179	942	306	357	242	405	0,1	-5,0
Cúrcuma	4665	5658	5508	6168	6659	7262	6251	1,7	5,8
Tomillo y laurel	3072	3721	3451	4212	4673	5012	4214	1,1	6,5
Curry	3422	4143	3570	3996	4497	4965	4234	1,2	4,1
Mezclas	27481	9294	9799	13561	14790	16466	12782	3,5	9,2
Los demas	8799	14632	11396	14008	15768	18125	14786	4,0	9,7
Mostaza	85586	97092	103182	101229	109151	107066	103544	28,2	4,2
Total especias	313658	361122	350530	356000	372107	396213	367194	100,0	4,1

Fuente: Eurostat. Base Commex

Cuadro 2.7.

Unión Europea: Importaciones de hierbas por país de destino. Volumen en toneladas 1992-2001.

	Prom. 92/96	1997	1998	1999	2000	2001	Prom.97/01	Porc.	Tasa 92/01
Alemania	45068	49182	53095	48309	49886	44030	48900	37,1	1,8
Francia	19848	24268	26261	24551	24427	27854	25472	19,3	3,8
Italia	10301	14655	14658	13621	14565	15245	14549	11,0	5,9
España	7316	11518	13488	10478	11800	11679	11793	9,0	8,5
Reino Unido	7428	9308	8427	8900	10156	8226	9003	6,8	3,6
Belgica-Luxemb.	5015	6230	7532	9130	8216	6855	7593	5,8	7,2
Irlanda	2744	4521	3874	3830	3242	3086	3711	2,8	7,7
Grecia	1509	1129	1060	1386	2541	9644	3152	2,4	14,4
Austria	2588	3362	4947	2411	2139	2663	3104	2,4	0,5
Paises Bajos	744	389	934	1544	1104	4812	1757	1,3	25,2
Dinamarca	620	765	650	830	2114	850	1042	0,8	8,0
Suecia	651	494	473	631	639	656	579	0,4	-1,5
Finlandia	577	548	618	737	414	550	573	0,4	1,8
Portugal	287	250	359	575	649	481	463	0,4	10,2
Total U.E.	104697	126619	136376	126933	131892	136631	131690	100,0	4,3

Fuente: Eurostat. Base Commex.

Cuadro 2.9.

Estados Unidos: Importaciones de especias. Volumen en kilos 1992-2001

Especias	Prom. 92/96	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 92/96
Pimienta	45557525	52045539	43303610	56464345	53824187	57818170	52691170	23,0	2,7
Pimentón	31404760	37400369	54251747	57140495	58767736	66489221	54809914	23,9	10,5
Vainilla	1368526	2197914	1940971	1361189	1304709	1469897	1654936	0,7	1,7
Canela	15726624	17494779	19457393	17565474	16797423	16376161	17538246	7,6	1,6
Clavo	1234339	1430795	1158392	1356804	1094795	1194374	1247032	0,5	-0,5
Nuez moscada, macis y amomos	2320195	2325677	2053148	2202749	2464406	2139315	2237059	1,0	-0,4
Anís y badiana	1260548	1211385	1448599	1354742	1522483	1801750	1467792	0,6	3,9
Coriandro	2449014	3100756	3268559	3589895	4081178	4514400	3710958	1,6	8,1
Comino	5915711	6558729	7165382	7121108	7819417	7249925	7182912	3,1	3,4
Alcaravea	3694901	3139446	3238032	3404643	3325453	3263202	3274155	1,4	-1,2
Hinojo y enebro	2944357	3418263	3752239	3471795	3249340	3788852	3536098	1,5	2,8
Jengibre	12253952	13836052	14035992	15579982	19035182	19080202	16313482	7,1	8,0
Azafrán	9690	10796	11815	10154	14329	14447	12308	0,0	7,2
Cúrcuma	2107193	2043300	2284095	2641638	2393820	2436896	2359950	1,0	1,9
Tomillo y laurel	2100795	2234779	1898431	2314453	2262472	2523846	2246796	1,0	2,3
Mezclas y Otras especias	4632107	5757474	6642631	7197596	7302102	7393947	6858750	3,0	7,8
Semillas de mostaza	60782149	59006057	54920418	47310317	51188923	48777920	52240727	22,8	-2,0
Total	195762385	213212110	220831454	230087379	236447955	246332525	229382285	100,0	3,4

Fuente: Tradstat.

Cuadro 2.11.

Estados Unidos: Importaciones de hierbas. Volumen en toneladas 1992-2001

Hierbas	Prom. 92/96	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.	Tasa92/01
Regaliz	15182410	22754227	12696687	14131266	10446474	11294678	14264666	21,9	-2,8
Ging seng	517916	713923	1089584	650779	529292	476730	692062	1,1	2,6
Orégano	6535954	5806148	6510346	6611319	6588874	6666059	6436549	9,9	0,5
Menta	478279	460146	383308	391509	389782	414088	407767	0,6	-0,4
Albahaca	3083468	2765974	3431529	3241272	3313387	4105824	3371597	5,2	4,6
Salvia	2129167	2007833	2396564	2493590	2472982	2470714	2368337	3,6	2,1
Las demas hierbas	30187544	43207102	42300522	32176402	33180557	36975421	37568001	57,7	2,9
Total hierbas	58114737	77715353	68808540	59696137	56921348	62403514	65108978	100,0	1,4

Fuente: Tradstat.

Cuadro 2.15.

Brasil: Importaciones de Especias: Volumen en kilos 1997-2001

Especias	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.
Pimienta	181.378	213.364	184.191	155.806	210.749	189.098	1,9
Capsicum	119.232	710.684	297.183	151.434	1.104.946	476.696	4,7
Canela	918386	1099646	1117786	1220053	1560757	1183325,6	11,6
Clavo	2.805	3.647	268	4.655	406	2.356	0,0
Nuez moscada	254.223	351.282	234.869	288.242	216.954	269.114	2,6
Macis	5.900	14.740	1.025	0	200	4.373	0,0
Amomos	2.584	1.753	3.193	752	2.044	2.065	0,0
Anis y badiana	1093071	792871	830366	812898	574710	820783,2	8,1
Coriandro	598.454	841.573	707.248	385.347	539.480	614.420	6,0
Comino	4.894.225	6.277.353	4.984.851	4.449.072	4.250.809	4.971.262	48,8
Alcaravea	1.950	1.867	7.952	499	1.029	2.659	0,0
Hinojo	313.983	447.115	396.240	387.831	314.040	371.842	3,6
Jengibre	40.941	39.957	58.485	22.051	27.396	37.766	0,4
Azafran	831	1.126	304	36.914	530	7.941	0,1
Cúrcuma	39.883	18.325	94.000	144.050	239.160	107.084	1,1
Tomillo y laurel	354.826	246.298	301.061	296.028	259.599	291.562	2,9
Curry	13.587	5.386	4.114	889	2.197	5.235	0,1
Mostaza	556107	474927	629227	575549	547680	556.698	5,5
Las demas	112.382	261.809	404.863	370.959	226.042	275.211	2,7
Total	9504748	11803723	10257226	9303029	10078728	10.189.491	100,0

Fuente: Base Alice

Cuadro 2.18

	Unión Europea		Estados Unidos		Japón		Brasil		Total
	Volumen (t)	Valor Ecus	Volumen (t)	Valor u\$s	Volumen (t)	Valor u\$s	Volumen (t)	Valor u\$s	Volumen (t)
1990	41397	360594000	17158	175800095	10300	85812904	1368	24560898	70223
1991	41102	350074000	16321	187831353	13665	89919468	1408	19238174	72496
1992	43581	362338000	26941	213561792	15180	88026961	1130	12901214	86832
1993	42608	346332000	23600	208010534	15536	81468629	1980	35551197	83724
1994	52971	422687000	26671	218007589	19152	93851097	1485	18550432	100279
1995	45402	433465000	22427	254764532	15681	106280532	1836	26137151	85346
1996	48922	477782000	18362	225923127	19433	120214605	1975	27855696	88692
1997	57581	539060000	24275	255828236	22677	110413889	2015	33043039	106548
1998	60009	570115000	30003	278759180	10504	92859543	2507	35266438	103023
1999	60307	532723000	25757	238014417	13419	95437959	2358	40701097	101841
2000	60731	565860000	25504	258448665	16171	94042137	2348	42484618	104755
2001	67113	613121000	28681	254453961	16544	96970827	2444	41569511	114782
Prom. 92/96	46697	408520800	23600	224053515	16996	97968365	1681	24199138	88974
Prom. 97/01	61148	564175800	26844	257100892	15863	97944871	2334	38612941	106190
Tasa 92/01	4,9	6,2	1,3	2,4	-1,1	0,9	6,9	10,2	3,0

Fuente: Elaborado con datos de Eurostat, Tradstat y Alice

3. Síntesis del intercambio nacional

3.1. Introducción

La Argentina presenta excepcionales condiciones agroedafoclimáticas para la producción de cultivos aromáticos y medicinales de clima templado y subtropical, apto para la producción de amplia gama de estas producciones. En los años cincuenta con el proceso de sustitución de importaciones comienza a desarrollarse este sector, el que con el tiempo alcanzó diversos cultivos en diversas regiones, a saber: anís, comino, pimentón y ají molido en el NOA; orégano, menta, tomillo, romero, estragón, en la zona de Cuyo y Translasierra en Córdoba; menta, citronella, espartillo y lemon grass en el NEA, especialmente en Misiones; hinojo, manzanilla, mostaza y coriandro en la Pampa Húmeda; lúpulo en la zona patagónica. Estas producciones conducidas eran complementadas por la producción de diversas hierbas espontáneas de recolección en diversas zonas del país, especialmente en la Provincia de Córdoba, tales como cedrón, tomillo de la sierra, cola de zorro, hierba de pollo, burro, peperina, etc.

En muchas de estas producciones la Argentina no solo logró el autoabastecimiento interno sino que alcanzó una excelente inserción en el mercado mundial, convirtiéndose en el principal exportador mundial de manzanilla y cardo mariano, destacado exportador de menta y aceites esenciales de menta, lemon grass, citronella y lavanda, y fue proveedor en mayor o menor medida de las restantes especias en el mercado regional.

La apertura de las importaciones, producto de la eliminación de los aranceles proteccionistas o su drástica disminución en los primeros años de la década del 90 y la paulatina sobrevaluación del tipo de cambio que sobrevino durante el modelo de convertibilidad, impactaron negativamente en la competitividad de numerosos sectores económicos y entre ellos el sector de la producción primaria de cultivos aromáticos y medicinales, generando la expulsión de numerosos productores y crecientes volúmenes de importación para cubrir las necesidades del consumo interno.

3.2. Intercambio comercial argentino

3.2.1. Intercambio argentino de especias

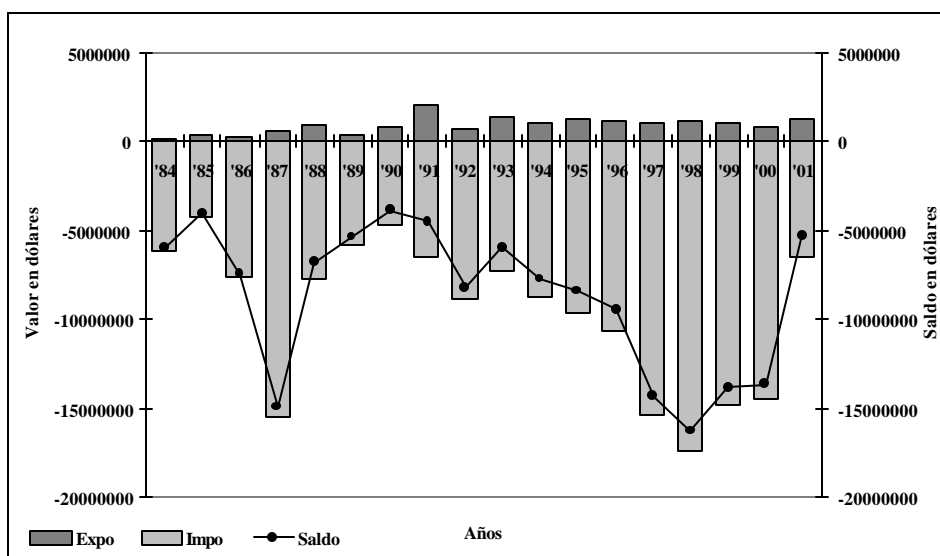
La evolución del intercambio comercial argentino de especias puede observarse en el Cuadro 3.1. del Anexo y en el Gráfico 3.1. que se adjunta. En los mismos puede observarse que las importaciones argentinas de especias han tenido un fuerte crecimiento durante el período del plan de convertibilidad, con un sesgo creciente hasta 1998, que se revierte en los últimos 3 años producto de la recesión económica en que ingresa la Argentina a partir de 1999. Esta situación se evidencia en los ritmos de crecimiento del volumen de las importaciones que pasan de una tasa negativa del 0.66% anual en el período previo a la convertibilidad a una tasa del 4,14% anual durante la convertibilidad.

Por su parte se evidencia que a partir del plan de convertibilidad se frena la tendencia observada en el período previo de incremento de las exportaciones argentinas de especias, que habían crecido al importante ritmo del 35.2% anual en términos de volumen en el período 84/91, que pasan a un ritmo negativo del -7.56% anual durante el período 1992/2001.

Al analizar la evolución del Saldo Comercial de estos productos, se observa que si bien la Argentina siempre ha presentado un balance negativo, producto de la importación de especias de clima tropical como la pimienta, nuez moscada y canela entre otros, a partir del establecimiento de

la convertibilidad es posible observar un crecimiento importante de este déficit comercial que alcanza su pico en 1998 con más de 16 millones de dólares de déficit. Como se demostrará en el ítem correspondiente más adelante, este incremento del déficit obedece a la importación creciente de una serie de especias de clima templado que la Argentina producía en cantidad suficiente como para abastecer mayoritariamente el mercado interno.

Gráfico 3.1.
Intercambio Comercial Argentino de Especias 1984-2001.



Fuente: INDEC, 1984-2001.

Al analizar los términos de intercambio se observa que los mismos muestran a lo largo de la serie que los precios relativos de las especias importadas siempre han sido mayores a los de las exportadas, debido fundamentalmente a que los precios de las especias tropicales, en especial de la pimienta, siempre han sido mayores a los correspondientes a las especias de clima templado. No obstante puede observarse una mejora en los términos de intercambio entre ambos períodos, que pasan de 0,23 en el período previo a la convertibilidad a 0,42 en dicho período, producto de una mejora en los precios de exportación (0,85 a 1,28 /kg) y de una caída en los precios de las importaciones (3,69 a 3,03 /kg).

3.2.2. Intercambio Comercial de Hierbas:

La evolución del intercambio comercial argentino de hierbas puede observarse en el Cuadro 3.2. del Anexo y en el Gráfico 3.2. que se adjunta. En los mismos puede observarse que las importaciones argentinas de hierbas han sufrido un salto en su nivel desde el mismo comienzo del período del plan de convertibilidad, ubicándose en valores que oscilaron entre los 4,5 y los 6,7 millones de dólares anuales, mientras que en el período previo rara vez superaron el millón de dólares. Recién en 2001 se observa una fuerte retracción en los niveles importados que obedecen más a una caída de los precios promedios que a los volúmenes de importación.

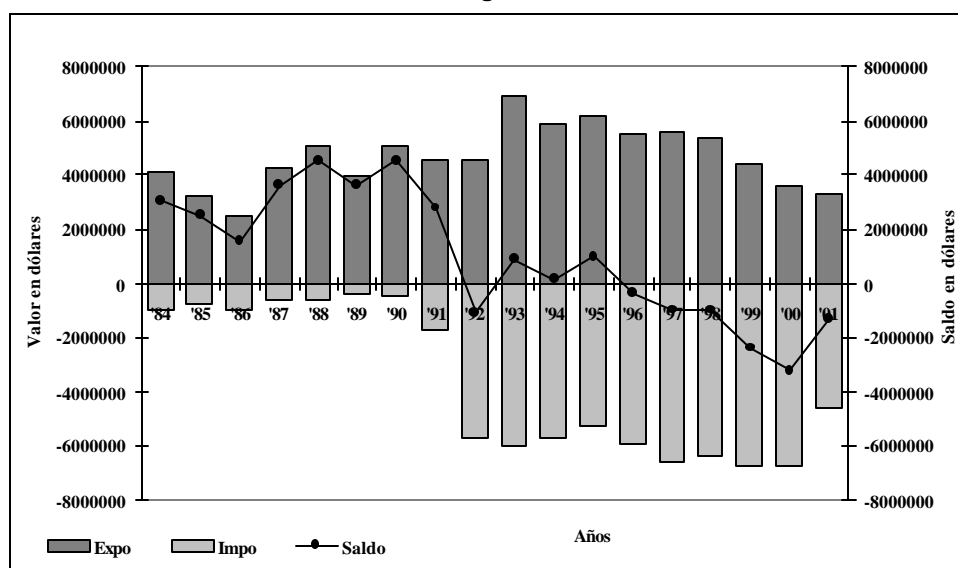
Además del salto de nivel es posible observar un cambio de tendencias que se evidencia a través de los ritmos de crecimiento de las importaciones que pasan de ser negativas en el período

previo a la convertibilidad a ser positivas en el período posterior a su inicio, hecho que se evidencia en las tasas de crecimiento tanto en términos de valor como de volumen.

Diametralmente opuesto es lo ocurrido con las exportaciones de hierbas que crecen durante el período previo a la convertibilidad a un ritmo del 5.34% en términos de valor y del 0,34% en términos de volumen, para pasar a decrecer en el período en que estuvo vigente la convertibilidad (-5.75% y -6.37% en términos de valor y volumen respectivamente).

Esta situación se evidencia en la evolución del balance comercial de este grupo de productos, donde de una situación de superávit comercial previo al establecimiento de la convertibilidad, basado en las destacadas exportaciones de manzanilla y cardo mariano entre otras, se pasa a una situación de déficit comercial (sólo 3 años de la última década muestran saldos equilibrados o levemente positivos) durante el período de convertibilidad, producto del estancamiento de exportaciones y del incremento de importaciones de producciones de clima templado en que la Argentina se autoabastecía, tales como el orégano, como se verá en el ítem correspondiente más adelante. Esto se evidencia en los saldos promedios de los períodos considerados en que se pasa de un superávit de más de 3 millones de dólares a un déficit de algo menos de 1 millón de dólares.

Gráfico 3.2.
Intercambio Comercial Argentino de Hierbas 1984-2001.



Fuente: INDEC 1984-2001.

Al analizar los términos de intercambio se observa que los mismos no han sufrido cambios significativos entre ambos períodos, producto de una mejora relativa en los precios promedios de las exportaciones argentinas. Los términos de intercambio de este grupo de productos son sensiblemente mejores que los observados para el grupo de las especias.

3.2.3. Intercambio comercial de aceites esenciales

La evolución del intercambio comercial argentino de aceites esenciales puede observarse en el Cuadro 3.3. del Anexo y en el Gráfico 3.3. que se adjunta, observándose que las exportaciones argentinas de aceites esenciales muestran una clara tendencia expansiva desde los inicios de la serie, pasando de valores promedios anuales de 14 millones de dólares en el período 1984-1991 a más de

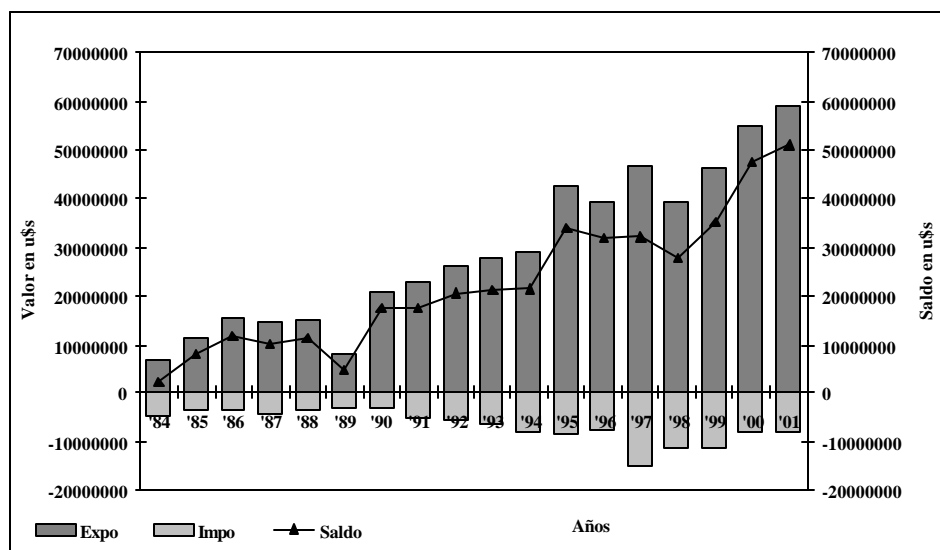
40 millones de dólares en el período de la convertibilidad, manteniendo en ambos períodos un ritmo de crecimiento anual semejante, de alrededor del 7,5% anual.

Por su parte las importaciones de aceites esenciales se muestran crecientes durante el período de la convertibilidad, en el que casi se triplican los volúmenes importados respecto al período anterior. Este crecimiento se manifiesta permanente durante la década del 90 hasta el año 1997, a partir del cual comienzan a retraerse. No obstante este hecho, el mayor ritmo de crecimiento de las exportaciones respecto a las importaciones determina una clara tendencia al incremento del superávit comercial para este tipo de productos, que alcanzó un promedio de 32 millones de dólares anuales durante el período 1992-2001.

Por último, los términos de intercambio han mejorado sensiblemente, producto de una mejora en los precios promedios de nuestras exportaciones de aceites esenciales, acompañados de una baja en los precios promedios de las importaciones.

Cabe acotar que el comportamiento observado en el intercambio comercial argentino de aceites esenciales, se debe particularmente al aceite esencial de limón, esencia en el que la Argentina ocupa en la actualidad el primer lugar como exportador mundial.

Gráfico 3.3.
Intercambio Comercial Argentino de Aceites Esenciales 1984-2001.



Fuente: INDEC. 1984-2001

3.3. Principales productos aromáticos de exportación

Tal como puede observarse en el Cuadro 3.4., las principales especias exportadas por la Argentina fueron el complejo Capsicum (pimientos secos en rama, triturados y pimentón), coriandro y semillas de mostaza, para los cuales se observa un estancamiento entre los períodos analizados excepto para el coriandro en que casi se han duplicado los valores exportados.

Respecto de las hierbas puede observarse que los productos destacados de exportación argentina son el lúpulo, la manzanilla, el cardo mariano y la menta. Lamentablemente los cambios en el nomenclador arancelario impiden de conocer los datos de exportación de manzanilla a partir

del año 1992 y de menta y cardo mariano a partir de 1989 en que los tres productos pasan a integrar la posición bolsa “las demás”, en la cual puede notarse el incremento en sus guarismos por el aporte de estos productos entre un período y otro.

Por último puede observarse el importante peso que posee el aceite esencial de limón dentro del total exportado de aceites esenciales por la Argentina, acompañado por el aceite esencial de menta y de otras cítricas.

**Cuadro 3.4. : Principales productos aromáticos exportados por Argentina.
Valores FOB promedios en dólares según períodos.**

Espicias	84/91	92/01	% 92/01
Capsicum	355410	394466	37,2
Coriandro	248700	401953	37,9
Sem. Mostaza	6520	5015	0,5
Las demás	66453	259583	24,5
Total	677083	1061016	100,0
Hierbas	84/91	92/01	% 92/01
Lúpulo	136840	156914	3,06
Manzanilla	3217325	s/d	s/d
Cardo Mariano	541205	s/d	s/d
Menta	117696	s/d	s/d
Las demás	60261	4971805	96,94
Total	4073326	5128719	100,00
Ac. Esenciales	84/91	92/01	%92/01
Limón	12519623	36260948	88,3
Menta	s/d	2375439	5,8
Naranja	71745	127862	0,3
Otras cítricas	261872	666425	1,6
Las demás	1534082	1657613	4,0
Total	14387321	41088288	100,0

Fuente: INDEC, 1984-2001

3.4. Principales productos aromáticos de importación:

Tal como puede observarse en el cuadro siguiente las principales especias importadas por la Argentina fueron históricamente la pimienta, azafrán, nuez moscada y canela, principales componentes de las importaciones hasta 1991. A partir de ese momento, si bien siguen siendo importantes, se nota el crecimiento substancial de importaciones de las especias de clima templado, tales como el complejo Capsicum, comino, semillas de mostaza, anís, tomillo, laurel e hinojo; producciones, en las cuales en el período previo la producción nacional cubría un elevado porcentaje del consumo interno.

Una situación similar puede notarse respecto de las importaciones argentinas de hierbas, donde se destaca el crecimiento de las importaciones de orégano y lúpulo durante el período de la convertibilidad, muy especialmente en el primero de ellos, donde la Argentina había logrado el autoabastecimiento y se convierte en la principal hierba importada.

Dentro de las importaciones de aceites esenciales se destacan las esencias de las diversas mentas que representan la tercera parte del total importado en estos productos. Continúan en importancia las importaciones de aceite esencial de lima (bebidas no alcohólicas) y las esencias de lavanda y lavandín, como otras cítricas.

**Cuadro 3.5. Principales productos aromáticos importados por Argentina.
Valores CIF promedios en dólares según períodos.**

Espicias	84/91	92/01	% 92/01
Pimienta	4916414	5354012	47,00
Capsicum	102695	1491307	13,09
Azafrán	532924	1354622	11,89
Nuez moscada	777181	1061654	9,32
Comino	76483	499639	4,39
Canela	142872	311482	2,73
Sem. Mostaza	0	270304	2,37
Anís y Badiana	20786	210541	1,85
Tomillo y Laurel	41048	138289	1,21
Hinojo y enebro	37666	85749	0,75
Las demás	653169	614212	5,39
Total	7301237	11391811	100,00
Hierbas	84/91	92/01	% 92/01
Orégano	288595	1946679	32,62
Lúpulo	344668	675059	11,31
Gingseng	s/d	144933	2,43
Regaliz	s/d	10670	0,18
Las demás	177238	3774919	63,25
Total	810501	5968256	100,00
Ac. Esenciales	84/91	92/01	%92/01
Menta	s/d	2911165	32,97
Lima	533739	509650	5,77
Lavanda	s/d	464944	5,27
Limón	s/d	386973	4,38
Naranja	s/d	384434	4,35
Otras cítricas	s/d	806498	9,13
Las demás	3411206	3366142	38,12
Total	3944945	8829806	100,00

Fuente: INDEC.1984-2001

3.5. Principales destinos de las exportaciones argentinas:

Al analizar las exportaciones a los diferentes bloques comerciales regionales (Cuadro 3.6.) surge que las exportaciones de especias, en las cuales la Argentina no ocupa un lugar destacado en la producción de alguno de sus rubros integrantes, están dirigidas básicamente hacia el MERCOSUR y otros destinos de América Latina.

Las exportaciones de hierbas y aceites esenciales en cambio, tienen como destino mayoritario a la Unión Europea y el ALCA, situación que se deriva de la posición dominante que ocupa en el mercado mundial la Argentina, como productor y exportador de manzanilla y aceite esencial de limón, productos en los que se ha alcanzado una fuerte inserción en el mercado mundial.

Por otra parte se evidencia, en especial a partir de 1999 -donde producto de la devaluación en Brasil las exportaciones de productos aromáticos hacia este país disminuyen notablemente-, el crecimiento de las exportaciones hacia el ALCA, hecho que se evidencia en las importantes tasas de crecimiento anual positivas que muestra este destino, mientras los restantes conglomerados de países analizados presentan ritmos negativos o positivos modestos.

Cuadro 3.6.
Exportaciones Argentinas de productos aromáticos: Valor CIF por destino de bloque comercial

Especies	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 97/01
Mercosur	661979	846182	704310	603621	741578	711534	68,2	-1,1
ALCA	75689	72778	129457	132599	365526	155210	14,9	37,5
Unión Europea	151563	100300	50684	43554	110873	91395	8,8	-14,6
Otros	123544	102902	87044	54604	54896	84598	8,1	-22,6
Total	1012775	1122162	971495	834378	1272873	1042737	100,0	1,6
Hierbas	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 97/01
Unión Europea	4555221	4523567	3598725	2759380	2319851	3551349	80,1	-18,4
Mercosur	527893	486032	425100	416094	529625	476949	10,8	-1,5
ALCA	24914	12737	132715	100855	114949	77234	1,7	51,3
Otros	497988	361199	245479	268683	264894	327649	7,4	-15,6
Total	5606016	5383535	4402019	3545012	3229319	4433180	100,0	-15,2
Ac. Esenciales	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 97/01
ALCA	25495695	19321285	19201380	34844537	33878644	26548308	53,9	11,6
Unión Europea	14299148	12018746	23617533	15447342	15868346	16250223	33,0	4,6
Mercosur	3460827	2865466	1354264	1155601	6736522	3114536	6,3	4,2
Otros	3540369	4879744	2024521	3731182	2646411	3364445	6,8	-8,5
Total	46796039	39085241	46197698	55178662	59129923	49277513	100,0	8,1

Fuente: INDEC.

Al realizar el análisis de los destinos por países individuales surge que las exportaciones argentinas de especias están dirigidas especialmente hacia Brasil, Uruguay, Estados Unidos y Paraguay, observándose en general una amplia diversificación de destinos tal como se desprende del peso porcentual que presentan el grupo otros países. (Cuadro 3.7.)

Esta diversificación no se evidencia, sin embargo, para las exportaciones de hierbas, dirigidas fundamentalmente hacia Alemania e Italia, países de destino principal de las exportaciones argentinas de manzanilla; ni tampoco en las exportaciones de aceites esenciales, el grueso de las cuales es absorbido por Estados Unidos y el Reino Unido.

Cuadro 3.7.
Exportaciones Argentinas de Productos aromáticos. Valor CIF por país de destino.

Especies	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 97/01
Brasil	339241	522776	399388	298208	438624	399647	21,1	-0,5
Uruguay	151913	208728	258354	199188	227052	209047	11,0	7,6
Estados Unidos	71024	72708	127284	131799	364437	153450	8,1	38,7
Paraguay	170825	114678	46568	106225	75902	102840	5,4	-17,0
España	92584	11749	14744	16043	71518	41328	2,2	-2,0
Otros	187188	4452896	125157	82915	95340	988699	52,2	-0,5
Total	1012775	5383535	971495	834378	1272873	1895011	100,0	-14,1
Hierbas	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 97/01
Alemania	2755310	2519386	2272228	1068978	732983	1869777	42,2	-35,1
Italia	1594024	1696120	1040611	1493323	1247870	1414390	31,9	-6,2
Brasil	222137	163562	270143	151549	286865	218851	4,9	4,4
Paraguay	204697	217371	94612	142228	122152	156212	3,5	-14,6
Otros	829848	787096	724425	688934	839449	773950	17,5	100,0
Total	5606016	5383535	4402019	3545012	3229319	4433180	100,0	-15,2
Ac. Esenciales	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 97/01
Estados Unidos	22064653	16333386	15450904	32823080	27961118	22926628	46,5	11,7
Reino Unido	11176071	9524039	18936817	9949824	10655523	12048455	24,5	-0,5
Brasil	3339325	2745236	1218180	1115982	6336251	2950995	6,0	3,8
Suiza	1435139	911991	1589072	1848911	1484715	1453966	3,0	7,7
Puerto Rico	543171	1471800	852705	1624412	1371076	1172633	2,4	19,5
Países Bajos	554693	827357	1416671	1354920	1694151	1169558	2,4	27,3
Otros	7682987	7271432	6733349	6461533	9627089	7555278	15,3	11,7
Total	46796039	39085241	46197698	55178662	59129923	49277513	100,0	8,1

Fuente: INDEC.

3.6. Principales orígenes de las importaciones argentinas:

Las importaciones de especias provienen principalmente del MERCOSUR y la Unión Europea, mientras que las de hierbas y aceites esenciales son originarias de la Unión Europea y el ALCA. (Cuadro 3.8).

Cuadro 3.8
Importaciones Argentinas de productos aromáticos. Valor CIF por origen de bloque comercial.

Especias	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 97/01
Mercosur	5949732	9304300	5563477	5079256	1968468	5573047	38,9	-28,2
Unión Europea	4914776	3176761	2277738	3557248	1278478	3041000	21,2	-25,8
ALCA	430438	332659	437921	69726	42889	262727	1,8	-61,7
Otros	4004695	4572679	6805115	5737109	6130989	5450117	38,0	10,8
Total	15299641	17386399	15084251	14443339	9420824	14326891	100,0	-11,6
Hierbas	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 97/01
Unión Europea	2490540	2572106	2679327	2499192	1278478	2303929	37,1	-13,6
ALCA	870675	911285	736304	694294	864017	815315	13,1	-2,9
Mercosur	543994	131191	96287	70331	139284	196217	3,2	-33,5
Otros	2675649	2762400	3270976	3495371	2304775	2901834	46,7	-0,6
Total	6580858	6376982	6782894	6759188	4586554	6217295	100,0	-6,6
Ac. Esenciales	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 97/01
ALCA	2579685	4471645	4811591	3034716	3370521	3653632	34,7	1,5
Unión Europea	3961975	3538437	3884265	2852258	2896833	3426754	32,5	-8,4
Mercosur	1773710	705741	944535	979657	817238	1044176	9,9	-12,2
Otros	6401532	2519729	1373904	785013	947370	2405510	22,8	-49,9
Total	14716902	11235552	11014295	7651644	8031962	10530071	100,0	-16,0

Fuente: INDEC

Por otra parte, el análisis de los principales países originarios de las importaciones argentinas de especias, en casi un 60% de su valor provienen de 3 países: Brasil de donde proviene el grueso de las importaciones de pimienta; Singapur, productor de pimienta y centro comercial del Asia en especias y España, país del cual proviene pimentón dulce, anís, tomillo y azafrán.

Cuadro 3.9.
Importaciones Argentinas de Productos Aromáticos. Valor CIF importado por país de origen.

Especias	1997	1998	1999	2000	2001	Prom.97/01	%	Tasa 97/01
Brasil	5923126	9292123	5560743	5079256	1968468	5564743	38,8	-28,1
Singapur	855255	1259810	2937741	3390657	1674736	2023640	14,1	23,3
España	2032454	1334800	1394502	1499427	1226949	1497626	10,5	-8,9
Chile	1170798	1080648	568825	290187	550557	732203	5,1	-28,2
Países Bajos	1481311	0	379860	932937	417596	642341	4,5	5,9
Otros	3836697	4419018	4242580	3250875	3582518	3866338	27,0	-4,4
Total	15299641	17386399	15084251	14443339	9420824	14326891	100,0	-11,6
Hierbas	1997	1998	1999	2000	2001	Prom.97/01	Porc.	Tasa 97/01
Chile	1650011	1655355	2205181	2403345	1416092	1865997	30,0	0,7
Italia	1314248	1345135	1149608	1055643	485272	1069981	17,2	-22,3
Estados Unidos	764705	751428	734950	694294	864016	761879	12,3	1,7
Alemania	721963	608260	1077814	991907	378882	755765	12,2	-8,0
Peru	673590	863911	722990	636476	395125	658418	10,6	-13,7
Otros	1456341	1152893	892351	977523	1047167	1105255	17,8	-8,2
Total	6580858	6376982	6782894	6759188	4586554	6217295	100,0	-6,6
Aceite esencial	1997	1998	1999	2000	2001	Prom.97/01	Porc.	Tasa 97/01
Estados Unidos	2496368	4375682	4764829	2971211	3356009	3592820	34,1	2,0
India	2065357	1673272	913160	515032	751239	1183612	11,2	-32,0
Francia	986927	822557	934976	728845	771780	849017	8,1	-6,1
Brasil	1434293	533352	643173	732069	641058	796789	7,6	-12,9
Reino Unido	979317	751123	713018	548947	537962	706073	6,7	-15,1
Otros	6754640	3079566	3045139	2155540	1973914	3401760	32,3	-28,2
Total	14716902	11235552	11014295	7651644	8031962	10530071	100,0	-16,0

Fuente INDEC

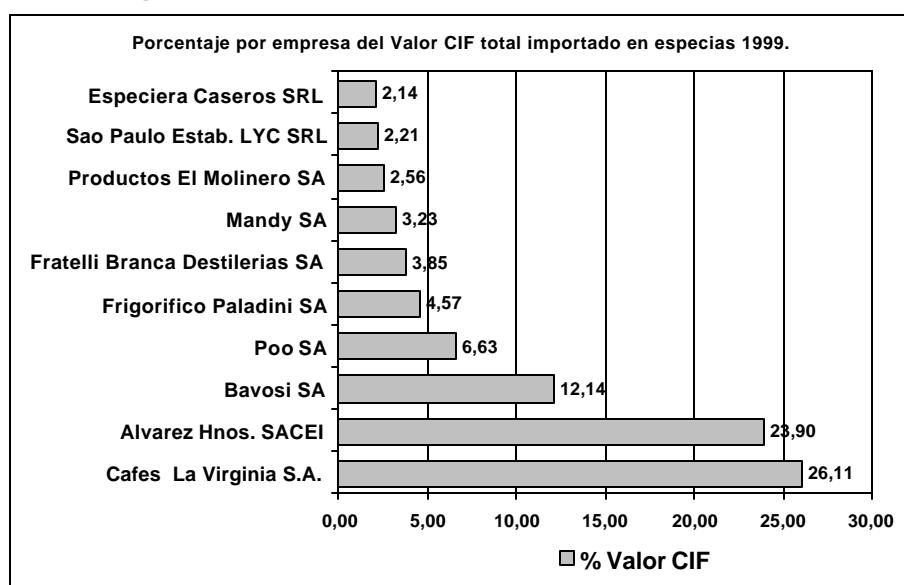
Respecto a los principales orígenes de las importaciones de hierbas, el 30% es proveniente de Chile, país del cual junto con Perú (12%) proviene la casi totalidad de la principal hierba importada: el orégano. (Cuadro 3.9.).

Por último, las importaciones de aceites esenciales y oleorresinas tienen como origen los principales países donde se radican las empresas transnacionales perfumísticas (Estados Unidos, Francia y Reino Unido), India y Brasil. India se ha convertido en un fuerte productor y exportador de aceites esenciales de menta, que ocupan el primer puesto en el ranking de las importaciones argentinas de aceites esenciales.

3.7. Participación porcentual de empresas importadoras.

El análisis de los datos aportados por el Sistema María para el año 1999, permiten determinar que sobre un total de 89 empresas que realizaron una o más operaciones de importación de especias durante ese año, sólo las 10 primeras en términos de valor CIF en dólares importado concentran el 83% del total, lo que indica una enorme concentración de las importaciones en un número muy reducido de empresas. La distribución porcentual del total importado entre las 10 primeras empresas puede observarse en el gráfico adjunto. (Gráfico 3.4.)

Gráfico 3.4.
Argentina: Principales empresas importadoras de especias.1999.

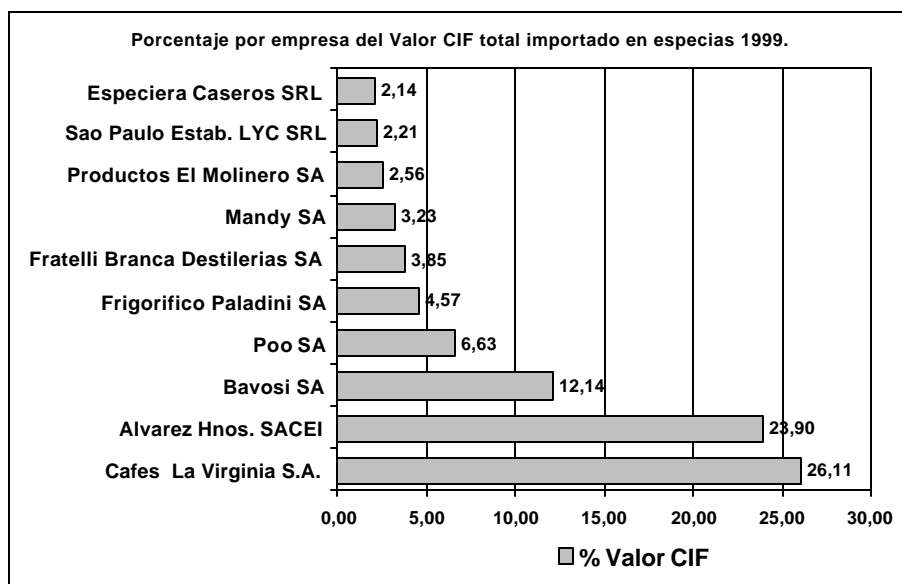


Fuente: Sistema María. Base Exipro. 1999.

Al realizar similar análisis para las importaciones de hierbas se encuentran que sobre un total de 86 empresas importadoras de hierbas las 10 primeras en términos de valor CIF en dólares importado concentran el 77% del total, indicando similar nivel de concentración al indicado para especias. (Gráfico 3.5.)

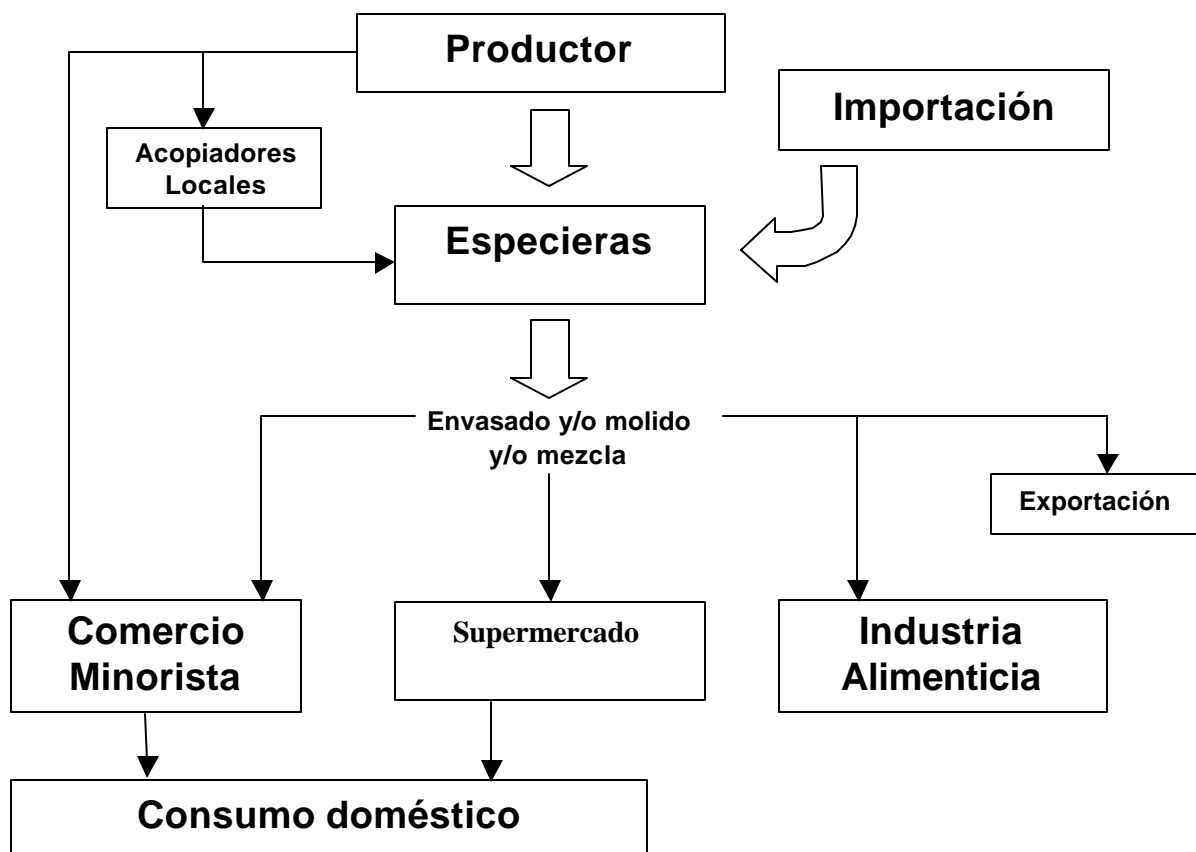
Puede observarse así, que una misma empresa, Cafés La Virginia S.A. es el líder en las importaciones tanto de especias como de hierbas, correspondiéndole también ser la empresa líder en el mercado interno de condimentos.

Gráfico 3.5.
Argentina: Principales empresas importadoras de hierbas.1999.



Fuente: Sistema María. Base Exipro. 1999.

3.8. Flujograma de especias y condimentos:

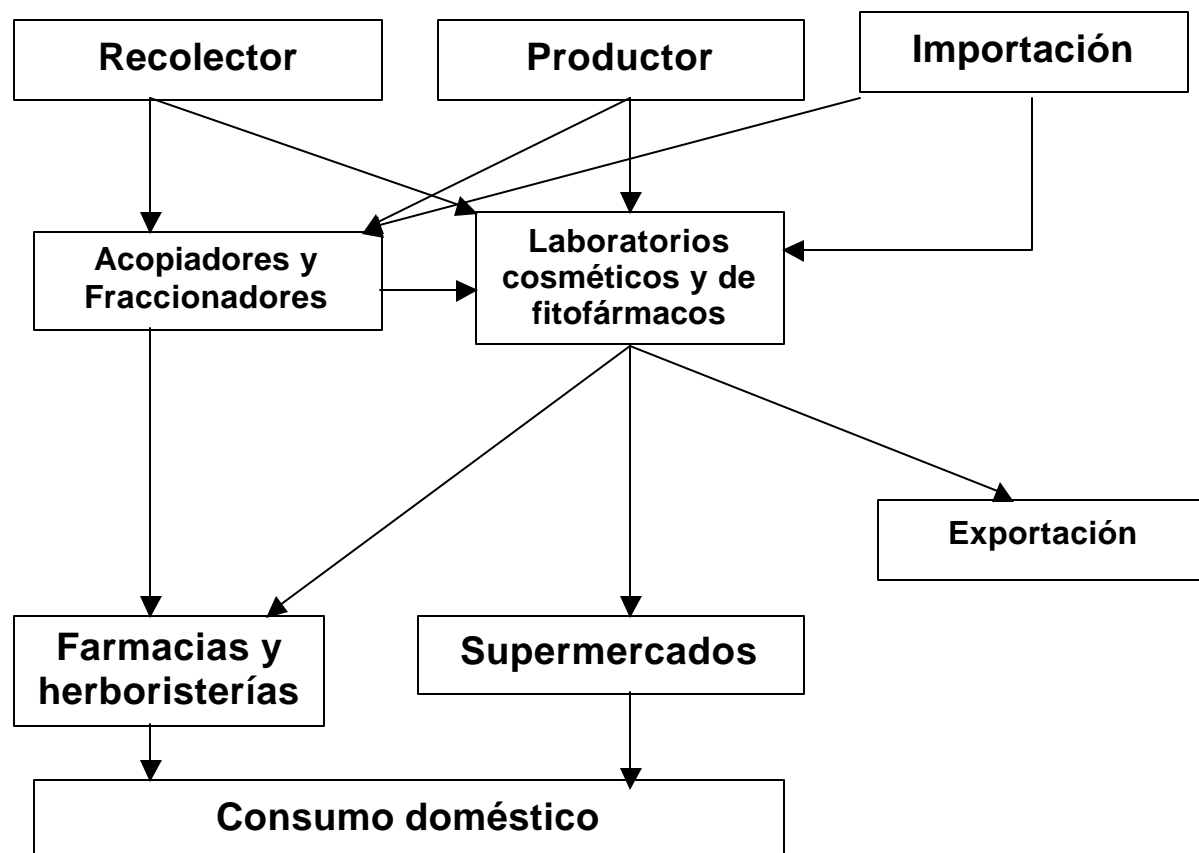


En general los productores de especias y condimentos comercializan su producción en forma directa con las empresas especieras, sólo en algunos productos y regiones productoras (orégano en Mendoza y anís, comino y pimentón en los Valles Calchaquíes) se observa la presencia de acopiadores locales que concentran volumen de productores muy pequeños, algunos realizan alguna labor de procesamiento (limpieza, tamaño y/o mezclas) antes de vender sus productos a las especieras.

Una pequeña parte de la producción, ya sea de productores agropecuarios o acopiadores locales llega al consumo doméstico vía comercios minoristas, en general en las localidades cercanas a la zona de producción y/o acopio.

Las empresas especieras completan su línea de productos vía importaciones, ya sea en forma directa o a través de brookers. Estas importaciones corresponden al 100% del consumo interno para aquellas especias y condimentos de clima tropical y subtropical y aproximadamente un 50% del consumo interno de las de clima templado. Dentro de las empresas especieras pueden distinguirse unas pocas, en general grandes empresas, que abastecen el consumo doméstico por medio de su abastecimiento a supermercados y comercios minoristas. También realizan exportaciones en especial a países limítrofes. Otro grupo de empresas especieras, normalmente PyMEs, aunque se encuentran algunas de envergadura, se dedican específicamente a la atención de la industria alimenticia, trabajando muy estrechamente con ella en la resolución de sus problemas y en el desarrollo de mezclas y productos de acuerdo a sus necesidades, en especial con la industria frigorífica.

3.9. Flujograma de hierbas medicinales



Los recolectores y productores de hierbas medicinales venden su producción a acopiadores/fraccionadores o a los laboratorios cosméticos o de fitofármacos. En las principales zonas de recolección existen acopiadores zonales que concentran la producción. También existen algunos acopiadores/fraccionadores en las grandes ciudades, éstos por lo general ofrecen una línea más amplia que completan vía importaciones. Los laboratorios también completan sus necesidades vía importaciones.

El rubro laboratorios es muy variado en cuanto a los procesos tecnológicos que desarrollan. Algunos simplemente generan un procesamiento mínimo de las hierbas, otros realizan extracciones de los principios activos para su venta como tal, y otros realizan formulaciones cosméticas, de medicamentos y/o suplementos dietarios con destino al mercado interno o externo.

El consumo doméstico es satisfecho a través de farmacias, herboristerías y supermercados, los que son abastecidos por los acopiadores/fraccionadores o los laboratorios cosméticos y de fitofármacos.

Cuadro 3.1. Intercambio Comercial Argentino de Especies. 1984-2001

Años	Exportaciones Argentinas			Importaciones Argentinas			Saldo en u\$s	Términos Intercambio
	Valor FOB u\$s	Volumen kg	Precio Medio	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio		
1984	134761	161982	0,83	6095263	1912298	3,19	-5960502	0,26
1985	278248	187589	1,48	4311097	1325941	3,25	-4032849	0,46
1986	240168	298848	0,80	7664810	1586278	4,83	-7424642	0,17
1987	587553	725958	0,81	15509054	2355499	6,58	-14921501	0,12
1988	915695	1974811	0,46	7721415	1678575	4,60	-6805720	0,10
1989	437577	998246	0,44	5837393	1971637	2,96	-5399816	0,15
1990	837072	1116179	0,75	4730857	1918036	2,47	-3893785	0,30
1991	1985593	1608370	1,23	6540003	3066582	2,13	-4554410	0,58
1992	642968	1007664	0,64	8881740	4105184	2,16	-8238772	0,29
1993	1377826	1966114	0,70	7293308	3438343	2,12	-5915482	0,33
1994	1024588	1094057	0,94	8738065	3672815	2,38	-7713477	0,39
1995	1210105	1033883	1,17	9627269	3651015	2,64	-8417164	0,44
1996	1140993	807902	1,41	10603918	3797512	2,79	-9462925	0,51
1997	1012775	404558	2,50	15299641	4688491	3,26	-14286866	0,77
1998	1122162	611183	1,84	17386399	3811797	4,56	-16264237	0,40
1999	971495	704539	1,38	14782164	3635966	4,07	-13810669	0,34
2000	834378	660684	1,26	14443340	3568020	4,05	-13608962	0,31
2001	1272873	966267	1,32	6560174	3145784	2,09	-5287301	0,63
Prom. 84/91	677083	883998	0,85	7301237	1976856	3,69	-6624153	0,23
Prom. 92/01	1061016	925685	1,32	11361602	3751493	3,03	-10300586	0,43
Tasa 84/91	31,64	35,24		-0,66	6,51			
Tasa 92/01	1,23	-7,56		4,14	-1,12			

Fuente: INDEC

Cuadro 3.2. Intercambio Comercial Argentino de Hierbas. 1984-2001.

Años	Exportaciones Argentinas			Importaciones Argentinas			Saldo en u\$s	Términos de intercambio
	Valor FOB u\$s	Volumen kg	Precio Medio	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio medio		
1984	4052843	4528078	0,90	1007465	842296	1,20	3045378	0,75
1985	3251045	3510080	0,93	750194	628068	1,19	2500851	0,78
1986	2486721	2309690	1,08	954581	855040	1,12	1532140	0,96
1987	4220735	2962096	1,42	622189	519902	1,20	3598546	1,19
1988	5101195	4259078	1,20	571780	429233	1,33	4529415	0,90
1989	3952741	3097935	1,28	351133	99553	3,53	3601608	0,36
1990	5014837	4606868	1,09	489978	736522	0,67	4524859	1,64
1991	4506492	3252471	1,39	1736688	858565	2,02	2769804	0,68
1992	4575271	2517333	1,82	5695382	2046661	2,78	-1120111	0,65
1993	6868255	2799876	2,45	6005468	2051674	2,93	862787	0,84
1994	5872480	2307378	2,55	5721395	1956523	2,92	151085	0,87
1995	6200057	2812793	2,20	5245103	2432960	2,16	954954	1,02
1996	5555230	2412593	2,30	5928736	2343206	2,53	-373506	0,91
1997	5606016	2041235	2,75	6580858	2629236	2,50	-974842	1,10
1998	5383535	2214121	2,43	6376982	2374015	2,69	-993447	0,91
1999	4402019	2016533	2,18	6782894	2501337	2,71	-2380875	0,81
2000	3545012	1601689	2,21	6759188	2858269	2,36	-3214176	0,94
2001	3279319	1436957	2,28	4586554	2510066	1,83	-1307235	1,25
Prom.84/91	4073326	3565787	1,16	810501	621147	1,53	3262825	0,91
Prom.92/01	5128719	2216051	2,32	5968256	2370395	2,54	-839537	0,93
Tasa 84/91	5,34	0,34		-1,67	-6,80			
Tasa 92/01	-5,75	-6,37		0,25	3,29			

Fuente: INDEC

Cuadro 3.3. Intercambio Comercial Argentino de Aceites Esenciales. 1984-2001.

Años	Exportaciones Argentinas			Importaciones Argentinas			Saldo en u\$s	Términos de intercambio
	Valor FOB u\$s	Volumen kg	Precio Medio	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio medio		
1984	6918908	729775	9,48	4663567	388506	12,00	2255341	0,79
1985	11439944	989603	11,56	3512260	307496	11,42	7927684	1,01
1986	15436954	1385233	11,14	3604304	396163	9,10	11832650	1,22
1987	14777835	1268873	11,65	4558185	438709	10,39	10219650	1,12
1988	15125394	1457944	10,37	3672481	202155	18,17	11452913	0,57
1989	7950020	738726	10,76	3169446	123309	25,70	4780574	0,42
1990	20852937	1688233	12,35	3354370	195262,5	17,18	17498567	0,72
1991	22596577	1558284	14,50	5024944	377126,5	13,32	17571633	1,09
1992	26084637	1750560	14,90	5639699	408168	13,82	20444938	1,08
1993	27606975	1769603	15,60	6376287	372819	17,10	21230688	0,91
1994	29075715	2848057	10,21	7721794	882340	8,75	21353921	1,17
1995	42588305	4121817	10,33	8535155	706659	12,08	34053150	0,86
1996	39139724	3607282	10,85	7374436	978034	7,54	31765288	1,44
1997	46796039	4004566	11,69	14717232	1369233	10,75	32078807	1,09
1998	39085202	3797689	10,29	11235552	946618	11,87	27849650	0,87
1999	46197698	3122310	14,80	11014295	1011538	10,89	35183403	1,36
2000	55178662	3618210	15,25	7651643	634081	12,07	47527019	1,26
2001	59129923	3938613	15,01	8031962	804279	9,99	51097961	1,50
Prom.84/91	14387321	1227084	11,48	3944945	303591	14,66	13160237	0,78
Prom.92/01	41088288	3257871	12,89	8829806	811377	11,48	32258483	1,12
Tasa 84/91	11,09	7,42		-0,37	-8,04			
Tasa 92/01	8,76	7,65		4,69	7,10			

Fuente: INDEC

4. Análisis de algunas producciones nacionales seleccionadas

4.1. Pimiento para pimentón dulce (Capsicum)

4.1.1. Producción y consumo nacional

La principal zona de producción de pimiento para pimentón es el NOA, principalmente los departamentos de San Carlos, Molinos y Cachi en la Provincia de Salta; Santa María y Belén en Catamarca y Tafí del Valle y Amaicha del Valle en Tucumán, zona conocida como Valles Calchaquíes. En menor medida también existe producción en Valle Fértil de la Provincia de San Juan. Se estima la existencia de más de 800 secaderos y 25 molinos en la región, concentrados fundamentalmente en la provincia de Catamarca. Una empresa, Natural Products es la única productora de oleoresina de pimentón que existe en la Argentina y se encuentra ubicada en la provincia de Salta.

La producción nacional de pimiento seco fue estimada en 1.250 toneladas durante la última campaña, luego de la recuperación que se observa a partir de la campaña 96/97 en la superficie sembrada, que mostraba una caída permanente desde los inicios de la década. No obstante esta recuperación, la superficie sembrada aún no alcanza los niveles históricos que presentaba esta producción durante los años 80. El 70% del volumen producido corresponde a la provincia de Catamarca. Los rendimientos nacionales rondan los 900 kg/ha, mientras que los rindes a escala mundial superan en más de 4 veces los rindes nacionales. Esto obedece a serios problemas tecnológicos que se detallan más adelante.

Cuadro 4.1.1.
Superficie, Producción y Rendimiento de pimiento seco. 1990-2000.

Campaña	Superficie (has)	Producción (tn)	Rinde (kg/ha)
89/90	2600	2820	1085
90/91	2560	2700	1055
91/92	2620	2650	1011
92/93	1350	1280	948
93/94	1050	920	876
94/95	670	540	806
95/96	580	495	853
96/97	960	910	948
97/98	1380	1170	848
98/99	1420	1280	901
99/00	1350	1250	926

Fuente: SAGPyA. Area de té, aromáticas y medicinales.

En los Valles Calchaquíes la mayoría de los productores son minifundistas realizando cultivos de entre 0,25 ha y 2 ha de cultivo de pimiento. Esta producción se encuentra asociada con pequeñas superficies de anís y/o comino y algunas otras producciones hortícolas. Estos productores completan su ingreso trabajando en la vendimia de las bodegas de la zona, en general grandes empresas. Esto limita la incorporación de nuevas tecnologías para mejorar la calidad, ya que la innovación está supeditada a la disponibilidad de capital por parte de los productores.

El consumo interno de pimentón está estimado en alrededor de 1.500-1.600 toneladas, que en la década del 80 era cubierto casi en su totalidad por la producción nacional, excepto un pequeño porcentaje vía importación de pimentón picante. Este consumo es cubierto en los últimos años por

unas 1.200 tn de producción nacional y unas 400 tn vía importaciones, determinando un consumo aparente de 40-45 g/hab/año.

4.1.2. Problemas relacionados con la tecnología de producción

Las características de los productores antes detallada, condicionan de manera estructural la tecnología de producción que se emplea, la que puede definirse como artesanal, de escasa mecanización, bajos rindes, deficiente calidad comercial y altos costos unitarios. Al respecto el INTA Famaillá menciona una serie de causas de la caída de la producción de este cultivo tales como:

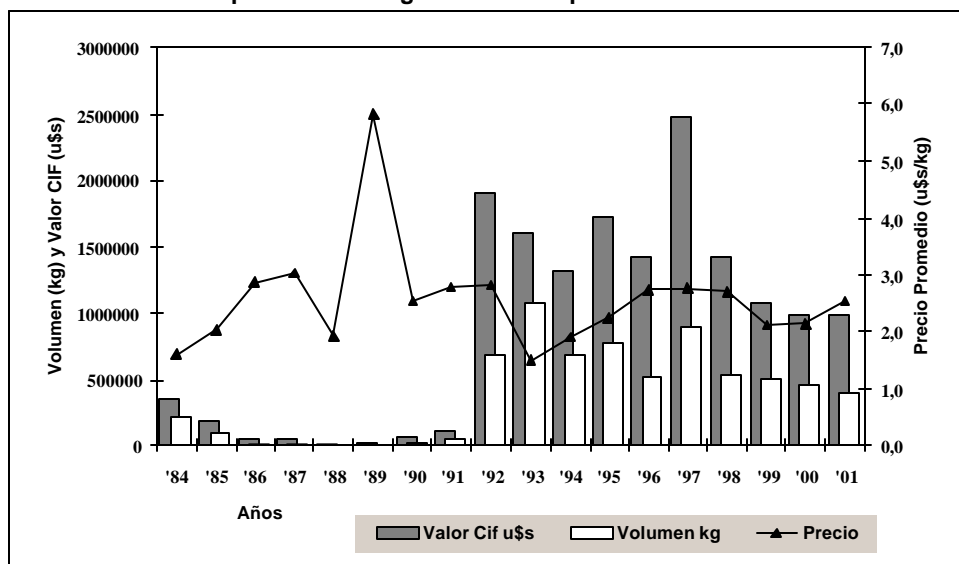
1. El 90% de los productores al emplear semillas que extrae de su propia cosecha en forma sucesiva, sin ningún tipo de selección, ocasiona la pérdida de vigor, la aparición de plantas fuera de tipo, el incremento de la susceptibilidad a enfermedades y la caída del potencial productivo.
2. Dado lo anterior se ha producido un retraso del cambio varietal. Los cultivares tradicionales Cuerno de Cabra y Ñorá de Murcia fueron reemplazados muy lentamente por el cultivar Trompa de Elefante que ya lleva más de 10 años de cultivo.
3. Los almácigos se realizan sobre suelo pobre en materia orgánica y otros nutrientes sin el agregado de enmiendas o abonaduras. La siembra se realiza al voleo y con excesiva densidad originando plantas muy débiles y de sistema radicular poco desarrollado por competencia con la luz. En general son muy pobres los controles sanitarios preventivos.
4. La extracción de las plantas del vivero se realiza por arrancado ocasionando lesiones al sistema radicular. El trasplante se realiza colocando la planta con el dedo mientras fluye el agua por el surco, generando una compactación del suelo alrededor de la raíz que queda curvada y por ende realizará una exploración del suelo muy superficial.
5. El riego no está ajustado a los requerimientos del cultivo, sino sujeto a turnos que dependen del caudal del río Santa María. En general los suelos no están sistematizados para riego produciéndose encharcamientos en algunos sitios y déficits hídricos en otros.
6. La falta de controles periódicos y adecuados hace que la cosecha haya disminuido sensiblemente el stand de plantas original por la acción de plagas y enfermedades. Es muy importante el ataque del complejo virósico del que solo ha sido identificado el virus Y de la papa. Los controles de áfidos y pulgillas se vuelve imprescindible para disminuir la transmisión de estos virus. También deberían controlarse los ataques producidos por hongos, orugas y nematodos.
7. La cosecha se realiza en una sola pasada cortando y mezclando los frutos de diferentes tamaños y grados de madurez (coloración), ocasionando pérdidas de calidad por incorporar pimientos inmaduros. Debe considerarse aquí que la principal característica de calidad del pimentón obedece a su coloración y poder colorante el cual es medido en grados Asta; al incorporar frutos inmaduros se disminuye la coloración de este producto.
8. El secado se realiza a cielo abierto extendiendo los pimientos en canchas directamente sobre el suelo, generando un proceso de secado lento (10 a 14 días), produciéndose quemaduras y acumulación de rocío, donde las pudriciones incipientes continúan su proceso. Por otra parte el grado de contaminación con sustancias extrañas (tierra, piedras, metales) y bacterias es muy importante. También se evidencia contaminación con orina y heces de animales que transitan sobre las canchas de secado. Todas estas contaminaciones se suman a las otras ya descriptas en el deterioro de la calidad.

El INTA ha emprendido acciones en los últimos años para mejorar la productividad del sector y ya cuenta con las semillas y las técnicas necesarias como para cuadruplicar los actuales rendimientos, logrando un color aceptable.

4.1.3. Importaciones argentinas

La apertura de importaciones a principios de los años 90 encontró una producción nacional alejada de los estándares internacionales. Los rendimientos promedios nacionales, otrora más elevados, se encontraban en el orden de los 900 kg/ha, mientras a escala internacional se superaban los 2.500 kg/ha. Esta situación derivada de una producción artesanal determinada por una escala inapropiada, sin empleo de prácticas agronómicas modernas, agravada por la aparición en los Valles Calchaquíes de problemas fitosanitarios virósicos, elementos todos que determinaron bajos rindes, deficiente calidad comercial y altos costos unitarios, impidieron la competencia con el producto importado. Lo enunciado trajo aparejado un fuerte incremento de las importaciones a partir de 1992 a la par que disminuía la superficie sembrada y la producción nacional, situación que recién empieza a revertirse a partir del año 1998, producto de la incorporación de nuevas prácticas agronómicas, nuevas empresas con escala más adecuada y la extensión del cultivo a nuevas zonas no afectadas por los virus, a lo que debe agregarse el efecto por el ingreso en la recesión económica a partir de 1999.

Gráfico 4.1.1.
Importaciones Argentinas de Capsicum 1984-2001

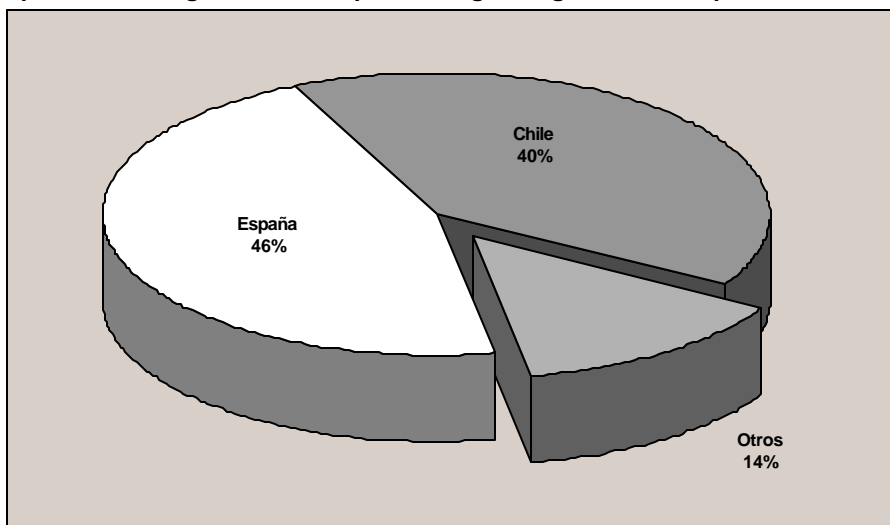


Fuente: INDEC.

En efecto, tal como se observa en el Gráfico 4.1.1., las importaciones promedio anuales del quinquenio 87/91, previo al establecimiento de la apertura económica y el plan de convertibilidad fueron de algo menos de 18.000 kg, para pasar a cerca de 750.000 kg en el quinquenio 92/96 y disminuir a 550.000 kg en el quinquenio 97/01. Como se observa las importaciones de los últimos años representan una erogación superior al millón de dólares y los precios promedios de importación se ubicaron entre los 2.1 y 2.5 US\$/kg, mientras los precios pagados a los productores nacionales oscilan entre los 0.90 y 1.10 US\$/kg según calidad, alcanzando los 1.4 US\$/kg para el pimentón extra. Normalmente el pimentón importado a granel se mezcla con el producto nacional a efectos de mejorar la calidad del condimento destinado a consumo.

Más del 85% de las importaciones de capsicum en términos de volumen en el último trienio, han provenido de España y Chile (Gráfico 4.1.2.). Del primero citado se trata básicamente de pimentón dulce, mientras que de Chile se importa fundamentalmente pimentón picante. El 20 % restante proviene de otros países, entre los que se destacan Perú y Bolivia.

Gráfico 4.1.2.
Importaciones argentinas de Capsicum según origen. Volumen promedio 99/01.

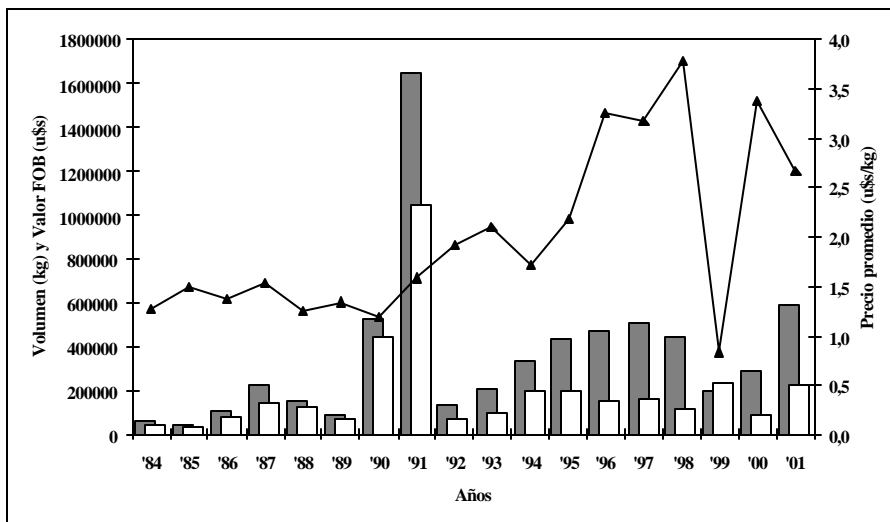


Fuente: INDEC.

El 70% del valor CIF en dólares importado de Capsicum en 1999 (Sistema María) correspondieron a 4 empresas sobre un total de 28 que realizaron importaciones durante este año; ellas son Cafés La Virginia SA (31.2%), Alvarez Hnos SACEI (18,3%), Industrias Mattas SCA (11.1%) y Poo SA (9,7%).

4.1.4. Exportaciones argentinas

Gráfico 4.1.3.
Exportaciones argentinas de Capsicum 1984-2001.



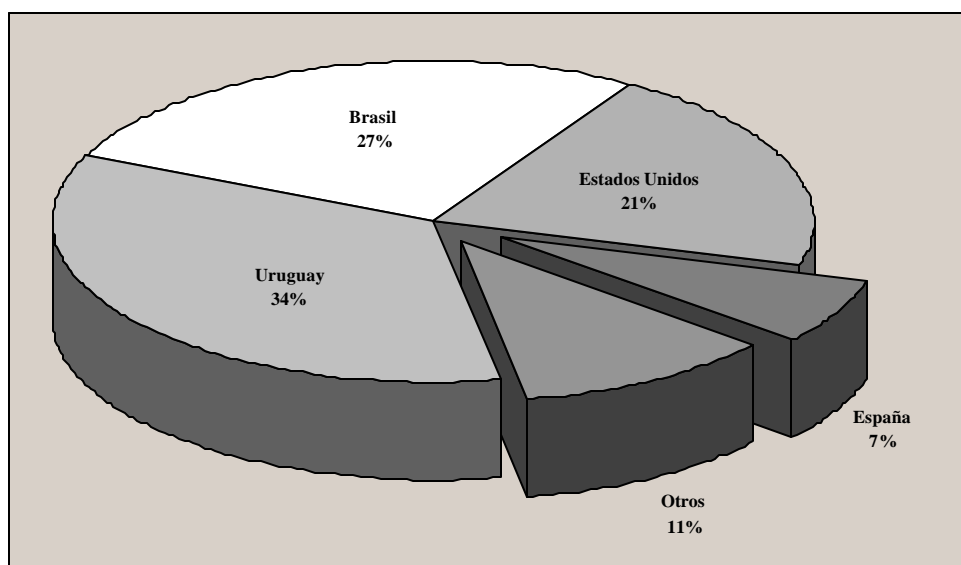
Fuente: INDEC

Como puede observarse en el Gráfico 4.1.3. las exportaciones argentinas se han mantenido y acrecentado si se hace omisión de los picos registrados durante 1990-1991, pero la diferencia está en que durante la década del 90, estas exportaciones se han sostenido sobre la base de crecientes importaciones y no con la producción nacional, tal como ocurría en los años 80. En el último

quinquenio (97/01) dichas exportaciones alcanzaron en términos promedios anuales más de 160 mil toneladas por un valor cercano a los 400 mil dólares, arrojando un precio promedio de 2,8 US\$/kg.

Los principales destinos de nuestras exportaciones en términos de volumen promedio para el trienio 1999/2001 fueron Uruguay, Estados Unidos, Brasil y España. (Gráfico 4.1.4.) Tradicionalmente el principal destino fue Brasil, que disminuye drásticamente sus importaciones a partir de la devaluación de 1999. Las exportaciones a Estados Unidos corresponden fundamentalmente a ají molido. Por otra parte, puede llamar la atención las exportaciones a España, tradicional productor de pimentón y origen de las importaciones argentinas de este producto. Sucede que España es productor de oleoresina de pimentón y debe abastecer su planta durante todo el año, importando de diferentes orígenes y en especial en contraestación. Existen empresas españolas produciendo pimentón en la Argentina para su exportación a España con destino a la producción de oleoresina, hecho que confirma las bondades agroecológicas y la producción competitiva en la Argentina de este producto cuando se lo realiza con la tecnología y calidad adecuadas.

Gráfico 4.1.4.
Exportaciones argentinas de Capsicum por destino. Volumen promedio anual 99/01.



Fuente: INDEC.

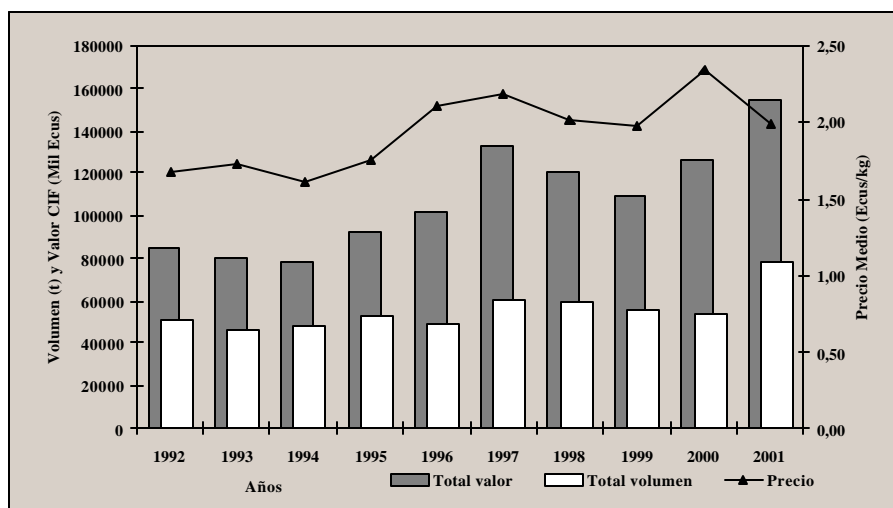
4.1.5. Análisis de mercados seleccionados

4.1.5.1. Unión Europea:

La Unión Europea es el primer megamercado importador del mundo de los productos componentes del complejo Capsicum (pimiento en rama, triturado y pimentón), alcanzando sus importaciones para el año 2001 un volumen de 78.000 toneladas por un valor superior a los 128 millones de Ecus. Sus importaciones se han expandido durante la década 1992/2001 a importantes ritmos, tal como lo indican sus tasas de crecimiento del 3.8% anual en términos de volumen y del 6.9% anual en términos de valor. (Gráfico 4.1.5.).

La tasa de crecimiento en términos de valor superior a la de volumen indica cierto crecimiento en los precios promedios de importación, los cuales pasaron de 1.78 en el quinquenio 1992/96 a 2.10 Ecus/kg para el último quinquenio considerado.

Gráfico 4.1.5.
Unión Europea: Importaciones de Capsicum 1992-2001.



Fuente: Eurostat. Base Commex..

El principal país importador de Europa en términos de volumen en la actualidad es España, concentrando el 34% del total de las importaciones europeas de pimentón. Esta situación que puede resultar llamativa, por ser de conocimiento público que España es un tradicional productor y exportador de pimentón, se debe a que desde hace más de una década este país es productor de oleoresina de pimentón, con una capacidad muy superior a la producción propia y con necesidad de abastecimiento durante todo el año.

Cuadro 4.1.2.
Unión Europea: Importaciones de Capsicum por destino. 1992-2001.
Volumen (t), Valor CIF (Mil Ecus) y Precio Medio (Ecus/kg)

	Prom. 92/96	Prom.97/01	Porc.	Tasa 92/01
España	19286	20956	34,0	0,0
Alemania	12801	14090	22,9	1,4
Países Bajos	4999	6707	10,9	5,8
Reino Unido	3894	5356	8,7	5,8
Francia	2763	3136	5,1	2,0
Austria	865	3081	5,0	s/d
Grecia	502	1996	3,2	18,6
Italia	1177	1465	2,4	4,6
Bélgica-Luxemburgo	1024	1435	2,3	7,2
Suecia	497	1329	2,2	s/d
Portugal	763	817	1,3	2,4
Dinamarca	483	621	1,0	5,9
Finlandia	174	451	0,7	s/d
Irlanda	103	216	0,4	11,8
Total volumen (t)	49333	61656	100,0	3,8
Total valor (mil Ecus)	87565	128893		6,9
Precio Medio (Ecus/kg)	1,78	2,10		

Fuente: Eurostat. Base Commex.

Continúan en orden de importancia como principales países importadores de Europa en términos de volumen promedio para el quinquenio 1997/01, Alemania (22.9%), Países Bajos (10.9%) y Reino Unido (8.7%). (Cuadro 4.1.2.).

Las importaciones españolas se muestran estancadas durante el decenio tal como muestran las tasas de crecimiento anual en términos de volumen, siendo los países europeos que más expandieron sus importaciones de Capsicum Grecia (18,6% anual) e Irlanda (11,8% anual). Ningún país europeo registra tasas de crecimiento negativas.

Por otra parte el abastecimiento del mercado europeo en pimentón se encuentra muy diversificado, siendo los principales abastecedores en términos de volumen España, Zimbawe, Sudáfrica, India, Hungría y China, países que en conjunto representan el origen de casi el 56% del volumen promedio importado por la Unión Europea en el último quinquenio. (Cuadro 4.1.3.).

Cuadro 4.1.3.
Unión Europea: Importaciones de Capsicum según origen.
Volumen en toneladas 1992-2001

	Prom. 92/96	Prom.97/01	Porc.	Tasa 92/01
España	6851	8561	13,9	5,1
Zimbawe	3370	7913	12,8	26,7
Sudáfrica	4881	6814	11,1	4,4
India	2459	4005	6,5	11,4
Hungría	3678	3589	5,8	0,3
China	1947	3445	5,6	10,0
Brasil	1905	2722	4,4	5,4
Marruecos	11288	2719	4,4	-31,6
Alemania	1597	2655	4,3	8,8
Perú	56	2236	3,6	75,9
Reino Unido	302	2085	3,4	30,0
Israel	825	1843	3,0	19,8
Países Bajos	1228	1836	3,0	8,9
Italia	983	1421	2,3	8,9
Otros	7962	9813	15,9	2,9
Total	49333	61656	100,0	3,8

Fuente: Eurostat. Base Commex.

De los principales orígenes indicados, la mayoría de los mismos muestra importantes ritmos de crecimiento en sus exportaciones a Europa, excepto Hungría cuyo nivel de aprovisionamiento permanece estancado durante la década y Marruecos que en el primer quinquenio analizado era el primer proveedor y sus niveles caen estrepitosamente. Por otra parte es de destacar la expansión en sus exportaciones a Europa que muestra Perú, Reino Unido, Zimbawe e Israel.

4.1.5.2. Estados Unidos

Las importaciones de Estados Unidos de pimentón alcanzaron para el año 2001 un volumen de 66.000 toneladas por un valor cercano a los 100 millones de dólares, lo que lo convierten en el primer país importador de Capsicum del mundo. Sus importaciones se han expandido durante la década 1992/2001 a importantes ritmos, tal como lo indican sus tasas de crecimiento del 10.5% anual en términos de volumen y del 7.8% anual en términos de valor. (Cuadro 4.1.4.).

La menor tasa de crecimiento en términos de valor respecto a la de volumen está indicando una disminución de los precios promedios de importación, que pasan de 1.87 a 1.64 US\$/kg en promedio del primer al segundo quinquenio considerado.

Cuadro 4.1.4.
Estados Unidos: Importaciones de Capsicum . 1992-2001

	Volumen kg	Valor CIF u\$s	Precio Medio u\$s/kg
1992	30885219	66684900	2,16
1993	28735160	51502451	1,79
1994	27839579	44448215	1,60
1995	28945686	54534880	1,88
1996	40618155	76797863	1,89
1997	37400369	74370999	1,99
1998	54251747	89229524	1,64
1999	57140495	89868495	1,57
2000	58767736	96309052	1,64
2001	66489221	99079352	1,49
Prom. 92/96	31404760	58793662	1,87
Prom. 97/01	54809914	89771484	1,64
Tasa 92/01	10,5	7,8	

Fuente: Tradstat.

El aprovisionamiento de Capsicum de los Estados Unidos no se encuentra tan diversificado como el observado para la Unión Europea, ya que 5 países (México, India, China, España y Chile) concentran el 86% del total importado en Capsicum por este mercado. (Cuadro 4.1.5.)

Cuadro 4.1.5.
Estados Unidos: Importaciones de Capsicum según origen.
Volumen en kilos 1992-2001

	Prom. 92/96	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 92/01
Mexico	7290296	21337929	38,9	17,5
India	5774158	11699724	21,3	11,0
China	3614589	7066886	12,9	14,6
España	1746596	4329339	7,9	14,6
Chile	1928240	3020011	5,5	7,9
Otros	8747532	7356025	13,4	-2,7
Total	29101411	54809914	100,0	10,5

Fuente: Tradstat.

Al analizar los ritmos de las exportaciones de los principales proveedores de este mercado, sorprende que los mismos presentan elevadas tasas de crecimiento anual promedio en términos de volumen para el decenio 1992-2001, siendo Chile el que presenta menor ritmo de crecimiento con casi un 8% anual. El ritmo negativo que presenta el agrupamiento “otros orígenes”, indica que existió una concentración del aprovisionamiento en los países indicados durante la década.

4.1.5.3. Japón

Las importaciones japonesas de Capsicum llegaron en el año 2001 a casi 12.000 toneladas por un valor de 30 millones de dólares. Dichas importaciones se han expandido durante el último decenio a un ritmo del 3.4% anual en términos de volumen y del 4.1 % anual en términos de valor. Los precios promedios de importación han sufrido una pequeña baja, pasando de 2.76 US\$/kg en promedio para el quinquenio 1992/96 a 2.68 US\$/kg en el último promedio para el último quinquenio considerado. (Cuadro 4.1.6.).

Cuadro 4.1.6.
Japón: Importaciones de Capsicum 1990-2001

	ValorCIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$s/kg
1990	14520614	8178732	1,78
1991	15624383	6949318	2,25
1992	21584579	7918347	2,73
1993	22917404	9167402	2,50
1994	20534635	10719430	1,92
1995	23551237	8078960	2,92
1996	34685228	9235730	3,76
1997	33598414	11296193	2,97
1998	23109423	9880737	2,34
1999	28422268	10335499	2,75
2000	30268913	10982542	2,76
2001	30884753	11965607	2,58
Prom. 92/96	24654617	9023974	2,76
Prom. 97/01	29256754	10892116	2,68
Tasa 92/01	4,1	3,4	

Fuente: Tradstat

Las importaciones de Capsicum en este mercado muestran una alta concentración de orígenes, ya que casi el 77% del volumen total importado promedio del último quinquenio proviene de China. De mucha menor cuantía, los otros países proveedores más importantes son España, Corea del Sur y Chile. Corea del Sur es el proveedor que expandió con mayor ritmo sus exportaciones a Japón. (Cuadro 4.1.7.)

Cuadro 4.1.7.
Japón: Importaciones de Capsicum según origen.
Volumen en kilos 1992-2001

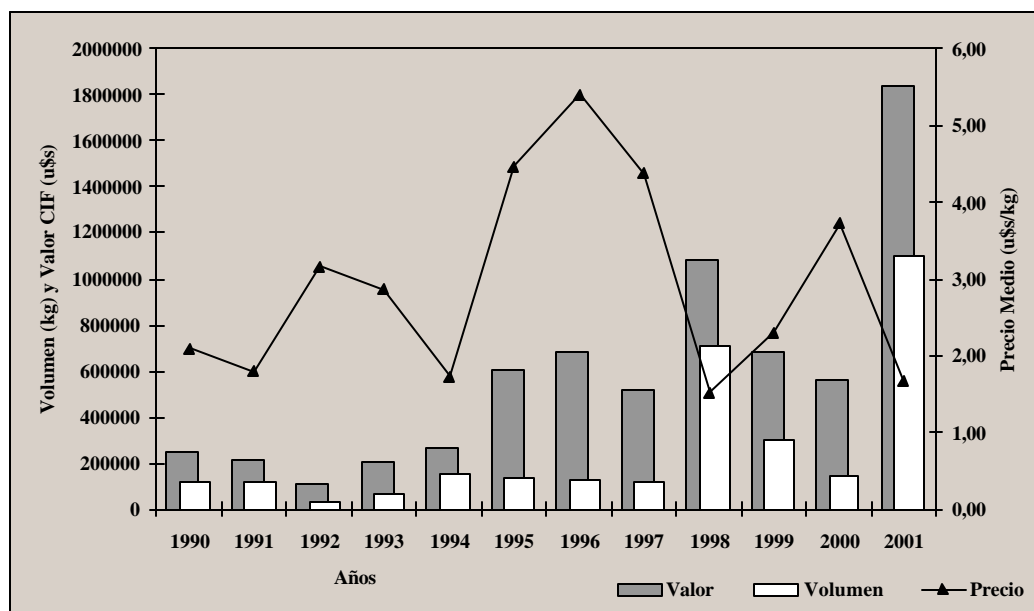
	Prom. 92/96	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 92/01
China	6093101	8368789	76,8	5,8
España	771862	803977	7,4	0,8
Corea Sur	237228	513387	4,7	13,9
Chile	587491	399707	3,7	-6,8
Brasil	515358	209544	1,9	-24,4
Singapur	138527	122554	1,1	-5,0
Jamaica	103837	103796	1,0	6,7
Otros	576570	370362	3,4	-6,2
Total	9023974	10892116	100,0	3,4

Fuente: Tradstat

4.1.5.4. Brasil

Brasil representa el primer importador del complejo Capsicum de América del Sur, alcanzando sus importaciones en términos promedios para el último quinquenio algo menos de 500 toneladas anuales por un valor cercano al millón de dólares, nivel semejante a las importaciones argentinas durante el período de la convertibilidad. No obstante los volúmenes importados por Brasil son altamente variables de un año a otro como puede observarse en el gráfico 4.1.6.

Gráfico 4.1.6.
Importaciones Brasileñas de Capsicum 1990-2001
Volumen (kg), Valor CIF (u\$s) y Precio Medio



Fuente: Base Alice.

Las importaciones brasileñas de Capsicum se expandieron durante el último decenio a importantes ritmos, tal como se refleja en sus tasas de crecimiento anual del 26.8% en términos de volumen y del 23.2% en términos de valor. (Cuadro 4.1.8.). Los precios promedios de importación han pasado de 3.56 a 1.97 US\$/kg en promedio del primer al segundo quinquenio considerado, observándose que las fuertes fluctuaciones en los volúmenes importados en general se corresponden con importantes fluctuaciones en los precios promedios de importación.

Entre los principales proveedores de Capsicum del mercado se encuentran Estados Unidos, Sudáfrica, Chile, España, India y la Argentina. De ellos Chile es el único que muestra una relativamente constante provisión, mientras que las importaciones desde Estados Unidos o Sudáfrica, que presentan los principales volúmenes, se corresponden con aquellos años de picos de importación. Las exportaciones de la Argentina se muestran erráticas y han disminuido considerablemente en los dos últimos años analizados. (Cuadro 4.1.9.).

Cuadro 4.1.8.
Brasil: Importaciones de Capsicum . 1990-2001

	Valor u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$/kg
1990	246601	117595	2,10
1991	216147	121037	1,79
1992	112516	35684	3,15
1993	205000	71684	2,86
1994	273.000	158815	1,72
1995	602.000	135030	4,46
1996	685.587	126746	5,41
1997	521.777	119232	4,38
1998	1082807	710684	1,52
1999	682473	297183	2,30
2000	563586	151434	3,72
2001	1833630	1104946	1,66
Prom. 92/96	375621	105592	3,56
Prom. 97/01	936855	476696	1,97
Tasa 92/01	23,2	26,8	

Fuente: Base Alice.

Cuadro 4.1.9.
Brasil: Importaciones de Capsicum según origen.
Volumen en kilos 1997-2001

	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01
Estados Unidos	776	560.825	75.251	10.058	470.671	223516
Sudáfrica	0	0	0	0	473.933	94787
Chile	46.677	64.912	46.698	50.536	69.126	55590
España	1.532	2.176	87.627	33.120	1.066	25104
India	22.000	0	37.500	22.000	36.750	23650
Argentina	30.196	23.579	43.628	5.363	12.508	23055
Otros	18.051	59.192	6.479	30.357	40.892	30994
Total	119.232	710.684	297.183	151.434	1.104.946	476696

Fuente: Base Alice.

4.2. Anís verde

4.2.1. Producción y consumo nacional

La principal zona de producción argentina corresponde a la Provincia de Salta, en los denominados Valles Calchaquíes (Departamentos Cafayate, San Carlos, Molinos, Cachi, La Poma y Candelaria). También se registran buenas producciones en las Provincias de Catamarca (Departamentos Andalgalá, Belén, Pomán y Tinogasta) y San Juan (Departamentos Calingasta, Iglesia y Valle Fértil).

Este cultivo es una de las primeras producciones aromáticas de la Argentina junto con el comino, así lo indica el relevamiento censal de 1937 señalando sólo 61 ha de aromáticas en todo el país, correspondiendo 48 ha a anís y 13 ha a comino. El mismo fue desarrollándose hasta alcanzar niveles de 600-700 ha anuales de siembra hacia finales de la década del 70 y principios de los años 80, con niveles de producción cercanos a las 600 toneladas anuales que permitían abastecer el mercado interno y generar saldos exportables hacia los países limítrofes, en especial Brasil, Uruguay y Paraguay.

Cuadro 4.2.1.
Superficie, Producción y Rendimiento de anís verde. 1990-2000.

Campaña	Superficie (has)	Producción (ton)	Rinde (kg/ha)
89/90	450	315	700
90/91	420	328	781
91/92	440	336	764
92/93	410	290	707
93/94	420	320	762
94/95	380	216	568
95/96	320	165	516
96/97	380	225	592
97/98	420	236	562
98/99	360	230	639
99/00	410	248	605

Fuente: SAGPyA. Area de té, aromáticas y medicinales.

La producción nacional de anís verde fue estimada en unas 250 toneladas durante la campaña 99/00 por la SAGPyA (Cuadro 4.2.1.), producto de unas 400 ha de superficie sembrada, luego de la recuperación que se observa a partir de la campaña 96/97, que revierte una caída constante desde los inicios de la década con el establecimiento del plan de convertibilidad y la eliminación de trabas a la importación.

El consumo nacional está estimado en alrededor de 350-400 toneladas anuales, las cuales fueron cubiertas en la última década en un 50-70% por la producción nacional y el resto vía importaciones, lo que permite estimar un consumo aparente cercano a los 11 g/hab/año.

La estructura de producción de esta especie está asociada mayoritariamente a productores minifundistas, con superficies de producción de 0,5 a 5 ha lo cual condiciona de manera estructural la tecnología empleada, determinando problemas de calidad de producto, bajos rindes y altos costos unitarios, incluyendo algunas prácticas que provienen de la necesidad de completar su ingreso empleándose como mano de obra transitoria en la vendimia de las bodegas de la zona, tal como se

verá más adelante. Es de destacar que algunas bodegas son hoy día importantes productores de anís (Domingo Hnos. 60 ha en Cafayate), el cual realizan en superficies importantes y con tecnología más apropiada, obteniendo rindes competitivos a escala internacional.

4.2.2. Problemas relacionados con la tecnología de producción

Los principales aspectos relacionados con el empleo de tecnologías obsoletas por parte de los productores de anís pueden sintetizarse en lo siguiente:

- a) La siembra se realiza normalmente a voleo empleando entre 10 y 12 kg/ha de semillas, lo que no permite obtener una buena distribución espacial del cultivo. Las empresas de punta de la zona en cambio realizan siembras en surco con sembradoras de precisión tipo bandas, con semillas despuntadas, lo que permite no sólo una excelente distribución espacial, sino disminuir el empleo de semillas a 5-6 kg/ha. Cabe aclarar que la siembra en surcos a 70 cm es producto de la necesidad de riego en las zonas tradicionales de producción, el cual se realiza mediante surcos.
- b) No empleo de herbicidas selectivos, lo cual genera la necesidad de control manual de malezas que nunca termina siendo del todo eficiente, disminuyendo los rindes por competencia de malezas. Las empresas más avanzadas realizan controles químicos y mecánicos de las mismas.
- c) La cosecha se realiza en forma manual procediendo al corte con hoz, realizando gavillas que luego son dejadas al costado del surco hasta su secado completo dado que esta especie presenta floración y fructificación despereja. La tecnología moderna aconseja el corte hilerado mecánico o lo que es aún mejor, el empleo de desecantes y la corta trilla directa con cosechadoras de cereales.
- d) Como la cosecha se realiza en la primer quincena de enero, las gavillas acomodadas en parvas, en las que el anís permanece entre 3 y 4 meses hasta su trilla. Esto es producto del inicio de la cosecha de uva, donde estos productores minifundistas actúan como mano de obra transitoria y quizás sea ésta la única actividad anual que les permite un ingreso extrapredial. Esta situación genera pérdidas de calidad por manchado del grano, producto de las filtraciones de agua (es la época de lluvias en la región), desarrollos fúngicos y pérdidas de rendimiento ya que las umbelas secas son de fácil desgrane.
- e) Terminada la vendimia, se comienza el desarmado de las parvas y su trilla y limpieza. Ésta por lo general es desarrollada golpeando las gavillas contra el piso para desprender el grano, que cae sobre la tierra y luego se ventea para su limpieza. Esto genera un grano contaminado con tierra y de limpieza deficiente, ya que quedan restos de rama y de tallos de la umbela.

En síntesis, esta tecnología lleva a magros rendimientos (400-600 kg/ha) muy alejados de los rindes competitivos a escala internacional que rondan los 1000-1200 kg/ha, con un producto deficiente en calidad por la contaminación con tierra y desarrollos fúngicos, además de pérdida del color adecuado. Las bodegas, que realizan una producción más adecuada, por haber incorporado técnicas modernas de producción (siembra en línea, buena distribución espacial, uso de herbicidas, etc.), sin embargo siguen sin mejorar del todo la cosecha, ya que siguen realizándola en forma manual, generando gavillas que son trilladas en una cosechadora de cereales empleada en forma estacionaria con alimentación manual, en vez de emplear desecantes y realizar una corta trilla directa sobre el cultivo en pie. No obstante, las mejoras incorporadas les han permitido obtener rendimientos de 900 a 1000 kg/ha. y un producto de mejor calidad por el sistema de trilla empleado y la limpieza con equipos mecánicos.

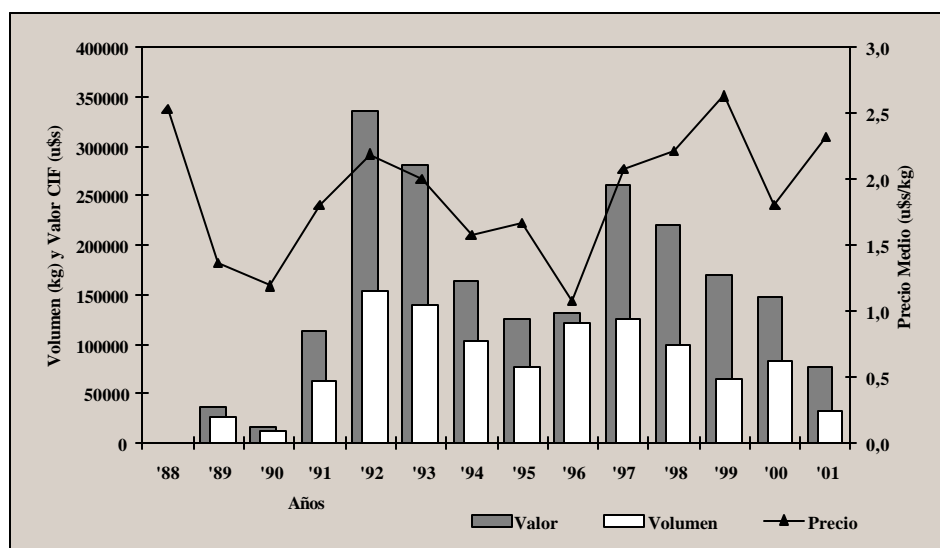
Cabe aclarar, que las zonas de producción de anís obedecen simplemente a una tradición de desarrollo del cultivo y no a una cuestión agroecológica determinada. En efecto, existen otras zonas

aptas para la producción. En tal sentido, La Universidad Nacional de Luján está trabajando desde hace unos años en la adaptación del cultivo de anís a los sistemas de producción pampeanos, lo que permitiría un cultivo totalmente mecanizado, sembrado en líneas, denso y sin riego dado las condiciones de la región, lo que permitiría obtener rendimientos adecuados con bajos costos y por ende una producción muy competitiva.

4.2.3. Importaciones argentinas

La apertura de importaciones a principios de los años 90 encontró una producción nacional de anís alejada de los estándares internacionales, tanto de rendimientos como de calidad. Esta situación trajo aparejado un fuerte incremento de las importaciones a partir de 1991 a la par que disminuía la superficie sembrada y la producción nacional, situación que recién empieza a revertirse a partir del año 1998 producto de la incorporación de nuevas prácticas agronómicas en los cultivos de mayor extensión realizados por las grandes empresas de la región, que presentaban escalas y tecnologías más adecuadas.

Gráfico 4.2.1.
Importaciones argentinas de anís verde 1984-2001.

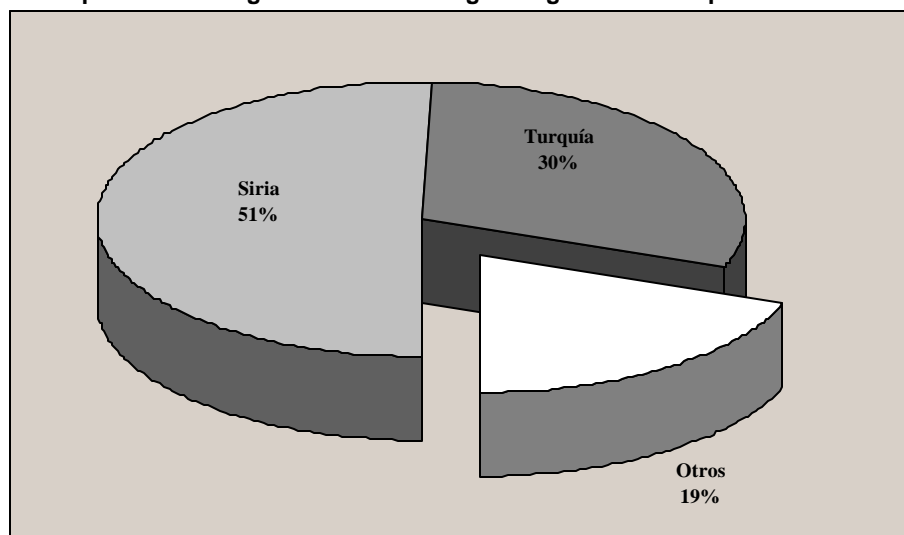


Fuente: INDEC

En efecto, tal como se observa en el Gráfico 4.2.1., las importaciones previo al establecimiento de la apertura económica y el plan de convertibilidad fueron mínimas y en general correspondientes a badiana o anís estrellado para crecer a cerca de 100 tn en el quinquenio 92/96 y disminuir a 80 tn en el quinquenio 97/01, con la retracción de importaciones que se verifica a partir de 1998. Como se observa las importaciones de los últimos años representan una erogación cercana a los 200 mil dólares y los precios promedios de importación de los dos últimos quinquenios se ubicaron en los 1.7 y 2.2 US\$/kg respectivamente, niveles de precios correspondientes al anís verde. Los precios pagados a los productores nacionales oscilaron en los últimos años entre los 2.3 y 27 \$/kg, en consonancia con los precios promedios de importación a los que deben sumarse los gastos de desaduanización e impuestos.

Más del 80% de las importaciones argentinas de anís en términos de volumen en el último trienio han provenído de Siria y Turquía (Gráfico 4.2.2.), tradicionales productores y exportadores de anís verde.

Gráfico 4.2.2.
Importaciones argentinas de anís según origen. Volumen promedio 99/01.

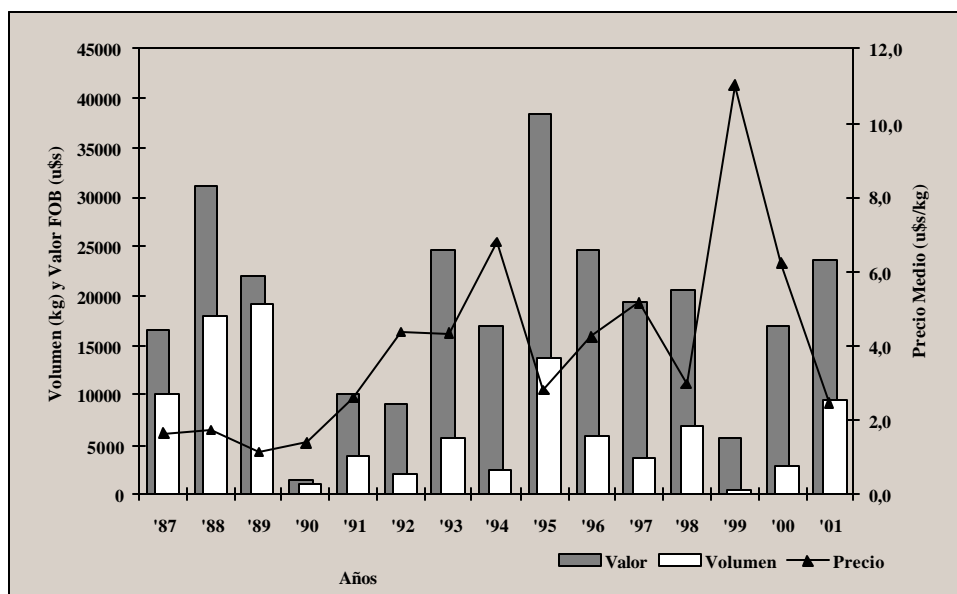


Fuente: INDEC

4.2.4. Exportaciones argentinas

Como puede observarse en el Gráfico 4.2.3. las exportaciones argentinas se han mantenido relativamente en términos de valor a pesar de disminuir a la mitad en términos de volumen, lo que sugiere que las exportaciones argentinas durante los años 90 no fueron a granel, sino envasadas para consumo final, hecho que se corrobora en el nivel de precios promedios alcanzados en los 2 últimos quinquenios. (Cuadro 4.2.2).

Gráfico 4.2.3.
Exportaciones argentinas de anís 1987-2001.



Fuente: INDEC

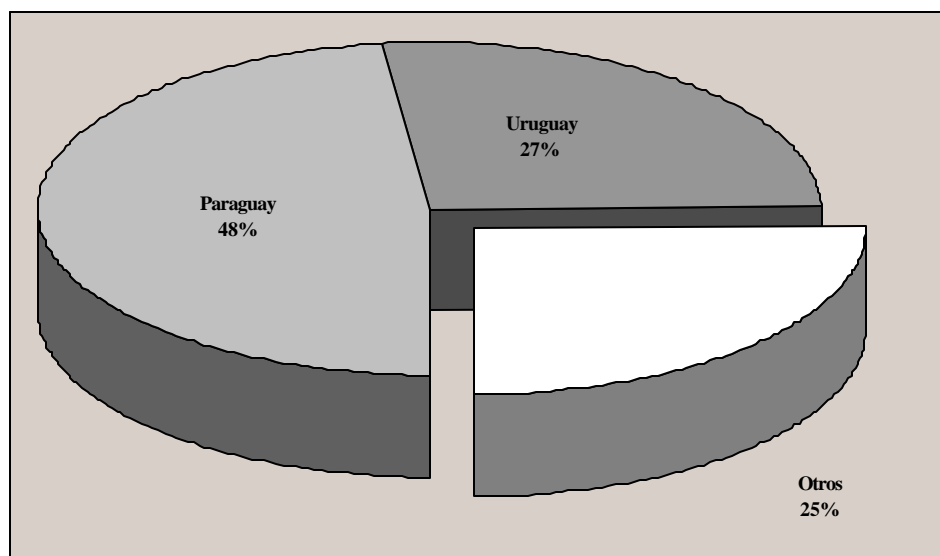
Cuadro 4.2.2.
Exportaciones Argentinas de anís verde. 1987-2001.
Volumen (kg), Valor FOB (u\$s) y Precio Medio (u\$s/kg)

Quinquenio	Valor FOB u\$s	Volumen Kg	Precio Medio u\$s/kg
Prom. 87/91	16244	10410	1,7
Prom. 92/96	22789	5962	4,5
Prom. 97/01	17282	4700	5,6

Fuente: INDEC

Los principales destinos de nuestras exportaciones en términos de volumen promedio para el trienio 1999/2001 fueron Paraguay y Uruguay. (Gráfico 4.2.4.). Tradicionalmente el principal destino fue Brasil, que disminuye drásticamente sus importaciones a partir de la devaluación de 1999. Al respecto cabe mencionar que en la zona de producción son muy comunes los comentarios sobre un importante volumen de la producción argentina que todos los años es contrabandeada hacia Bolivia y Paraguay.

Gráfico 4.2.4.
Exportaciones argentinas de anís por destino. Volumen promedio anual 99/01.



Fuente: INDEC

4.2.5. Análisis de mercados seleccionados

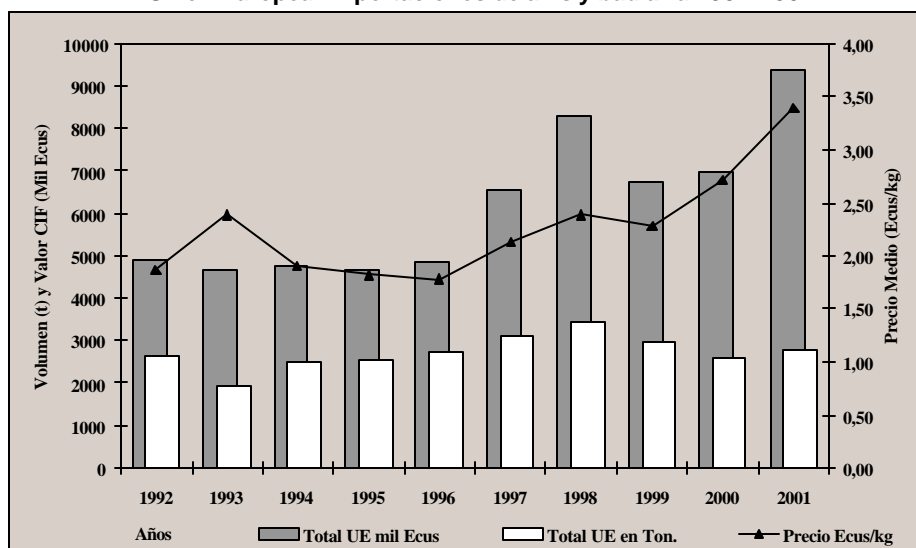
4.2.5.1. Unión Europea

La Unión Europea es el primer megamercado importador del mundo de anís verde y anís estrellado, alcanzando sus importaciones para el año 2001 un volumen de 2.700 toneladas por un valor superior a los 9 millones de Ecus.

Sus importaciones se han expandido durante la década 1992/2001 a importantes ritmos, tal como lo indican sus tasas de crecimiento del 2.6% anual en términos de volumen y del 7.6% anual en términos de valor. (Gráfico 4.2.5.).

La tasa de crecimiento en términos de valor superior a la de volumen indica un importante crecimiento en los precios promedios de importación, los cuales pasaron de 1.95 en el quinquenio 1992/96 a 2.58 Ecus/kg para el último quinquenio considerado.

Gráfico 4.2.5.
Unión Europea: Importaciones de anís y badiana 1992-2001.



Fuente: Eurostat. Base Commex.

El principal país importador de Europa en términos de volumen en la actualidad es Alemania, concentrando el 28.8% del total de las importaciones europeas de anís y badiana.

Continúan en orden de importancia como principales países importadores de Europa en términos de volumen promedio para el quinquenio 1997/01, Francia (14.1%), Países Bajos (13.8%) y España (11.9%). (Cuadro 4.2.3.).

Cuadro 4.2.3.
Unión Europea: Importaciones de anís y badiana por destino. 1992-2001
Volumen (kg); Valor CIF (Mil Ecus) y Precio medio (Ecus/kg)

	Prom.92/96	Prom.97/01	Porc.	Tasa 92/01
Alemania	743	856	28,8	1,8
Francia	398	418	14,1	-0,6
Países Bajos	280	411	13,8	6,3
España	264	354	11,9	7,5
Italia	233	266	9,0	3,3
Reino Unido	128	181	6,1	6,1
Grecia	127	138	4,7	2,1
Austria	92	125	4,2	2,4
Belgica-Luxemb.	58	64	2,1	1,8
Portugal	47	60	2,0	4,9
Suecia	67	56	1,9	-3,7
Irlanda	12	17	0,6	s/d
Dinamarca	7	12	0,4	5,7
Finlandia	14	11	0,4	-8,5
Total UE en Ton.	2471	2970	100,0	2,6
Total UE mil Ecus	4760	7589		7,6
Precio Ecus/kg	1,95	2,58		

Fuente: Eurostat. Base Commex.

Puede llamar la atención el nivel de importaciones de España, tradicional productor y exportador de anís verde, que se han incrementado a un ritmo del 7.5% anual en términos de

volumen durante el último decenio. Al analizar su intercambio en particular se llega a la conclusión de que durante la última década, este país se encuentra re-exportando anís de origen turco.

Los países que han expandido fuertemente sus importaciones de anís y badiana después de España durante el último decenio han sido los Países Bajos (6,3%), Reino Unido (6.1%) y Dinamarca (5.7%)

El principal país abastecedor del mercado europeo en anís y badiana es Turquía, que concentra casi la mitad del volumen total importado. Los restantes principales proveedores son China (10.9%), Siria (10.1%) y España (5.8%). China es proveedor de anís estrellado, mientras que los restantes países nombrados son proveedores de anís verde. (Cuadro 4.2.4.). De los principales orígenes indicados, Siria presenta una notoria expansión de sus envíos a Europa, con un ritmo de crecimiento del 26% anual durante el decenio, ocupando el abastecimiento dejado libre por España, cuyas exportaciones caen a un ritmo del 13.1% anual.

Cuadro 4.2.4.
Unión Europea: Importaciones de anís y badiana según origen.
Volumen en toneladas 1992-2001

	Prom.92/96	Prom.97/01	Porc.	Tasa 92/01
Turquía	1180	1435	48,3	3,1
China	391	325	10,9	-4,9
Siria	174	300	10,1	26,0
España	294	173	5,8	-13,1
Otros orígenes	432	738	24,8	8,9
Total	2471	2970	100,0	2,6

Fuente: Eurostat. Base Commex.

4.2.5.2. Estados Unidos

Las importaciones de Estados Unidos de anís y badiana alcanzaron para el año 2001 un volumen de 1.800 toneladas por un valor superior a los 40 millones de dólares, lo que lo convierten en el primer país importador de este producto del mundo. Sus importaciones se han expandido durante la década 1992/2001 a importantes ritmos, tal como lo indican sus tasas de crecimiento del 3.9% anual en términos de volumen y del 3.8% anual en términos de valor. (Cuadro 4.2.5.).

Cuadro 4.2.5.
Estados Unidos: Importaciones de anís y badiana. 1992-2001

Años	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$/kg
1990	1720342	984329	1,75
1991	2155212	1110349	1,94
1992	2355804	1027741	2,29
1993	3585574	1338622	2,68
1994	2640614	1289879	2,05
1995	2548167	1298783	1,96
1996	2699735	1347715	2,00
1997	2843428	1211385	2,35
1998	3738483	1448599	2,58
1999	3155973	1354742	2,33
2000	3198527	1522483	2,10
2001	4087197	1801750	2,27
Prom. 92/96	2765979	1260548	2,19
Prom 97/01	3404722	1467792	2,32
Tasa 92/01	3,8	3,9	

Fuente: Tradstat.

Los precios promedios de importación no han variado substancialmente, pasando de 2.19 a 2.32 US\$/kg en promedio del primer al segundo quinquenio considerado.

El aprovisionamiento de anís y badiana de los Estados Unidos esta dominado por Turquía, quien concentra el 63% del total importado, seguido de China (15.9%) y Siria (8.2%). (Cuadro 4.2.6.).

Cuadro 4.2.6.
Estados Unidos: Importaciones de anís y badiana según origen.
Volumen en kilos 1992-2001

	Prom. 92/96	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 92/01
Turquía	875513	929988	63,4	2,1
China	214132	233796	15,9	3,0
Siria	25372	121025	8,2	s/d
Canada	17128	45002	3,1	s/d
Vietnam	3972	23047	1,6	s/d
Peru	3600	22804	1,6	s/d
Hong Kong	25418	19577	1,3	0,9
España	48634	18940	1,3	-21,5
Egipto	13579	13495	0,9	s/d
Otros	33201	40119	2,7	11,1
Total	1260548	1467792	100,0	3,9

Fuente: Tradstat.

Este mercado también muestra la retracción de España como exportador de anís, al mostrar que su aprovisionamiento al mercado estadounidense cae a un ritmo del 21.5% anual durante el último decenio.

4.2.5.3. Japón

Las importaciones japonesas de anís y badiana llegaron en el año 2001 a poco más de 200 toneladas por un valor superior a 1 millón de dólares. Dichas importaciones se han expandido durante el último decenio a un ritmo sumamente modesto: 0.9% anual en términos de volumen.

Cuadro 4.2.7.
Japón: Importaciones de anís y badiana 1990-2001

	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$/kg
1990	295183	139445	2,12
1991	205258	110685	1,85
1992	586766	192110	3,05
1993	700991	158925	4,41
1994	564635	143510	3,93
1995	711459	194660	3,65
1996	500663	147140	3,40
1997	549981	160629	3,42
1998	544271	165510	3,29
1999	437955	140257	3,12
2000	933922	181666	5,14
2001	1274090	214890	5,93
Prom. 92/96	612903	167269	3,66
Prom. 97/01	748044	172590	4,33
Tasa 92/01	4,2	0,9	

Fuente: Tradstat

Los precios promedios de importación han sufrido una fuerte recomposición, pasando de 3.66 US\$/kg en promedio para el quinquenio 1992/96 a 4.33 US\$/kg en promedio para el último quinquenio considerado. (Cuadro 4.2.7.).

Las importaciones de anís en este mercado muestran una alta concentración de orígenes, ya que casi el 71% del volumen total importado promedio del último quinquenio proviene de China. De mucha menor cuantía, los otros países proveedores más importantes son Vietnam, Turquía y España. China y Vietnam son productores de anís estrellado, lo que indica que este mercado prefiere la badiana al anís verde a pesar de su mayor precio. (Cuadro 4.2.8.)

Cuadro 4.2.8.
Japón: Importaciones de anís y badiana según origen.
Volumen en kilos 1992-2001

	Prom. 92/96	Prom. 97/01	Porc.
China	119480	122163	70,8
Vietnam	6952	16703	9,7
Turquia	19130	15943	9,2
España	18700	15638	9,1
Otros	3007	2144	1,2
Total	167269	172590	100,0

Fuente: Tradstat

4.2.5.4. Brasil

Brasil representa el primer importador de anís de América del Sur, alcanzando sus importaciones en términos promedios para el último quinquenio unas 800 toneladas anuales por un valor cercano a 1.6 millones de dólares, representando ello un nivel 8 veces superior a las importaciones argentinas durante el período de la convertibilidad. (Cuadro 4.2.9.).

Cuadro 4.2.9.
Importaciones brasileñas de anís y badiana 1990-2001
Volumen (kg), Valor CIF (u\$s) y Precio Medio

	Valor Cif u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$/kg
1990	550153	429528	1,28
1991	1042348	630353	1,65
1992	1043336	584464	1,79
1993	1363808	686583	1,99
1994	1199844	838843	1,43
1995	1284675	857919	1,50
1996	1515192	1084609	1,40
1997	1955541	1093071	1,79
1998	2025305	792871	2,55
1999	1825105	830366	2,20
2000	1298670	812898	1,60
2001	900787	574710	1,57
Prom. 92/96	1281371	810484	1,58
Prom. 97/01	1601082	820783	1,95
Tasa 92/01	1,24	0,46	

Fuente: Base Alice.

Las importaciones brasileñas de anís y badiana se han mantenido relativamente constantes a lo largo del último decenio a importantes ritmos, aunque es posible observar dos etapas; una de crecimiento hasta alcanzar valores picos superiores a las 1.000 toneladas anuales en los años 1996 y 1997, y otra de retracción hasta la actualidad. Los precios promedios de importación han pasado de 1.58 a 1.95 US\$/kg en promedio del primer al segundo quinquenio considerado.

El aprovisionamiento brasileño de anís y badiana presenta una alta concentración de orígenes, ya que más del 90% del volumen total proviene de Turquía y Siria. (Cuadro 4.2.10.).

Cuadro 4.2.10.
Brasil: Importaciones de anís y badiana según origen.
Volumen en kilos 1997-2001

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.
Turquía	547.000	506.500	460.400	338.000	463.000	552.850	464.150	56,5
Siria	310.250	437.135	273.500	391000	287250	0	277.777	33,8
Otros	227.359	149.436	58.971	101.366	62.648	21.860	78.856	9,6
Total	1.084.609	1.093.071	792.871	830.366	812.898	574.710	820.783	100,0

Fuente: Base Alice.

4.3. Comino

4.3.1. Producción y consumo nacional

La principal zona de producción argentina corresponde a la Provincia de Salta, en los denominados Valles Calchaquíes (Departamentos Cafayate, San Carlos, Molinos, Cachi, La Poma y Candelaria). También se registran buenas producciones en las Provincias de Catamarca (Departamentos Santa María, Andalgalá, Belén y Tinogasta) y La Rioja (Departamentos Arauco, Famatina y San Blas de Los Sauces). Como se observa, la principal zona correspondiente a la Provincia de Salta coincide con la descrita para anís, siendo en gran parte los mismos productores que destinan partes de sus explotaciones a la producción de ambos cultivos.

El comino, junto con el anís, como fuera dicho, es de las primeras producciones aromáticas que se desarrollaron en la Argentina. Su cultivo fue creciendo hasta alcanzar superficies sembradas del orden de las 1.000-1.200 ha hacia finales de la década del 70, mediados de los 80, con niveles de producción que rondaban los 600 kg/ha., lo que permitía el autoabastecimiento del consumo interno y la generación de pequeños saldos exportables con destino a los países limítrofes. Esta situación comienza a modificarse en los años de la hiperinflación y luego con la eliminación de las trabas a la importación y el establecimiento de la convertibilidad, donde la producción nacional fue cediendo paso a la importada en el abastecimiento de nuestro mercado local, observándose una caída del área sembrada durante toda la década del 90, situación que comienza a revertirse a partir de la campaña 1998/99.

La producción nacional de anís verde fue estimada en unas 465 toneladas durante la campaña 99/00 por la SAGPyA (Cuadro 4.3.1.), producto de unas 700 ha de superficie sembrada, correspondiendo a un rendimiento cercano a los 650 kg/ha.

El consumo nacional está estimado en alrededor de 600-700 toneladas anuales por los empresarios del sector, las cuales fueron cubiertas en la última década en un 50-70% por la producción nacional según años y el resto vía importaciones, lo que permite estimar un consumo aparente cercano a los 20 g/hab/año.

Cuadro 4.3.1.
Superficie, Producción y Rendimiento de comino. 1990-2000.

Campaña	Superficie (has)	Producción (ton)	Rinde (kg/ha)
89/90	1370	960	701
90/91	1150	778	677
91/92	1420	930	655
92/93	1100	730	664
93/94	930	680	731
94/95	1150	666	579
95/96	550	305	555
96/97	850	710	835
97/98	670	405	604
98/99	720	480	667
99/00	710	465	655

Fuente: SAGPyA. Área de té, aromáticas y medicinales.

4.3.2. Problemas relacionados con la tecnología de producción

La estructura de producción de esta especie está asociada mayoritariamente a productores minifundistas, ya fue descripta para la producción de anís condicionando de igual manera estructural la tecnología empleada, determinando problemas de calidad de producto, bajos rindes y altos costos unitarios, incluyendo algunas prácticas que provienen de la necesidad de completar su ingreso empleándose como mano de obra transitoria en la vendimia de las bodegas de la zona. Es por ello que los problemas tecnológicos de producción de comino son coincidentes con los ya relatados para anís. Como diferencias importantes a mencionar, debe citarse que no se conoce la existencia de grandes empresas cultivando esta especie, tal como ocurría con las bodegas en el caso del anís, posiblemente porque se trata de una producción más delicada, producto de su menor altura y su enorme susceptibilidad al ataque de fusariosis, demandando un costo mayor de producción por las reiteradas aplicaciones preventivas de fungicidas para su control.

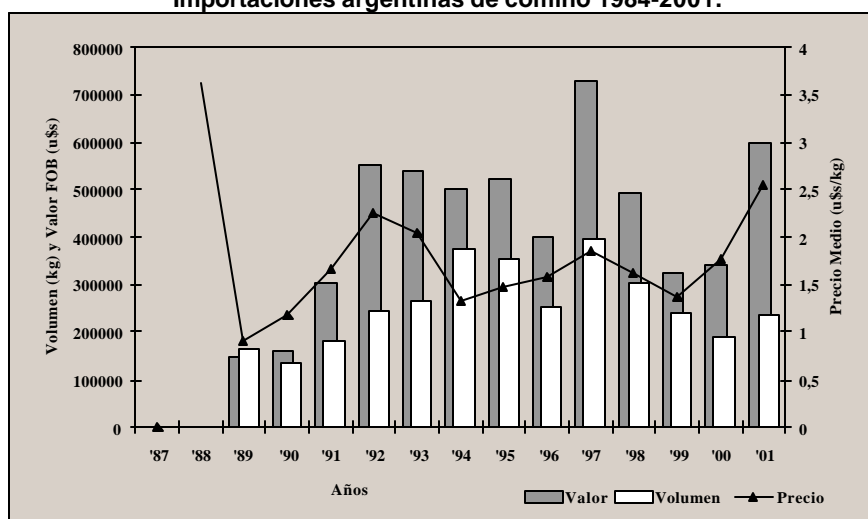
En el caso del comino, una parte de la producción es comercializada molida por los acopiadores zonales. Estos normalmente incorporan en el producto molido porcentajes variables de rama y restos de la umbela floral a efectos de “estirar el producto”, disminuyendo así la calidad del mismo. Este hecho no se verifica en anís, ya que el mismo se comercializa mayoritariamente como grano entero.

4.3.3. Importaciones argentinas

La apertura de importaciones a principios de los años 90 encontró así una producción nacional de comino alejada de los estándares internacionales, tanto de rendimientos como de calidad. Esta situación trajo aparejado un fuerte incremento de las importaciones a partir de 1992 a la par que disminuía la superficie sembrada y la producción nacional.

En efecto, tal como se observa en el Gráfico 4.3.1., las importaciones promedio anuales del quinquenio 87/91, previo al establecimiento de la apertura económica y del plan de convertibilidad fueron inferiores a las 100 tn, siendo inexistentes o despreciables en los años previos a 1988 durante toda la década del 80. A partir de 1989 comienzan a desarrollarse importaciones crecientes, en especial a partir de 1991, que llevan a ubicar los niveles promedios de los 2 últimos quinquenios en el orden de las 300 toneladas anuales. La tendencia comienza a revertirse recién a partir de 1998.

Gráfico 4.3.1.
Importaciones argentinas de comino 1984-2001.

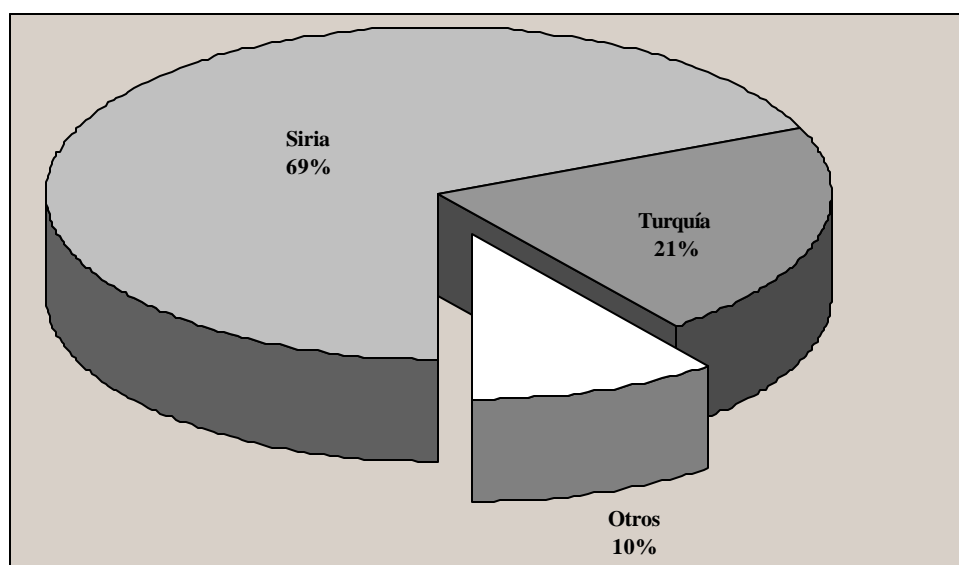


Fuente: INDEC.

Las importaciones promedio anual del último quinquenio significaron una erogación de 500 mil dólares anuales. Los precios promedios de importación durante la última década han oscilado entre un mínimo de 1,3 y un máximo de 2,5 US\$/kg, pero en general muestran valores cercanos a 1,5 US\$/kg en la mayoría de los años. Los precios pagados a los productores nacionales oscilaron en los últimos años entre los 1.8 y 2.5 \$/kg, en consonancia con los precios promedios de importación a los que deben sumarse los gastos de desaduanización e impuestos internos.

El origen de nuestras importaciones de comino en términos de volumen promedio para el último trienio (1999/2001) han correspondido en un 69 % a Siria y un 21 % a Turquía, tradicionales productores y exportadores de este producto. (Gráfico 4.3.2.).

Gráfico 4.3.2.
Importaciones argentinas de comino según origen. Volumen promedio 99/01.



Fuente: INDEC.

4.3.4. Exportaciones argentinas

Como puede observarse en el Gráfico 4.3.3. las exportaciones argentinas se han mantenido relativamente en términos de valor a pesar de disminuir a la mitad en términos de volumen, lo que sugiere que las exportaciones argentinas durante los años 90 no fueron a granel, sino envasadas para consumo final, hecho que se corrobora en el nivel de precios promedios alcanzados en los 2 últimos quinquenios. (Cuadro 4.3.2).

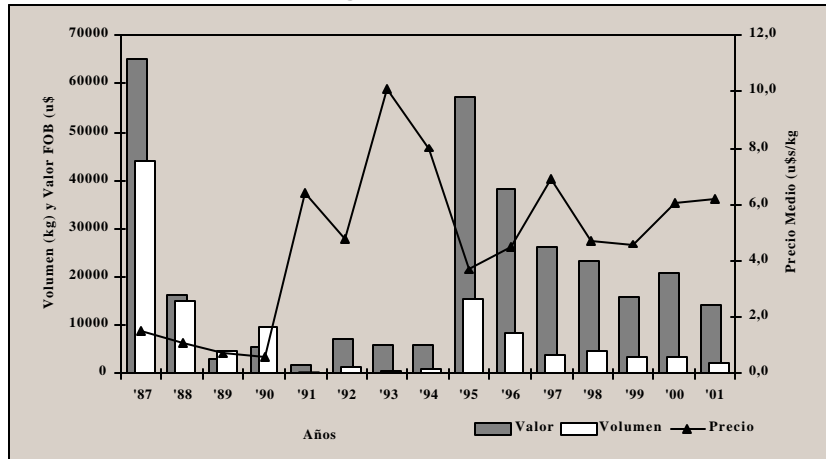
Cuadro 4.3.2.
Exportaciones argentinas de comino. 1987-2001.
Volumen (kg), Valor FOB (u\$s) y Precio Medio (u\$/kg)

Quinquenio	Valor u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$/kg
Prom. 87/91	18332	14686	2,0
Prom. 92/96	22867	5368	6,2
Prom. 97/01	19971	3571	5,7

Fuente: INDEC.

Los principales destinos de nuestras exportaciones en términos de volumen promedio para el trienio 1999/2001 fueron Uruguay (47%) y Paraguay (22%).

Gráfico 4.3.3.
Exportaciones argentinas de comino 1987-2001.



Fuente: INDEC.

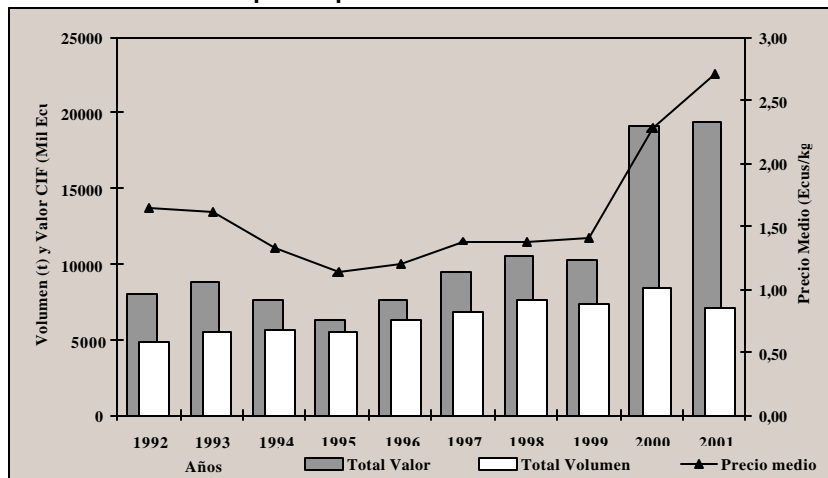
4.3.5. Análisis de mercados seleccionados

4.3.5.1. Unión Europea

La Unión Europea es el primer megamercado importador del mundo de comino, con una importación promedio para el quinquenio 1997/01 de casi 7.500 toneladas anuales por un valor superior a los 13 millones de Ecus. Sus importaciones se han expandido durante la década 1992/2001 a importantes ritmos, tal como lo indican sus tasas de crecimiento del 5.3% anual en términos de volumen y del 10.1% anual en términos de valor. (Cuadro 4.3.3. y Gráfico 4.3.4.).

La tasa de crecimiento del valor, de casi el doble a la de volumen, indica un fuerte crecimiento en los precios promedio de importación, los cuales pasaron de 1.38 en el quinquenio 1992/96 a 1.83 Ecus/kg para el último quinquenio considerado, pero con especial crecimiento en los dos últimos años considerados en que superan los 2 US\$/kg.

Gráfico 4.3.3.
Unión Europea: Importaciones de Comino 1992-2001



Fuente: Eurostat. Base Commex.

El principal país importador de Europa en términos de volumen en la actualidad es el Reino Unido, concentrando casi el 40% del total de las importaciones europeas de comino. Este hecho obedece a que el Reino Unido es un importante productor de polvo curry, el cual posee como componentes principales al coriandro, el comino y la cúrcuma, que representan un 70% de la composición, no siendo productor de ninguno de estas especias.

Continúan en orden de importancia como principales países importadores de Europa en términos de volumen promedio para el quinquenio 1997/01, Países Bajos (16.9%), Francia (13.2%) y España (9.4%). (Cuadro 4.3.3.).

Cuadro 4.3.3.
Unión Europea: Importaciones de comino por destino. 1992-2001
Volumen (t), Valor CIF (mil Ecus) y Precio Medio (Ecus/kg)

	Prom. 92/96	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 92/01
Reino Unido	2257	2936	39,4	4,8
Países Bajos	829	1229	16,5	8,2
Francia	1100	986	13,2	-1,8
España	534	699	9,4	4,5
Alemania	282	683	9,2	17,0
Austria	31	225	3,0	s/d
Portugal	175	177	2,4	-0,8
Grecia	162	159	2,1	-0,4
Bélgica-Luxemb.	97	153	2,1	7,7
Italia	52	88	1,2	11,8
Suecia	20	73	1,0	s/d
Irlanda	18	27	0,4	9,0
Dinamarca	5	15	0,2	s/d
Finlandia	1	5	0,1	s/d
Total Volumen	5563	7457	100,0	5,3
Total Valor	7626	13729		10,1
Precio medio	1,38	1,83		

Fuente: Eurostat. Base Commex.

Las importaciones del Reino Unido, han crecido durante el decenio a un importante ritmo del 4.8% anual. No obstante Alemania (17%), Italia (11.8%), Irlanda (9%), Países Bajos (8.2%) y Bélgica-Luxemburgo (7.7%) han expandido sus importaciones de esta especia en mayor medida.

Cuadro 4.3.4.
Unión Europea: Importaciones de comino según origen.
Volumen en toneladas 1992-2001

	Prom. 92/96	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 92/01
India	402	1576	21,1	22,9
Siria	860	1365	18,3	12,4
Turquía	908	1346	18,1	7,4
Irán	1948	1055	14,1	-13,5
Países Bajos	272	464	6,2	17,0
Rep. Checa	88	293	3,9	s/d
Emiratos Arabes	455	192	2,6	-10,0
Otros	631	1166	15,6	11,9
Total	5563	7457	100,0	5,3

Fuente: Eurostat. Base Commex.

Por otra parte, en el Cuadro 4.3.4., puede observarse que el abastecimiento del mercado europeo de comino se encuentra bastante diversificado, siendo los principales proveedores en términos de volumen promedio 1997/01 India, Siria, Turquía e Irán. De estos abastecedores, los primeros tres citados muestran importantes expansiones en sus exportaciones a Europa, siendo Irán el único que muestra un importante ritmo decreciente.

4.3.5.2. Estados Unidos

Las importaciones de Estados Unidos de comino superaron para el año 2001 un volumen de 7.200 toneladas por un valor cercano a los 17 millones de dólares, lo que lo convierte en el primer país importador de comino del mundo. Sus importaciones se han expandido durante la década 1992/2001 a importantes ritmos, tal como lo indican sus tasas de crecimiento del 3.4% anual en términos de volumen y del 4.2% anual en términos de valor. (Cuadro 4.3.5.).

Cuadro 4.3.5.
Estados Unidos: Importaciones de comino. 1992-2001

Años	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$/kg
1990	5164432	4670592	1,11
1991	6003209	4014463	1,50
1992	13214280	6435175	2,05
1993	9700484	5230910	1,85
1994	10184226	6823880	1,49
1995	6046105	4362702	1,39
1996	9850427	6725887	1,46
1997	11162587	6558729	1,70
1998	10942914	7165382	1,53
1999	9532455	7121108	1,34
2000	15349790	7819417	1,96
2001	16648897	7249925	2,30
Prom. 92/96	9799104	5915711	1,66
Prom. 97/01	12727329	7182912	1,77
Tasa 92/01	4,2	3,4	

Fuente: Tradstat.

Los precios promedios de importación, han tenido una leve suba, pasando de 1.66 a 1.77 US\$/kg en promedio del primer al segundo quinquenio considerado, mostrando un incremento muy considerable en el año 2001, en que superan los 2.30 US\$/kg.

Cuadro 4.3.6.
Estados Unidos: Importaciones de comino según origen.
Volumen (kg) 1992-2001

	Prom. 92/96	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 92/01
Siria	1356497	2518668	35,1	16,3
Turquia	1678650	2098198	29,2	6,9
India	475326	1521665	21,2	16,3
Paquistán	1952522	518592	7,2	-44,6
China	93292	127638	1,8	s/d
Grecia	30070	127240	1,8	s/d
Singapur	5265	92272	1,3	s/d
Otros	324089	178640	2,5	-11,4
Total	5915711	7182912	100,0	3,4

Fuente: Tradstat.

El aprovisionamiento de comino de los Estados Unidos se encuentra básicamente repartido en tres proveedores: Siria, Turquía e India, que en conjunto concentran más del 85% del volumen total importado por este mercado. Siria e India presentan importantes ritmos de expansión en sus exportaciones a los Estados Unidos, muy superiores a Turquía. (Cuadro 4.3.6.)

Paquistán, que ocupaba el primer puesto como proveedor de comino a este mercado durante el primer quinquenio de la serie, ha disminuido drásticamente sus exportaciones, que caen a un ritmo del 44.6% anual, ubicándose en el último quinquenio en el cuarto puesto.

4.1.5.3. Japón

Las importaciones japonesas de comino llegaron en el año 2001 a casi 2.000 toneladas por un valor superior a los 5 millones de dólares. Dichas importaciones se han expandido durante el último decenio a un ritmo del 2.3% anual en términos de volumen y del 3.6 % anual en términos de valor.

Los precios promedios de importación han sufrido una recomposición, pasando de 1.85 US\$/kg en promedio para el quinquenio 1992/96 a 2.02 US\$/kg en el quinquenio considerado, influenciado por los altos precios de los dos últimos años (Cuadro 4.3.7.).

Cuadro 4.3.7.
Japón: Importaciones de comino 1990-2001

	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$s/kg
1990	1832373	1510439	1,21
1991	1671644	1057658	1,58
1992	3882992	1732303	2,24
1993	3366661	1435134	2,35
1994	3399676	2130198	1,60
1995	2357299	1551322	1,52
1996	2717452	1657499	1,64
1997	3463557	1802923	1,92
1998	3599947	2275404	1,58
1999	3095407	1990822	1,55
2000	4652884	1888854	2,46
2001	5210347	1947934	2,67
Prom. 92/96	3144816	1701291	1,85
Prom. 97/01	4004428	1981187	2,02
Tasa 92/01	3,6	2,3	

Fuente: Tradstat

Las importaciones de comino japonesas muestran una elevada concentración de orígenes, ya que casi el 97% del volumen total importado promedio del último quinquenio proviene de dos orígenes: Irán (65.3%) e India (33.8%). (Cuadro 4.3.8.).

Cuadro 4.3.8.
Japón: Importaciones de comino según orígenes. 1992-2001

	Prom. 92/96	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 92/01
Iran	1124081	1293968	65,3	2,0
India	523129	670470	33,8	4,6
Otros	54081	16749	0,8	-2,8
Total	1701291	1981187	100,0	2,3

Fuente: Tradstat

4.3.5.4. Brasil

Brasil es uno de los principales mercados importadores de comino del mundo, con volúmenes que fluctúan entre el 60 y 70% de los importados por la Unión Europea o los Estados Unidos. En efecto sus importaciones en términos promedios para el último quinquenio significaron algo menos de 5.000 toneladas anuales por un valor cercano a los 8 millones de dólares. (Cuadro 4.3.9.).

Cuadro 4.3.9.
Importaciones brasileñas de comino 1990-2001
Volumen (kg), Valor CIF (u\$s) y Precio Medio (u\$s/kg)

	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$s/kg
1990	3477138	3267594	1,06
1991	3589711	3164729	1,13
1992	5180172	3086269	1,68
1993	5791327	3028193	1,91
1994	5069186	4160109	1,22
1995	5296570	4366194	1,21
1996	6549476	5129960	1,28
1997	7292430	4894225	1,49
1998	8931149	6277353	1,42
1999	6101541	4984851	1,22
2000	7302651	4449072	1,64
2001	10195786	4250809	2,40
Prom. 92/96	5.577.346	3.954.145	1,41
Prom. 97/01	7.964.711	4.971.262	1,60
Tasa 92/01	6,3	4,6	

Fuente: Base Alice.

Sus importaciones de comino se han expandido durante el último decenio a importantes ritmos, como lo demuestran sus tasas de crecimiento del 4.6 % anual en términos de volumen y del 6.3% anual en términos de valor, a pesar de la retracción observada a partir del año 1999, año en que se produce una fuerte devaluación de su moneda.

Los precios promedios de importación han sufrido una leve suba pasando de 1.41 US\$/kg promedio en el quinquenio 1992/96 a 1.60 US\$/kg en el último, sin duda influido por los altos precios del último año.

Los principales proveedores de comino del mercado brasileño son Turquía y Siria que concentran aproximadamente el 76% de las importaciones totales de comino de este mercado. Siguen luego como proveedores menores Irán (12%) e India (11.2%). (Cuadro 4.3.10).

Cuadro 4.3.10.
Brasil: Importaciones de comino según origen. 1997-2001

	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.
Turquía	2.724.542	3.390.650	1.720.546	1.174.304	612.792	1.924.567	38,7
Siria	1.061.735	1.105.710	1.581.000	1.999.535	1.266.762	1.402.948	28,2
Iran	296.475	222.561	1.189.745	973.250	288.300	594.066	12,0
India	185.500	812.343	0	27.500	1.761.510	557.371	11,2
Singapur	219.840	400.865	159.810	147.030	175.000	220.509	4,4
Emiratos Arabes	205.895	149.660	274.425	0	23.595	130.715	2,6
Otros orígenes	200.238	195.564	59.325	127.453	122.850	141.086	2,8
Total	4.894.225	6.277.353	4.984.851	4.449.072	4.250.809	4.971.262	100,0

Fuente: Base Alice. .

4.4. Coriandro

4.4.1. Producción y consumo nacional

La principal zona de producción corresponde a la denominada Pampa Húmeda, en especial la Provincia de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. Los departamentos de San Antonio de Areco, Capilla del Señor, Mercedes, Carmen de Areco, Luján, San Andrés de Giles, Pergamino, Rojas y Salto, son aquellos que se destacan dentro de la principal provincia productora: Buenos Aires. El coriandro que produce mayoritariamente la Argentina es el denominado coriandro “tipo marroquí” variedad que tiene por destino su uso como condimento. En los principios de los años 90, hubo un porcentaje cercano al 10% de la producción nacional correspondiente a la producción de coriandro “tipo ruso”, cuyo destino fundamental es la producción de aceite esencial; a partir de la instalación de 2 plantas de extracción en la Provincia de Buenos Aires, en San Antonio de Areco una y en Capilla del Señor la otra. Esta producción fue abandonada por la caída estrepitosa de los precios del aceite esencial de cerca de 80 US\$/kg a alrededor de los 15 US\$/kg en la actualidad, hecho producido cuando la ex-URSS liberó los stocks de este producto después de la caída del socialismo en ese país.

La superficie sembrada de coriandro en la Argentina ha oscilado durante los últimos años entre las 2.000 y 2.500 ha, el grueso de ellas en la Provincia de Buenos Aires, con una producción de 2600 a 4500 tn/año según las estimaciones de la SAGPyA (Cuadro 4.4.1.), con rendimientos en el orden de los 1.200 a 1.500 kg/ha.

Cuadro 4.4.1.
Superficie, Producción y Rendimiento de coriandro. 1990-2000

Campaña	Superficie (has)	Producción (ton)	Rinde (kg/ha)
89/90	2950	3670	1244
90/91	3020	4890	1619
91/92	2900	4610	1590
92/93	2400	3750	1563
93/94	2300	2750	1196
94/95	2100	3040	1448
95/96	2500	3000	1200
96/97	2800	4500	1607
97/98	2100	2730	1300
98/99	2200	2850	1295
99/00	2050	2640	1288

Fuente: SAGPyA. Área de té, aromáticas y medicinales.

Los productores de coriandro son los típicos productores de granos tradicionales de la región que han incorporado este cultivo a sus rotaciones, en general reemplazando cierta superficie que tradicionalmente dedicaban al trigo, hecho facilitado por el ciclo semejante que presenta este cultivo respecto al trigo, lo que permite sin problemas el doble cultivo con soja de segunda y por la tecnología de producción de coriandro muy semejante a la de los granos tradicionales.

Este hecho permitió que la producción nacional abasteciera sin mayores inconvenientes el consumo interno que está estimado por las empresas del sector en alrededor de 1.500 toneladas anuales, generando saldos exportables variables entre 500 y 1.000 toneladas anuales según campañas. Este hecho nos lleva a pensar que las estimaciones de producción y superficie sembrada que presenta la SAGPyA, se encuentran un poco sobreestimadas.

4.4.2. Problemas relacionados con la tecnología de producción

Esta producción durante los primeros años de la década del 80, presentaba un panorama de tecnología de producción semejante a los restantes cultivos ya desarrollados, con rendimientos que se ubicaban en el orden de los 800 kg/ha, muy alejados de los niveles competitivos internacionales. El hecho de que sea la única producción aromática de franco crecimiento de producción y exportación deriva del hecho, de la existencia en los años 80 de una profusa investigación por parte de las universidades nacionales, en especial las de Luján, Buenos Aires y La Plata, que fueron adaptando, generando y poniendo a punto una serie de prácticas tecnológicas modernas, que permitieron definir una tecnología de producción competitiva y de altos rindes para este cultivo.

Entre estos desarrollos pueden citarse el ajuste de los períodos de siembra y su relación con los rendimientos; la búsqueda de herbicidas selectivos generando una oferta más amplia de estos agroquímicos al productor, y un mayor espectro de control de malezas; ajuste del momento y técnicas de cosecha de una especie que presenta floración y fructificación heterogénea y una fuerte dehiscencia (desgrane) de las umbelas; a lo cual pueden agregarse estudios sobre fertilización y control de enfermedades fúngicas.

Esta acción estatal en las universidades públicas, unido a una importante tarea de difusión encarada por ellas mismas y la adopción por parte del productor de este moderno paquete tecnológico de producción de coriandro, fueron las claves que permitieron la performance observada en este cultivo, hecho que determinó el incremento de los rendimientos promedios nacionales, con muchos productores que normalmente obtienen rindes de alrededor de 1.500 kg/ha y casos de rendimientos superiores a los 2.000 kg/ha.

Debe destacarse que la adopción por parte del productor se vio favorecida por las siguientes razones:

- a) La tecnología de producción no difiere substancialmente de las producciones de granos tradicionales, por lo cual se emplea el mismo equipamiento disponible para ellas, y no son necesarias inversiones adicionales.
- b) Los costos de producción son semejantes a los del cultivo de trigo, pero otorga un margen bruto entre 20 y 30% superior a este cultivo.
- c) Ingreso en las rotaciones tradicionales en reemplazo del trigo o la cebada cervecera, permitiendo el doble cultivo con la soja de segunda. Sembrado temprano permite ser cosechado unos 10 días antes del comienzo de la cosecha de trigo, permitiendo adelantar la siembra de la soja de segunda, con el consecuente incremento de rindes en este último cultivo citado.

4.4.3. Importaciones argentinas

La apertura de importaciones a principios de los años 90 encontró así una producción nacional de coriandro que la diferencia de los restantes cultivos aromáticos vistos, podía competir exitosamente en el mercado mundial. Por ello las importaciones (Cuadro 4.4.2.) han sido esporádicas y de niveles mínimos, obedeciendo a causas que se detallan a continuación.

Como puede observarse, las importaciones históricas de semillas de coriandro han sido esporádicas y de escaso volumen y no se han registrado ingresos antes de 1991. Recién a partir de ese año se registran volúmenes importados de cierta consideración, hecho vinculado con la introducción de semillas con alto contenido de aceite esencial originarias de Polonia y la exURSS, desencadenadas por la instalación de empresas destinadas a la producción de aceite esencial de coriandro en la Argentina.

En los años 1993 y 1994 se vuelven a registrar importaciones significativas de estos orígenes a fin de renovar el material genético original. Entre los años 1997 y 1999 sí pueden observarse importaciones de coriandro con destino a consumo provenientes principalmente de Singapur y Egipto, producto de mermas considerables en la producción nacional, que obedecieron a diferentes causas. Esta situación es claramente notada cuando se analizan los niveles de precios promedios de importación de dichos años

Cuadro 4.4.2.
Importaciones Argentinas de coriandro. 1991-2001.
Volumen (kg), Valor FOB (US\$) y Precio Medio (US\$/kg)

Años	Valor	Volumen	Precio medio
1991	32432	3500	9,3
1992	0	0	s/d
1993	1355	1016	1,3
1994	2412	1034	2,3
1995	696	27	25,8
1996	12446	9721	1,3
1997	56193	46425	1,2
1998	35010	25957	1,3
1999	13977	20751	0,7
2000	10330	2101	4,9
2001	3250	641	5,1

Fuente: INDEC.

- a) En la campaña 96/97, los altos precios de trigo tentaron a los productores a suplantar parte de la superficie sembrada con coriandro por este cereal, lo que ocasionó una retracción importante en la oferta de coriandro argentino, que no alcanzó a niveles que permitieran abastecer el mercado interno y las exportaciones a Brasil.
- b) En la campaña 97/98 los problemas climáticos derivados del fenómeno del Niño fueron la principal causa, tanto en la siembra ya que muchos lotes no pudieron sembrarse por falta de piso, como en la cosecha, dado que muchos lotes no fueron cosechados por la misma causa en el momento oportuno, determinando esto la caída en los niveles de rendimiento.

Ambos hechos, fueron acompañados de una baja substancial de la oferta a escala mundial para este producto, lo que generó importantes alzas en los precios, que llegaron a sobrepasar los niveles de 1 US\$/kg, cuando normalmente los precios oscilan entre los 0,4 y 0,6 US\$/kg.

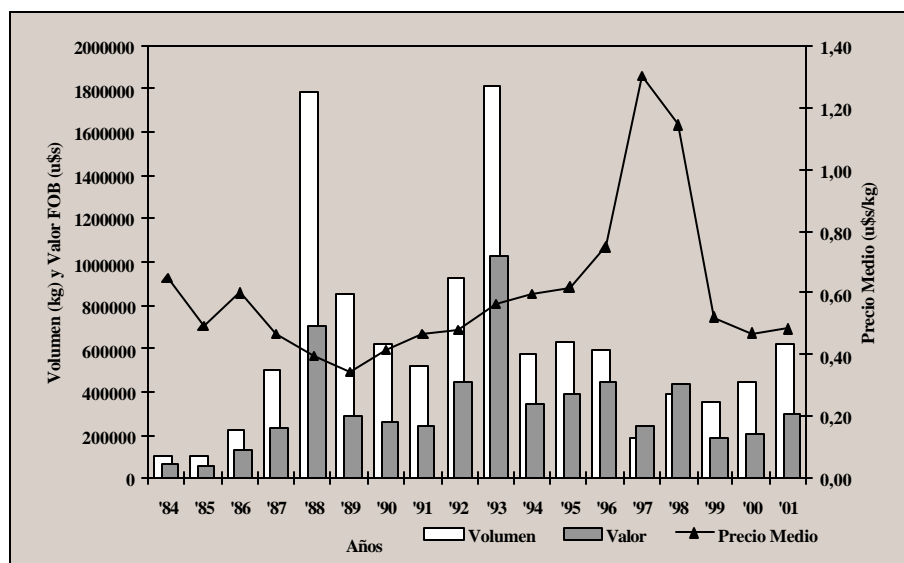
Es de destacar que estos hechos referidos, no son reflejados por las estadísticas de superficie y producción de la SAGPyA, que contradictoriamente otorga a la campaña 96/97 la mayor producción de la década, hecho que no se condice con el menor nivel de exportación de coriandro que se registra en la misma.

4.4.4. Exportaciones argentinas

La expansión de las exportaciones de coriandro argentinas pueden observarse en el Gráfico 4.4.1. En el mismo se observan que en los años 1988 y 1993 (producción de las campañas agrícolas 87/88 y 92/93) se registraron los valores picos de producción y exportación. Estos altos excedentes de producción, que superaron ampliamente las necesidades de abastecimiento interno y de Brasil, fueron ubicados sin mayores inconvenientes en Singapur y Alemania respectivamente, mercados no tradicionales para el coriandro argentino.

En el Cuadro 4.4.3. puede observarse que el último promedio quinquenal revierte una clara situación de expansión de las exportaciones tanto en volumen como en términos de valor. Este período está afectado particularmente por las magras campañas 96/97 y 97/98 por las razones ya descriptas, que junto a la retracción de oferta de otros proveedores determinó que los precios se entonarían por encima de 1 US\$/kg, cuando en la mayoría de los años los niveles oscilaron entre los 0.4 y 0,6 US\$/kg.

Gráfico 4.4.1.
Exportaciones argentinas de coriandro 1984-2001.



Fuente : INDEC.

Cuadro 4.4.3.
Exportaciones Argentinas de coriandro. 1987-2001.
Volumen (kg), Valor FOB (US\$) y Precio Medio (US\$/kg)

Quinquenios	Valor FOB u\$s	Volumen Kg	Precio Medio u\$s/kg
Prom. 87/91	347489	858333	0,42
Prom. 92/96	528644	907245	0,60
Prom. 97/01	275263	397496	0,78

Fuente: INDEC.

No obstante lo indicado, la inculcable expansión de la producción y exportación de coriandro lo ha convertido en la principal especia de exportación de la Argentina durante los años 90 en términos de volumen y la segunda en términos de valor, superado en este caso sólo por el complejo capsicum (pimiento en rama, triturado y pimentón).

El mercado tradicional por excelencia para el coriandro nacional ha sido el Brasil, destino del 85% del volumen exportado promedio del último trienio 1999/2001 seguido de Chile con un 9.5%. En los finales de los años 80 y principios de los 90 se registraron exportaciones fluctuantes a los Estados Unidos y el Reino Unido, importantes consumidores de esta especia y a su vez asiento de grandes empresas productoras de curry en polvo y en pasta, donde el coriandro ingresa entre otras aromáticas en proporción importante. Este hecho unido a las antes comentadas exportaciones a Singapur y Alemania, son indicadores de que la producción argentina de coriandro no presenta problemas de calidad y competitividad para seguir expandiéndose.

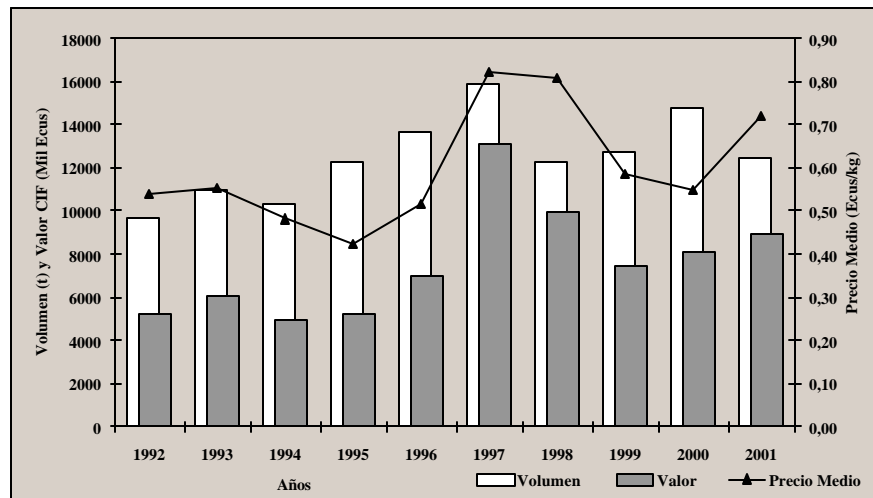
4.4.5. Análisis de mercados seleccionados

4.4.5.1. Unión Europea:

La Unión Europea es el primer megamercado importador del mundo de coriandro, con una importación promedio para el quinquenio 1997/01 de 13.600 toneladas anuales por un valor superior a los 9 millones de Ecus.

Las importaciones europeas de coriandro se han expandido durante la década 1992/2001 a importantes ritmos, tal como lo indican sus tasas de crecimiento del 3.4% anual en términos de volumen y del 6.9% anual en términos de valor. (Cuadro 4.4.4. y Gráfico 4.4.2.).

Gráfico 4.4.2.
Unión Europea: Importaciones de Coriandro 1992-2001



Fuente: Eurostat. Base Commex.

La tasa de crecimiento en términos de valor de casi el doble a la de volumen indica un fuerte crecimiento en los precios promedio de importación, los cuales pasaron de 0.50 en el quinquenio 1992/96 a 0.70 Ecus/kg para el último quinquenio considerado, tonificados por los altos precios de los años 1997 y 1998.

El principal país importador de Europa en términos de volumen en la actualidad es el Reino Unido, concentrando casi el 30% del total de las importaciones europeas de coriandro. Este hecho obedece como ya fuera indicado, a que el Reino Unido es un importante productor de polvo curry, en el cual ingresa como componente principal el coriandro, en una proporción del 35 al 50% según fórmulas, el cual proviene en su totalidad de importaciones ya que el Reino Unido no es productor de esta especia.

Continúan en orden de importancia como principales países importadores de Europa en términos de volumen promedio para el quinquenio 1997/01, Países Bajos (24.4%) y Alemania (22.8%). (Cuadro 4.4.4.).

Los países europeos que expandieron más sus importaciones de coriandro en términos de volumen durante la última década han sido España (27.1%), Grecia (16.9%), Portugal (11.7%) y Dinamarca (11.0%).

Por otra parte, en el Cuadro 4.4.5., puede observarse que el abastecimiento del mercado europeo de coriandro se encuentra bastante diversificado, siendo los principales proveedores en términos de volumen promedio 1997/01 Bulgaria, Países Bajos, India y Rusia.

Cuadro 4.4.4.
Unión Europea: Importaciones de coriandro por destino. 1992-2001
Volumen (t); Valor CIF (Mil Ecus) y Precio Medio (Ecus/kg)

	Prom. 92/96	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 92/01
Reino Unido	3625	3962	29,1	0,9
Países Bajos	2997	3322	24,4	4,4
Alemania	2778	3100	22,8	2,3
Francia	642	947	7,0	4,8
Austria	525	860	6,3	6,7
España	103	464	3,4	27,1
Italia	260	264	1,9	-0,2
Belgica-Luxemb.	170	202	1,5	2,5
Grecia	47	145	1,1	16,9
Suecia	85	136	1,0	8,3
Dinamarca	47	87	0,6	11,0
Finlandia	73	86	0,6	1,8
Irlanda	13	23	0,2	s/d
Portugal	10	16	0,1	11,7
Total volumen	11372	13614	100,0	3,4
Total Valor	5697	9489		6,9
Precio Medio	0,50	0,70		

Fuente: Eurostat. Base Commex.

De estos abastecedores los Países Bajos no son productores sino reexportadores hacia el mercado Europeo como lo demuestra su segundo lugar como importador de esta especia, visto anteriormente. Bulgaria es en la actualidad el principal proveedor desalojando de ese puesto a Rusia que era el principal abastecedor en el primer quinquenio analizado. En los primeros años de los 90, junto a Bulgaria y Rusia se encontraba como importante proveedor Marruecos, tradicional productor y exportador de coriandro, que sufre una estrepitosa caída en sus exportaciones a Europa, como lo demuestra su tasa negativa del 16% anual durante el decenio 1992/2001.

Cuadro 4.4.5.
Unión Europea: Importaciones de coriandro según origen.
Volumen en toneladas 1992-2001

	Prom. 92/96	Prom.97/01	Porc.	Tasa 92/01
Bulgaria	1621	2354	17,3	6,0
Países Bajos	972	1466	10,8	12,3
India	915	1427	10,5	4,7
Rusia	2578	1264	9,3	-2,8
Rumania	688	1067	7,8	-0,5
Egipto	807	1028	7,5	5,3
Hungría	242	876	6,4	19,0
Canadá	10	532	3,9	s/d
Ucrania	229	387	2,8	s/d
Marruecos	1148	671	4,9	-16,0
Otros	2162	2544	18,7	1,2
Total	11372	13614	100,0	3,4

Fuente: Eurostat. Base Commex.

4.4.5.2. Estados Unidos

Las importaciones de Estados Unidos de coriandro superaron para el año 2001 un volumen de 3.700 toneladas por un valor cercano a los 2,5 millones de dólares, lo que lo convierte en el primer país importador de coriandro del mundo. Sus importaciones se han expandido durante la década 1992/2001 a importantes ritmos, tal como lo indican sus tasas de crecimiento del 8.1% anual en términos de volumen y del 5.4% anual en términos de valor. (Cuadro 4.4.6.).

Cuadro 4.4.6.
Estados Unidos: Importaciones de coriandro. 1990-2001

Año	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$s/kg
1990	1338009	2160593	0,62
1991	1648366	2454310	0,67
1992	1696984	2313808	0,73
1993	1812838	2174428	0,83
1994	1593477	2398221	0,66
1995	1738030	2503638	0,69
1996	2173417	2854974	0,76
1997	2843415	3100756	0,92
1998	2888492	3268559	0,88
1999	2283048	3589895	0,64
2000	2323402	4081178	0,57
2001	2530022	4514400	0,56
Prom. 92/96	1802949	2449014	0,74
Prom. 97/01	2573676	3710958	0,71
Tasa 92/01	5,4	8,1	

Fuente: Tradstat.

Los precios promedios de importación se han mantenido relativamente estables en términos promedios para los dos últimos quinquenios analizados en alrededor de 0,70 US\$/kg.

El aprovisionamiento de coriandro en la actualidad de los Estados Unidos se encuentra altamente concentrado en un origen, Canadá que representa casi el 80% del aprovisionamiento externo de coriandro de este mercado. Le siguen en orden de importancia las importaciones desde Bulgaria (9.4%) e India (6.7%). (Cuadro 4.4.7.)

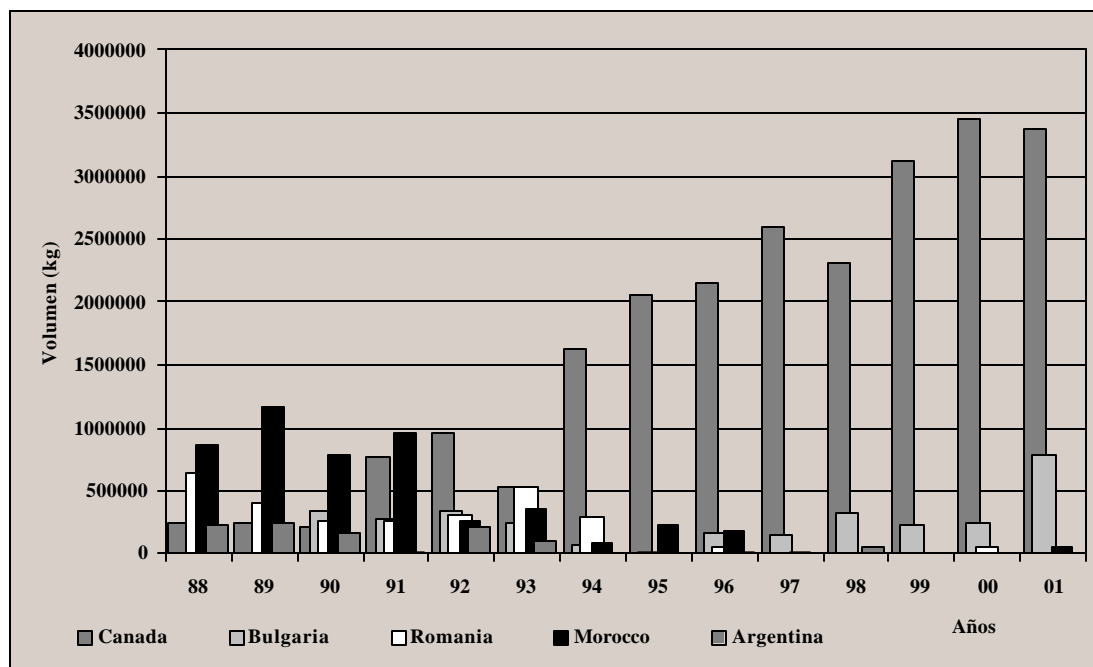
Cuadro 4.4.7.
Estados Unidos: Importaciones de coriandro según origen.
Volumen en kilos 1992-2001

Origen	Prom. 92/96	Prom.97/01	Porc.	Tasa 92/01
Canada	1464982	2965574	79,9	17,1
Bulgaria	166447	348943	9,4	13,6
India	128705	248086	6,7	7,9
Rumania	234181	14688	0,4	s/d
Marruecos	225326	14107	0,4	s/d
Argentina	64116	10855	0,3	s/d
Egipto	68733	7106	0,2	s/d
Otros	96524	101600	2,7	s/d
Total	2449014	3710958	100,0	8,1

Fuente: Tradstat.

Hacia finales de los años 80, principio de los 90, el mercado estadounidense era abastecido fundamentalmente por Marruecos y Rumania, seguidos con niveles similares por Argentina y Canadá. A partir de 1994 se observa un desplazamiento de los orígenes antes indicados por Canadá, quien absorbe también el incremento de la demanda de coriandro en este mercado. (Gráfico 4.4.3.).

Gráfico 4.4.3.
Estados Unidos: Importaciones de Coriandro de orígenes seleccionados. 1988-2001.



Fuente: Tradstat y U.S. Spices Trade.

En 1994 Argentina deja de ser un proveedor regular de coriandro a los Estados Unidos, junto con Rumania y Marruecos, mientras que Bulgaria, que en los años 80 no realizaba exportaciones de coriandro a este mercado, se convierte en el segundo proveedor.

Parece evidente que la extraordinaria expansión de las exportaciones canadienses refleja el impacto de la formación del NAFTA, pero cabe señalar que fueron acompañadas por una importante política activa por parte del Ministerio de Agricultura que incluyó una fuerte promoción del cultivo, asistencia técnica a los productores por medio de la extensión rural de los organismos oficiales, el establecimiento de precios sostén y seguros multiriesgos, hechos que convirtieron a Canadá en uno de los más importantes productores y exportadores de coriandro del mundo, con creciente participación en todos los mercados.

4.4.5.3. Japón

Las importaciones japonesas de coriandro llegaron en el año 2001 a más de 3.000 toneladas por un valor superior a los 3 millones de dólares. Dichas importaciones se han expandido durante el último decenio a un ritmo del 2.1% anual en términos de volumen y del 2.7 % anual en términos de valor, tasas más modestas que las observadas en los otros mercados analizados.

Los precios promedios de importación se han mantenido relativamente constantes en alrededor de 1 US\$/kg, siendo los precios promedios más altos de los mercados analizados. (Cuadro 4.4.8.).

Cuadro 4.4.8.
Japón: Importaciones de coriandro 1990-2001

Años	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$s/kg
1990	1989057	2933576	0,68
1991	1819189	2560199	0,71
1992	2719201	3128502	0,87
1993	2679984	2582382	1,04
1994	2547006	2579817	0,99
1995	3146220	3395545	0,93
1996	3694863	3267698	1,13
1997	3966841	3448212	1,15
1998	5044080	3147527	1,60
1999	5186188	3422336	1,52
2000	3339029	3682838	0,91
2001	2159214	3014905	0,72
Prom. 92/96	2957455	2990789	0,99
Prom. 97/01	3206983	3054731	1,05
Tasa 92/01	2,73	2,06	

Fuente: Tradstat

Las importaciones de comino japonesas muestran una elevada concentración de orígenes, ya que casi el 81% del volumen total importado promedio del último quinquenio proviene de Marruecos, país que sólo conserva sus posiciones como importante exportador de coriandro en este mercado, ya que en los restantes mercados analizados prácticamente desaparece de los mismos.

Cuadro 4.4.9.
Japón: Importaciones de coriandro según orígenes. 1992-2001

Origen	Prom. 92/96	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 92/01
Marruecos	2659786	2714637	81,2	0,4
Canadá	2968	253554	7,6	s/d
Australia	196696	151885	4,5	-2,2
India	4470	46693	1,4	s/d
Otros	126869	176396	5,3	13,0
Total	2990789	3343164	100,0	2,1

Fuente: Tradstat

Continúan en orden de importancia Canadá (7.6%) que no existía como proveedor en los primeros años del 90, seguido de Australia e India. No existen registros hasta la actualidad de envíos de coriandro argentino a este importante mercado, que es uno de los principales productores mundiales de polvo curry. (Cuadro 4.4.9.).

4.4.5.4. Brasil:

Brasil es el principal mercado importador regional de coriandro, alcanzando sus importaciones en términos promedios para el último quinquenio más de 600 toneladas anuales por un valor cercano a los 460 mil de dólares. (Cuadro 4.4.10.).

Sus importaciones de coriandro se han expandido durante el último decenio a un ritmo del 2.7% anual tanto en términos de volumen como de valor, a pesar de la retracción observada a partir del año 1999, año en que se produce una fuerte devaluación de su moneda y que corta una tendencia

claramente ascendente en sus importaciones de coriandro, que había arribado a un volumen de más de 800 toneladas en 1998.

Cuadro 4.4.10.
Importaciones Brasileñas de Coriandro 1990-2001
Volumen (kg), Valor CIF (US\$) y Precio Medio (US\$/kg)

Años	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$s/kg
1990	239438	495664	0,48
1991	189590	360082	0,53
1992	154577	330153	0,47
1993	306867	492490	0,62
1994	415772	695593	0,60
1995	314.813	526.960	0,60
1996	365362	489321	0,75
1997	592635	598454	0,99
1998	883145	841573	1,05
1999	369136	707248	0,52
2000	192674	385347	0,50
2001	260624	539480	0,48
Prom. 92/96	311478	506903	0,61
Prom. 97/01	459643	614420	0,75
Tasa 92/01	2,7	2,7	

Fuente: Base Alice.

Los precios promedios de importación han sufrido una leve suba pasando de 0.61 US\$/kg promedio en el quinquenio 1992/96 a 0.75 US\$/kg en el último, sin duda influido por los altos precios de los años 1997 y 1998, producto de la escasez de oferta tanto mundial como argentina.

Los principales proveedores de coriandro del mercado brasileño durante el último quinquenio han sido Argentina (54.5%), Canadá (18.6%) y Egipto (7.8%), guarismos altamente influidos por los problemas en el abastecimiento desde Argentina durante los años 1997 a 1999, producto de la disminución de la producción argentina durante esos años que ya fueran indicados. (Cuadro 4.4.11.)

Cuadro 4.4.11.
Brasil: Importaciones de coriandro según origen. 1997-2001

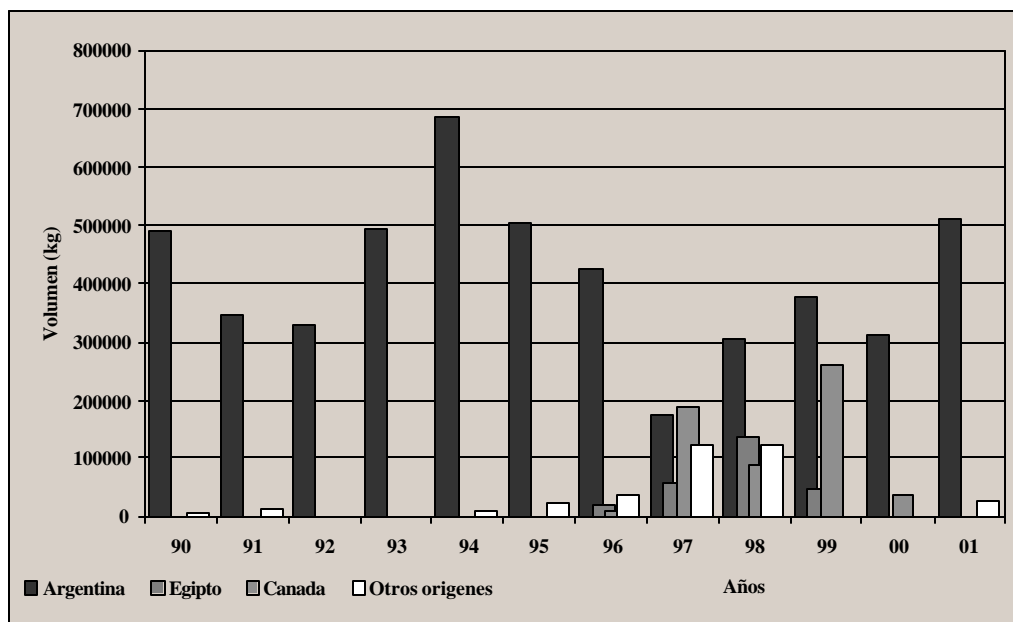
Origen	1997	1998	1999	2000	2001	Prom.97/01	Porc.
Argentina	172835	303800	374340	309846	512320	334628	54,5
Egipto	57555	134885	47065	0	0	47901	7,8
Canada	187016	88042	258492	37001	0	114110	18,6
Bulgaria	0	56850	27000	27000	0	22170	3,6
India	59025	60120	0	1500	0	24129	3,9
Estados Unidos	0	75284	21	10000	0	17061	2,8
Otros orígenes	122023	122592	330	0	27160	54421	8,9
Total	598454	841573	707248	385347	539480	614420	100,0

Fuente: Base Alice.

En efecto durante esos años, la falta de abastecimiento argentino permitió el ingreso al mercado brasileño de otros competidores como Canadá, Egipto, India y Bulgaria, inexistentes hasta 1996, donde las importaciones de coriandro desde Argentina representaron entre el 89 y el 100% del total importado. Esta participación de la Argentina cae a porcentajes del 29 y 36% en los años 1997-1998 respectivamente, para crecer nuevamente a partir de 1999 y reconquistar los porcentajes históricos

durante el 2000-2001, (80 y 95% respectivamente del total importado). Dicha evolución puede observarse en el gráfico 4.4.4. que se adjunta.

Gráfico 4.4.4.
Brasil: Importaciones de coriandro de orígenes seleccionados. 1990-2001



Fuente: Base Alice.

4.5. Mostaza

4.5.1. Producción y consumo nacional

La principal zona de producción de mostaza en la Argentina es el sudeste de la Provincia de Buenos Aires, correspondiente a las zonas IV y V de la zonificación agroclimática realizada por Canulo en 1984 de la región pampeana húmeda para el cultivo de la mostaza, en la cual indica que dichas zonas son las de mayor aptitud para este cultivo. La producción nacional fue básicamente de la denominada mostaza blanca (*Sinapis alba* L.) no realizándose en la Argentina producciones de mostaza negra (*Brassica nigra*). El destino fundamental de la producción es la elaboración de harina de mostaza y de la salsa que lleva su nombre, denominada “mostaza preparada”.

La superficie sembrada de mostaza en la Argentina ha oscilado durante los últimos años alrededor de las 400 ha según las estimaciones de la SAGPyA, generando una producción cercana a las 200 tn/año lo que arroja un rinde promedio de unos 500 kg/ha. Estas cifras actuales muestran estar muy alejadas de los niveles de los años 80, en que la superficie sembrada rondaba las 800-1000 ha con una producción que se ubicaba en las 400-500 tn/año. Sin embargo los niveles de rendimiento no se han alterado, ya que históricamente se ubican entre los 450 y 500 kg/ha, muy alejados de los estándares internacionales que superan los 1.000 kg/ha.

Cuadro 4.5.1.
Superficie, Producción y Rendimiento de mostaza. 1990-2000.

Campaña	Superficie (has)	Producción (ton)	Rinde (kg/ha)
89/90	280	53	189
90/91	370	97	262
91/92	410	110	268
92/93	340	153	450
93/94	210	110	524
94/95	410	206	502
95/96	280	134	479
96/97	420	210	500
97/98	460	230	500
98/99	430	225	523
99/00	410	215	524

Fuente: SAGPyA. Área de té, aromáticas y medicinales.

Hasta la apertura de las importaciones estos niveles de productividad no se manifestaron como un inconveniente, ya que los productores obtenían precios superiores a los internacionales (alrededor de 0,80 US\$/kg respecto de los 0.50 US\$/kg del mercado internacional). A partir de los inicios de los años 90 y la necesidad de competir abiertamente con la mostaza importada, esta producción también mostró su falta de competitividad, con el consiguiente aumento de las importaciones y caída del área sembrada.

Los productores de mostaza son los típicos productores de granos tradicionales de la región pampeana, que incorporaron este cultivo a sus rotaciones sobre la base de la existencia de contratos previos de provisión firmados con las grandes empresas elaboradoras del producto final. Estas empresas, a efectos de ganar competitividad internacional con el producto terminado en los mercados regionales, optaron por la importación de semillas, disminuyendo así su demanda hacia los productores locales, que sin una colocación segura, abandonaron su cultivo.

4.5.2. Problemas relacionados con la tecnología de producción

Los principales aspectos tecnológicos deficientes de este cultivo, pueden resumirse en lo siguiente:

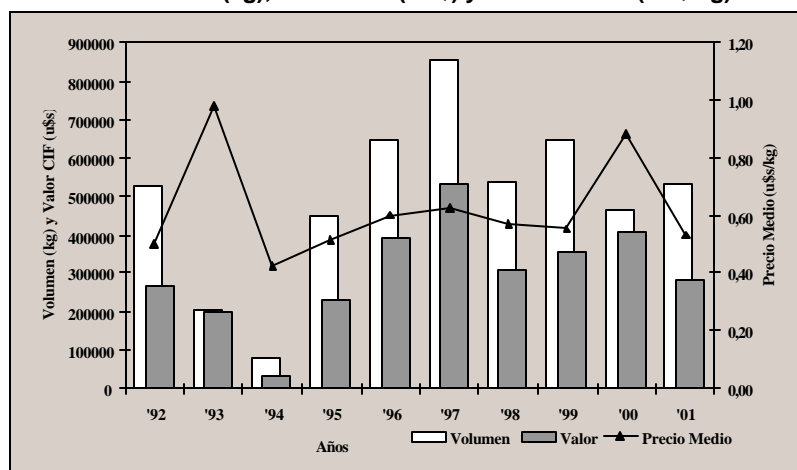
- La falta de una oferta de variedades de alto rendimiento y calidad, testeadas en su desempeño en la Argentina y en las distintas zonas potenciales de producción, disponibles en los principales países productores de mostaza.
- Prácticas de cultivo inadecuadas como el mantenimiento de la siembra al voleo y escaso empleo y oferta disponible de herbicidas testeados.
- Grandes pérdidas de rendimiento en el momento de cosecha, ya que no se ha determinado el momento óptimo para la misma y se continúa con el corte-hilerado y posterior recolección y trilla en vez de la aplicación de desecantes y la realización de una corta-trilla directa. Esta situación es extremadamente grave por tratarse de una especie de maduración despereja y alta dehiscencia del grano por apertura de las vainas.

Estas deficiencias tecnológicas en el cultivo determinan la obtención de rendimientos no competitivos a escala internacional. Canadá es considerado el primer productor y exportador de mostaza del mundo, realizando alrededor de 120.000 ha de cultivo con un rinde promedio de 1200-1300 kg/ha, lo que supone productores con rendimientos muy superiores a este promedio. Este país dispone de una oferta muy amplia de variedades adaptadas a distintas zonas y ciclos del cultivo, mejoradas respecto a disminuir la dehiscencia de las vainas y apoyada por una prolífica política estatal (investigación, extensión, precios de referencia, seguros integrales, etc.).

4.5.3. Importaciones argentinas

La apertura de importaciones a principios de los años 90 encontró así una producción nacional de mostaza que no podía competir exitosamente en el mercado mundial. Durante los años 80 hasta 1991 no se registran importaciones de semillas de mostaza, lo que determina que el consumo interno era abastecido íntegramente por la producción nacional, generando exportaciones tanto de semillas en algunos años como de los productos derivados hacia los países limítrofes. A partir de 1992 las importaciones se muestran crecientes (Gráfico 4.5.1.) alcanzando un promedio anual de más de 300 toneladas para el quinquenio 92/96 y de 608 toneladas para el último quinquenio.

Gráfico 4.5.1.
Importaciones Argentinas de semillas de mostaza. 1992-2001.
Volumen (kg), Valor FOB (US\$) y Precio Medio (US\$/kg)



Fuente: INDEC.

Como se observa los precios promedios de importación han oscilado entre los 0,40 y 1,00 US\$/kg, pero en términos promedios ambos quinquenios arrojan precios muy cercano a los 0,60 US\$/kg.

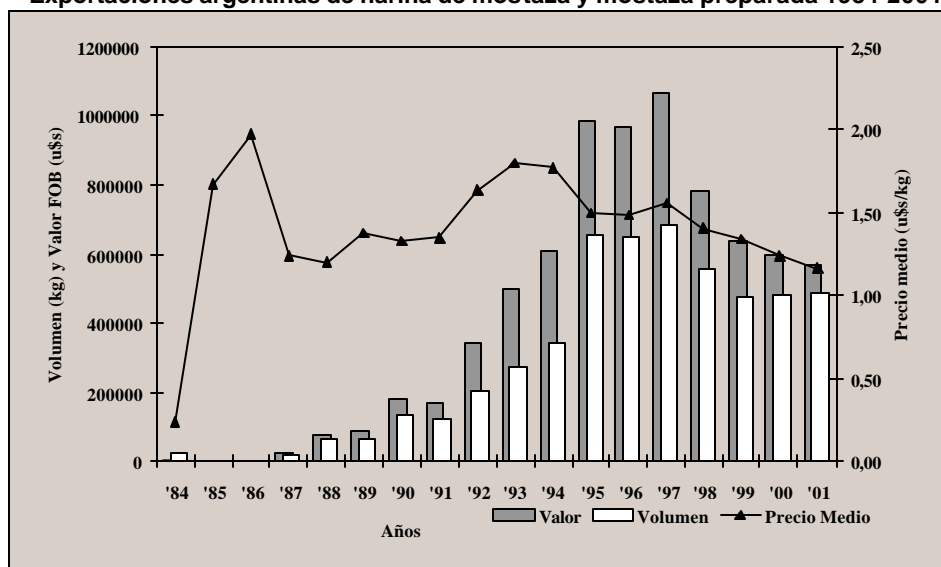
El origen de las importaciones argentinas de mostaza en grano en términos de volumen promedio para el último trienio (1999/2001) ha provenido en un 73 % de Alemania, un 24 % de Estados Unidos y en un 3% de Canadá, todos tradicionales productores y exportadores de este producto.

4.5.4. Exportaciones argentinas

Las exportaciones argentinas de semillas de mostaza han sido esporádicas y de escasa cuantía tanto en los años 80 como en los 90. Los registros más significativos se presentan durante 3 años consecutivos de 1988 a 1990 con guarismo entre 20 y 25 toneladas con destino a países limítrofes y en el año 1995 una exportación de 75 toneladas.

En cambio la Argentina presenta una performance exportadora permanente en los productos derivados de la mostaza (harina y mostaza preparada) con destino hacia los países de la región, como puede observarse en el Gráfico 4.5.2.

Gráfico 4.5.2.
Exportaciones argentinas de harina de mostaza y mostaza preparada 1984-2001.



Fuente: INDEC.

En efecto, durante la última década (92/01) las exportaciones argentinas de harina de mostaza y mostaza preparada se han expandido a un ritmo del 7,7% anual promedio acumulativo en términos de volumen, pasando de niveles promedios quinquenales de 82 toneladas anuales en el período 87/91 a más de 500 toneladas anuales en el último quinquenio. Resulta evidente por lo ya comentado, que este crecimiento de las exportaciones de productos elaborados de mostaza se ha sostenido sobre la importación también creciente de semillas de mostaza.

Como se observa en el gráfico, los precios promedios de exportación han oscilado durante la década entre 1.2 y 1.8 US\$/kg con valores promedios de 1.3 US\$/kg para el último quinquenio analizado.

El destino de las exportaciones argentinas de productos elaborados de mostaza se ha dirigido hacia los países limítrofes, representando Uruguay un 40% del volumen promedio exportado para el quinquenio 97/01, seguido de Paraguay (34%) y Brasil (13%).

Cuadro 4.5.2.
Exportaciones Argentinas de harina y mostaza preparada por destino.
Volumen en kg 1997-2001.

Destino	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc. %
Uruguay	225835	286472	296014	264524	240755	262720	46,2
Paraguay	213055	143145	305557	143218	169636	194922	34,3
Brasil	236195	121936	29156	68	0	77471	13,6
Otros	8921	4287	6917	67787	78555	33293	5,9
Total	684006	555840	637644	475597	488946	568407	100,0

Fuente: INDEC.

Al analizar la serie presentada se observa claramente la caída de exportaciones a Brasil a partir de la devaluación de su moneda en 1999, cuando en los años previos mantenía niveles semejantes a Uruguay y Paraguay. Esta merma de exportaciones a Brasil fue compensada con el crecimiento de exportaciones a otros destinos, que crece notoriamente en el año 2000 y 2001, entre los que se destacan las exportaciones realizadas a Perú durante esos años. No obstante este hecho, los nuevos destinos no alcanzan a compensar la caída de exportaciones a Brasil, disminuyendo los niveles exportados totales en los 2 últimos años.

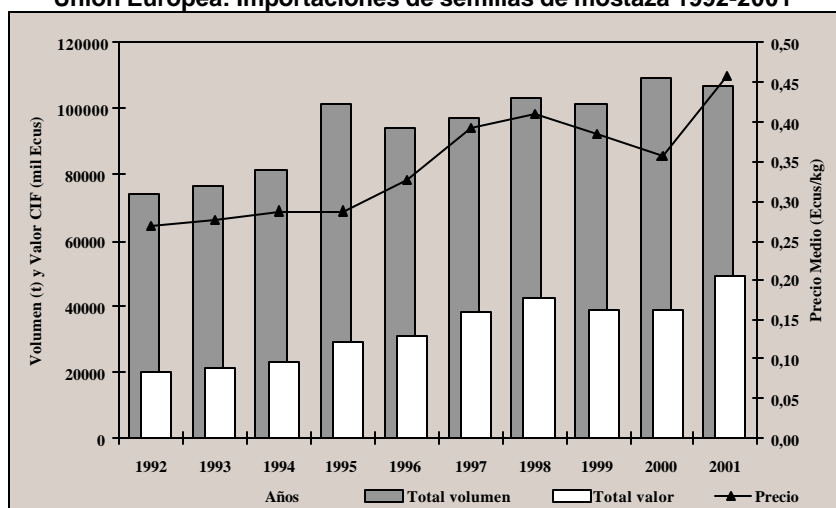
4.5.5. Análisis de mercados seleccionados

4.5.5.1. Unión Europea

La Unión Europea es el primer megamercado importador del mundo de semillas de mostaza, con una importación promedio para el quinquenio 1997/01 de 103.000 toneladas anuales por un valor superior a los 45 millones de Ecus.

Las importaciones europeas de semillas de mostaza se han expandido fuertemente durante la década 1992/2001, tal como lo indican sus tasas de crecimiento del 4.2% anual en términos de volumen y del 9.9% anual en términos de valor. (Cuadro 4.5.3. y Gráfico 4.5.3.).

Gráfico 4.5.3.
Unión Europea: Importaciones de semillas de mostaza 1992-2001



Fuente: Eurostat. Base Commex.

La tasa de crecimiento en términos de valor de casi el doble a la de volumen indica un fuerte crecimiento en los precios promedios de importación, los cuales pasaron de 0.29 en el quinquenio 1992/96 a 0.40 Ecus/kg para el último quinquenio considerado.

El principal país importador de Europa en términos de volumen promedio para el quinquenio 1997/01 es Alemania, concentrando casi el 38% del total de las importaciones europeas de semillas de mostaza. Continúan en orden de importancia dentro de Europa: Francia (29.3%), Países Bajos (17.3%) y Austria (5.0%). (Cuadro 4.5.3.).

Cuadro 4.5.3.
Unión Europea: Importaciones de semillas de mostaza por destino. 1992-2001
Volumen (t); Valor CIF (Mil Ecus) y Precio Medio (Ecus/kg)

	Prom. 92/96	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 92/01
Alemania	31723	39253	37,9	4,9
Francia	25614	30337	29,3	3,2
Países Bajos	18192	17912	17,3	0,6
Austria	1918	5216	5,0	s/d
Belgica-Luxemb.	2875	3655	3,5	4,0
Reino Unido	1684	1992	1,9	4,6
Suecia	654	1553	1,5	s/d
Dinamarca	1094	1324	1,3	2,7
Finlandia	388	874	0,8	s/d
Grecia	771	687	0,7	-2,2
Italia	286	336	0,3	2,7
España	308	304	0,3	-2,2
Irlanda	32	84	0,1	s/d
Portugal	16	17	0,0	5,3
Total volumen	85556	103544	100,0	4,2
Total valor	24880	41514		9,9
Precio medio	0,29	0,40		

Fuente: Eurostat. Base Commex.

Los países europeos que más expandieron sus importaciones de semillas de mostaza en términos de volumen durante la última década han sido Portugal (5.3%), Alemania (4.9%) y Reino Unido (4.6%).

Por otra parte, en el Cuadro 4.5.4., puede observarse que el abastecimiento del mercado europeo de semillas de mostaza se encuentra altamente concentrado ya que 3 orígenes, Canadá, República Checa y Hungría abastecen cerca del 80% del volumen total importado promedio 1997/01 de semillas de mostaza. De ellos, la República Checa muestra la mayor expansión en sus exportaciones hacia Europa de semillas de mostaza, tal como lo testifica el sorprendente ritmo del 27,4% anual durante el decenio 1992/2001.

Cuadro 4.5.4.
Unión Europea: Importaciones de semillas de mostaza según origen.
Volumen en toneladas 1992-2001

Origen	Prom. 92/96	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 92/01
Canadá	47027	51625	49,9	3,0
Rep. Checa	5045	16889	16,3	27,4
Hungría	11896	12767	12,3	0,1
Otros	21588	22262	21,5	s/d
Total	85556	103544	100,0	4,2

Fuente: Eurostat. Base Commex.

4.5.5.2. Estados Unidos

Las importaciones de Estados Unidos de semillas de mostaza en valores promedios para el quinquenio 1997/2001 fueron de unas 52.000 toneladas anuales por un valor algo superior a los 18 millones de dólares, lo que lo convierte en el primer país importador de semillas de mostaza del mundo. Sus importaciones han sufrido una retracción durante la década 1992/2001 cayendo a un ritmo del 2% anual en términos de volumen, caída que se evidencia claramente a partir del año 1996 en que habían alcanzado un pico de casi 72.000 toneladas. (Cuadro 4.5.5.).

Cuadro 4.5.5.
Estados Unidos: Importaciones de semillas de mostaza. 1990-2001

Año	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$/kg
1990	18474729	55625257	0,33
1991	17975645	55293746	0,33
1992	15384049	55722578	0,28
1993	14535763	52943354	0,27
1994	16672012	63936382	0,26
1995	16209853	59446277	0,27
1996	24168231	71862153	0,34
1997	25428224	59006057	0,43
1998	21045845	54920418	0,38
1999	16686645	47310317	0,35
2000	15780543	51188923	0,31
2001	14268076	48777920	0,29
Prom. 92/96	17393982	60782149	0,29
Prom. 97/01	18641867	52240727	0,36
Tasa 92/01	0,4	-2,0	

Fuente: Tradstat.

Los precios promedios de importación durante la década analizada han sufrido un incremento pasando de 0.29 US\$/kg en promedio para el quinquenio 1992/96 a 0.36 US\$/kg en el último quinquenio analizado.

El aprovisionamiento de semillas de mostaza de los Estados Unidos se encuentra altamente concentrado en un origen, Canadá que representa entre el 98-99% según años, del aprovisionamiento externo total de este producto.

4.5.5.3. Japón

Las importaciones japonesas de semillas de mostaza representan en términos promedios para el quinquenio 1997/2001 cerca de 9.500 toneladas anuales por un valor superior a los 4 millones de dólares. Dichas importaciones se han mantenido relativamente constantes durante el período analizado tal como lo demuestran sus tasas de crecimiento del -0.5% y -0.6% en términos de volumen y valor respectivamente. (Cuadro 4.5.6.).

Los precios promedios de importación se han mantenido relativamente constantes en alrededor de los 0.45US\$/kg, registrándose los mayores niveles entre 1997 y 1999, en que fueron superiores a los 0.50 US\$/kg.

El aprovisionamiento de semillas de mostaza al mercado japonés, también se encuentra altamente concentrado por Canadá, el principal productor y exportador mundial, representando entre el 97 y 99% del abastecimiento externo según los años considerados, en términos de volumen.

Cuadro 4.5.6.
Japón: Importaciones de semillas de mostaza 1990-2001

Año	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$/kg
1990	4281554	9276000	0,46
1991	4622821	9336000	0,50
1992	3975099	9293000	0,43
1993	4323865	9222000	0,47
1994	3861197	9619000	0,40
1995	4888462	10951000	0,45
1996	4310913	9443000	0,46
1997	5035518	10027000	0,50
1998	4637347	9325000	0,50
1999	5458274	10196000	0,54
2000	3830658	9410000	0,41
2001	3221987	8438000	0,38
Prom. 92/96	4271907	9705600	0,44
Prom. 97/01	4436757	9479200	0,47
Tasa 92/01	-0,6	-0,5	

Fuente: Tradstat

4.5.5.4. Brasil

Brasil es el principal mercado importador regional de semillas de mostaza, alcanzando sus importaciones en términos promedios para el último quinquenio unas de 550 toneladas anuales por un valor cercano a los 280 mil de dólares, duplicando los volúmenes importados por la Argentina. (Cuadro 4.5.7.).

Cuadro 4.5.7.
Importaciones brasileñas de semillas de mostaza 1990-2001
Volumen (kg), Valor CIF (US\$) y Precio Medio (US\$/kg)

Años	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$/kg
1990	91655	179594	0,51
1991	191335	469449	0,41
1992	88767	216079	0,41
1993	193692	481205	0,40
1994	175187	402638	0,44
1995	301989	684681	0,44
1996	335936	515935	0,65
1997	408908	556107	0,74
1998	271709	474927	0,57
1999	275421	629227	0,44
2000	207684	575549	0,36
2001	229309	547680	0,42
Prom. 92/96	219114	460108	0,48
Prom. 97/01	278606	556698	0,50
Tasa 92/01	6,8	6,6	

Fuente: Base Alice.

Sus importaciones de semillas de mostaza se han expandido durante el último decenio a un importante ritmo, tal como lo demuestran sus tasas de crecimiento anual del 6.6% en términos de volumen y del 6.8% en términos de valor.

Los precios promedios de importación han sufrido una leve suba pasando de 0.48 US\$/kg promedio en el quinquenio 1992/96 a 0.50 US\$/kg en el último quinquenio analizado. Los principales proveedores de semillas de mostaza del mercado brasileño durante el último quinquenio han sido Canadá (56.8%) y la República Checa (27.2%), seguidos en menor cuantía por Alemania y Estados Unidos. (Cuadro 4.5.8.)

Cuadro 4.5.8.
Brasil: Importaciones de semillas de mostaza según origen. 1997-2001

Orígenes	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.
Canadá	417483	294042	458041	144825	267680	316414	56,8
R. Checa	0	18000	90000	388000	260000	151200	27,2
Alemania	97960	62051	0	36000	20000	43202	7,8
Estados Unidos	0	96573	80936	5990	0	36700	6,6
Otros	40664	4261	250	734	0	8382	1,6
Total	556107	474927	629227	575549	547680	556698	100,0

Fuente: Base Alice.

4.6. Orégano

4.6.1. Producción y consumo nacional

La principal zona de producción de orégano es el Departamento San Carlos en la Provincia de Mendoza, donde se concentran unos 120 productores con cerca de 250 ha (superficie promedio de alrededor de 2 ha por productor). Otras zonas productoras son la Provincia de San Juan (60 ha en el Departamento de Calingasta), la Provincia de Córdoba (80 ha en el Departamento de San Javier), y en menor cuantía la Provincia de Salta (Valle de Lerma) y más recientemente la Provincia de Buenos Aires y de Entre Ríos.

La principal zona productora, el Departamento San Carlos en Mendoza, presenta la siguiente distribución del tamaño de explotaciones:

Cuadro 4.6.1
Distribución por tamaño de las explotaciones de orégano en el Dto. San Carlos – Mendoza

CHILECITO		PAREDITAS	
Tamaño en Has.	Nro. Explotaciones	Tamaño en Has.	Nro. Explotaciones
0 -0,5	4	0 -0,5	4
0,6-1,5	20	0,6-1,5	27
1,6-2,5	13	1,6-2,5	16
2,6-3,5	7	2,6-3,5	9
3,6-4,5	3	3,6-4,5	1
4,6-5,5	2	4,6-5,5	3
5,6-6,5	2	5,6-6,5	4
6,6-7,5	0	6,6-7,5	0
7,6-8,5	0	7,6-8,5	1
TOTAL	51	TOTAL	65

Fuente: Centro VESA Mendoza.

Como puede observarse en el cuadro anterior, la explotación modal en la principal zona de producción corresponde a una extensión de 0,6 a 1,5 ha, seguida de la escala siguiente: 1,6 a 2,5 ha. Estas extensiones sin duda condicionan de manera estructural el manejo tecnológico con el que se desarrolla el cultivo y por ende la calidad del producto obtenido. Si bien no se disponen de datos tan precisos para las restantes zonas productoras importantes, la opinión de los técnicos de dichas regiones es que no difieren substancialmente de lo detallado para Mendoza.

La producción nacional de orégano esta estimada en la actualidad en alrededor de 500-600 toneladas anuales, producto de una superficie implantada de 450-500 ha, cubriendo escasamente la mitad del consumo interno estimado por las empresas del sector en 1500-1700 toneladas anuales (49 gr/hab. Año), supliendo el resto del consumo interno vía importaciones de Chile y Perú. Estas cifras indican los magros rendimientos obtenidos de entre 1000-1200 kg/ha, muy alejados de los niveles competitivos internacionales.

Cabe acotar que lo descripto y sostenido por quienes realizan este estudio, apoyado en diagnósticos realizados por el sector privado y en las estadísticas de importación (Gráfico 4.6.1.), se contradice abiertamente con las estimaciones de superficie y producción indicadas por la SAGPyA, en cuyas series se observa una evolución de crecimiento del área implantada y la producción de orégano nacional, cuando la evolución seguida ha sido claramente inversa a la allí indicada.

Cuadro 4.6.2.
Superficie, Producción y Rendimiento de orégano. 1990-2000.

Campaña	Superficie (has)	Producción (ton)	Rinde (kg/ha)
89/90	239	420	1757
90/91	225	395	1756
91/92	235	398	1694
92/93	235	390	1660
93/94	220	400	1818
94/95	260	312	1200
95/96	550	660	1200
96/97	580	690	1190
97/98	640	820	1281
98/99	660	970	1470
99/00	620	790	1274

Fuente: SAGPyA. Area de té, aromáticas y medicinales.

La producción nacional presentaba durante la década del 80 un típico ciclo de precios-producción estimado en 5-6 años de duración. El hecho de no cubrir la demanda interna generaba la necesidad de recurrir a la importación, generando una suba del precio interno muy por encima de los valores del mercado internacional, muchas veces acicateado por los aranceles proteccionistas existentes o faltantes temporarios de producto. En determinados momentos el kg de orégano seco pagado al productor alcanzaba picos de hasta 6-8 US\$/Kg. Cuando se producen estos faltantes y se generan picos de precios, muchos productores se sienten tentados a producir orégano, que dado las características del cultivo (especie perenne que se produce agámicamente) recién comienza a evidenciarse el incremento de producción interna a los dos años. Así el ciclo ingresa en una fase ascendente de producción nacional y de caída de precios, llegando un momento en que se genera sobreoferta, se corta la importación y se genera un descenso de precios a niveles cercanos al precio internacional (1,0 a 1.5 US\$/Kg.). En este punto, se conjuga que el exceso de oferta no puede ser volcada al mercado externo porque la tecnología de producción empleada no permite competir a nivel del precio internacional, incurriendo los productores en pérdidas económicas, con el abandono del cultivo por parte de alguno de ellos, reiniciándose el ciclo, ya que en los próximos años vuelve a manifestarse una escasa oferta nacional, se regenera el ciclo importador y suben nuevamente los precios por encima del nivel internacional.

Sin embargo en la década del 90 se ingresa en un ciclo de importación permanente y de volúmenes crecientes, con fuerte desaparición de productores, ya que en efecto desde los últimos años de los 80, no se vuelve a registrar ningún año de autoabastecimiento. El hecho sin duda obedece a la apertura de la economía de principios de los años 90, que eliminó los aranceles proteccionistas y la producción nacional tuvo que competir con un producto de calidad importado y los precios del mercado mundial. Los volúmenes crecientes de importación durante la década del 90, tuvieron otro aliciente en la sobrevaluación relativa de nuestra moneda con el transcurso del tiempo, dado el mantenimiento de un tipo de cambio fijo.

4.6.2. Problemas relacionados con la tecnología de producción

Si bien la apertura de importaciones y la paulatina sobrevaluación del tipo de cambio durante los años 90 pueden considerarse los desencadenantes de la situación detallada, la debilidad de la estructura y tecnología de producción local de orégano, desarrollada por productores minifundistas, con escaso nivel de mecanización, en general descapitalizados, con manejos tecnológicos que en

general no permiten obtener un producto de buena calidad y de manera constante es un problema crítico. Productores que no pueden aplicar el paquete tecnológico moderno, ya que éste exige una escala mínima de producción (15 a 20 ha), que permita amortizar las inversiones necesarias para la mecanización del cultivo y el secado artificial que garantice la estandarización de la producción y así poder producir en forma rentable, con calidad aceptable y continua y al nivel de los precios internacionales.

Un reciente estudio del INTA La Consulta, realizado a partir de una encuesta a un tercio de los productores de orégano del Departamento de San Carlos indica las siguientes características sobresalientes:

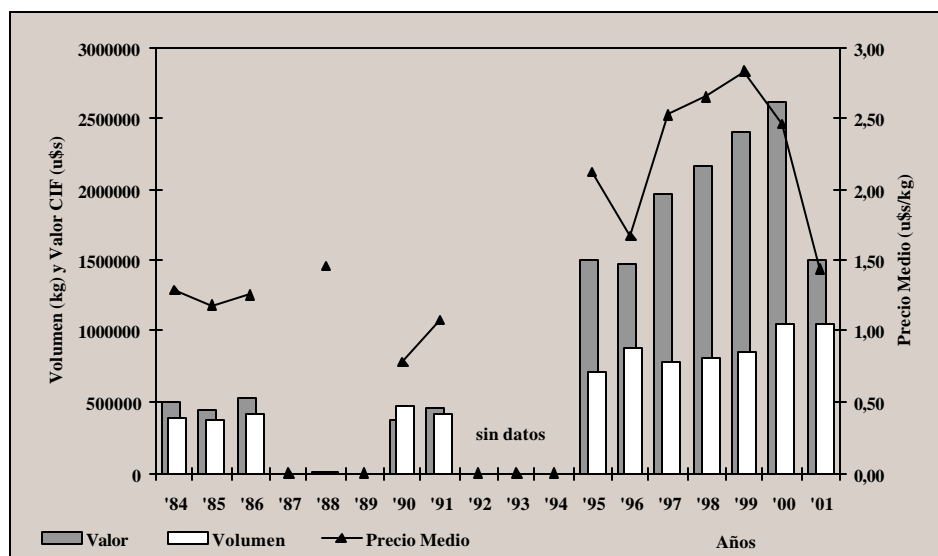
- a) El 43,2% de los productores de orégano trabajan dentro y fuera de la explotación, a fin de obtener un ingreso extrapredial que le permita subsistir.
- b) El 37% de los productores realizan todas las labores del cultivo con mano de obra familiar en exclusividad y sólo un 40% de los productores totales contrata mas de la mitad de la mano de obra necesaria para el cultivo.
- c) El 8% de los productores posee el 35% del capital total relevado, mientras en el otro extremo, el 32% apenas posee el 11,5% del capital; total relevado.
- d) El 35% de los productores de orégano no poseen tierras propias. Dentro de los propietarios el 75% poseen menos de 10 ha.
- e) El 35% no posee estudios primarios completos.
- f) 32% de los productores presentan un nivel tecnológico por debajo del nivel medio de la zona (de por sí deficiente) y sólo el 6% aplica altas tecnologías de cultivo.
- g) El 56,8% de los productores no posee implementos de cosecha, recurriendo a la cosecha manual.
- h) En cuanto al equipamiento post-cosecha se observa que el 94,6% no posee trilladora, recurriendo a terceros en pocos casos y la mayoría trilla pisando con el tractor el orégano seco, con la consiguiente contaminación con tierra, gasoil y aceite. El 78,4% no posee zarandas lo que repercute en una deficiente limpieza del producto. Además surge que en su inmensa mayoría los equipamientos existentes además de escasos son obsoletos.
- i) Todos los productores realizan el secado en forma natural, con lo cual depende de las condiciones de humedad del aire el color final obtenido para cada partida secada. Esto no permite estandarizar la producción, genera partidas diferentes de escasos volúmenes que dificultan la comercialización y en algunos casos pérdidas de producto por coloración inaceptable. Debe recordarse que la principal característica comercial del orégano proviene de su color, el cual debe ser un verde nítido y claro.
- j) Casi el 38% de los productores venden su producción a los acopiadores locales, un 19,7 % a minoristas y especieros y un 34,4% a ambos.

En efecto, la escasa superficie y disponibilidad de capital, generan una producción manual, muy artesanal, con secado natural, con escasos medios mecánicos de cosecha, trilla y acondicionamiento, lo que determina menores niveles de rendimiento, mayores costos unitarios, una producto de deficiente calidad (mal color, presencia de tierra y aceite, dispar granulometría) y no estandarizado, ya que cada partida que se seca, trilla y acondiciona es dispar con la siguiente. Esta situación actúa como una tijera al nivel de los ingresos de estos productores, por un lado incrementa los costos unitarios, por el otro recorta los ingresos por el castigo en el precio dada la deficiente calidad o la venta de una producción que no alcanza en su totalidad el precio de mercado, afectando la rentabilidad y determinando en muchos casos, el abandono de esta producción. La formación de una cooperativa de productores para el uso compartido de maquinarias de cosecha y postcosecha, impulsada a mediados de los años 90 por el INTA La Consulta no ha tenido el éxito esperado, por lo cual en la actualidad no existe ninguna organización que agrupe a los oreganeros.

4.6.3. Importaciones Argentinas

El análisis de las importaciones que puede observarse en el Gráfico 4.6.1. permite ver el comportamiento cíclico antes detallado durante los años 80 producto de las oscilaciones de la producción nacional que permitió abastecer el consumo interno en los años 1987 a 1989 y la fase de importación permanente con tendencia creciente de los años 90, con el importante volumen y valor alcanzado por las mismas de las mismas.

Gráfico 4.6.1.
Importaciones argentinas de orégano. 1992-2001.
Volumen (kg), Valor CIF (US\$) y Precio Medio (US\$/kg)



Fuente: INDEC.

Lamentablemente, desde 1992 a 1994, un cambio en la nomenclatura aduanera de la Argentina, hace que en dichos años el orégano desaparezca como posición propia para ingresar en una posición bolsa con otras hierbas condimenticias y medicinales, lo que priva de información del INDEC sobre lo ocurrido en dichos años.

No obstante para el año 1994, se poseen valores oficiales referidos a volumen importado, obtenido de las estadísticas del IASCAV (Instituto Argentino de Sanidad y Calidad Vegetal), a partir de su intervención obligatoria en las importaciones de orégano, por lo que se conoce que para ese año las importaciones de orégano alcanzaron unas 843 tn. Por otra parte, por informaciones calificadas del sector comercializador, se conoce que en los años 1992 y 1993, también existieron fuertes niveles de importación de orégano, lo que lleva a 12 años continuos de importación para cubrir el consumo interno, representando en términos promedios anuales para el último quinquenio una volumen de importación superior a las 900 toneladas por un valor superior a los 2 millones de dólares.

Estos volúmenes de importación indicados convierten al orégano en la principal hierba aromática de importación argentina, seguida por el boldo, el perejil deshidratado y el tilo.

Las importaciones argentinas de orégano se encuentran altamente concentradas respecto a los orígenes, ya que en términos de volumen promedio para el trienio 99/01, el 74% de las mismas provino de Chile y el 25% del Perú, tradicionales productores y exportadores de la región.

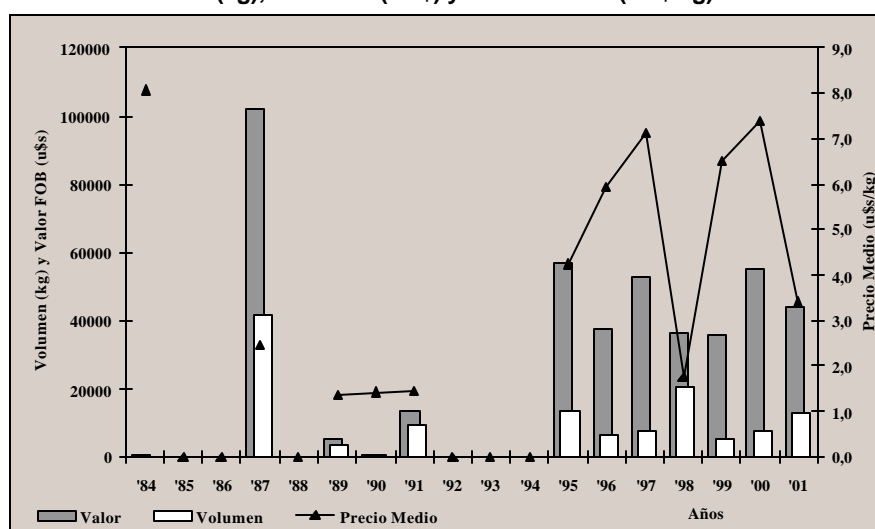
Al analizar los precios promedios de importación se observa que los mismos para la mayoría de los últimos años se han ubicado por encima de los 2.4 US\$/kg, excepto en el año 2001 donde un

incremento de la oferta mundial deprime los mismos a niveles de 1,40-1,50 US\$/kg, semejantes a los del año 1996. Los precios internos pagados a los productores locales para un producto de calidad se han mostrado siempre superiores y alineados con los precios internacionales, dado los gastos de desaduanización e impuestos internos que deben sumarse a los precios promedios CIF indicados.

4.6.4. Exportaciones Argentinas

Las exportaciones argentinas de orégano se han mostrado esporádicas e irrelevantes durante la serie 1984-2001, observándose el valor máximo en el año 1987 con algo más de 40 toneladas, coincidiendo con el inicio del período de autoabastecimiento del mercado local (1987-1989). (Gráfico 4.6.2.).

Gráfico 4.6.2.
Exportaciones argentinas de orégano. 1992-2001.
Volumen (kg), Valor CIF (US\$) y Precio Medio (US\$/kg)



Fuente: INDEC.

4.6.5. Análisis de mercados seleccionados

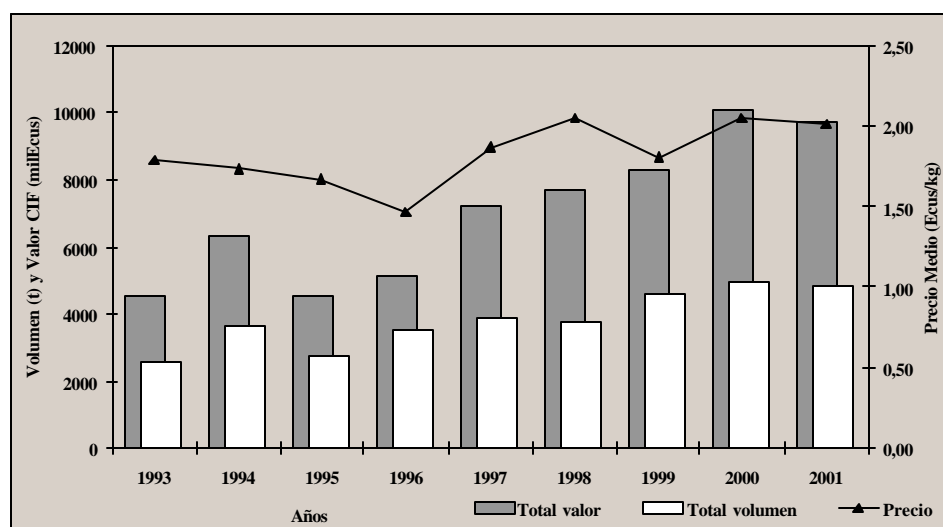
4.6.5.1. Unión Europea

La Unión Europea es el primer megamercado importador del mundo de orégano, con una importación promedio para el quinquenio 1997/01 de casi 4.400 toneladas anuales por un valor superior a los 8 millones de Ecus.

Las importaciones europeas de orégano se han expandido durante el período 1993/2001 a importantes ritmos, tal como lo indican sus tasas de crecimiento del 7.6% anual en términos de volumen y del 10% anual en términos de valor. (Cuadro 4.6.3. y Gráfico 4.6.3.). La serie considerada abarca sólo 9 años, ya que recién en 1993 el orégano posee posición definida en las estadísticas de la Unión Europea.

La tasa de crecimiento en términos de valor sensiblemente mayor a la de volumen indica un crecimiento en los precios promedios de importación, los cuales pasaron de 1.66 en el cuatrienio 1992/96 a 1.96 Ecus/kg para el último quinquenio considerado.

Gráfico 4.6.3.
Unión Europea: Importaciones de orégano 1993-2001.



Fuente: Eurostat. Base Commex.

El principal país importador de Europa en términos de volumen promedio para el quinquenio 1997/01 es Alemania, concentrando casi el 25% del total de las importaciones europeas de orégano. Continúan en orden de importancia como principales países importadores de Europa, Italia (19.6%), Grecia (19.3%), Francia (13.4%) y España (8.4%). (Cuadro 4.6.3.).

Cuadro 4.6.3.
Unión Europea: Importaciones de semillas de orégano. 1993-2001
Volumen (t); Valor CIF (Mil Ecus) y Precio Medio (Ecus/kg)

Destino	Prom.93/96	Prom.97/01	Porc.	Tasa93/01
Alemania	831	1095	24,9	5,4
Italia	670	863	19,6	7,0
Grecia	795	848	19,3	-0,3
Francia	359	589	13,4	9,0
España	252	369	8,4	11,9
Belgica-Luxemburgo	22	194	4,4	63,7
Países Bajos	35	168	3,8	35,0
Austria	29	91	2,1	s/d
Reino Unido	78	73	1,7	-5,2
Suecia	29	45	1,0	s/d
Dinamarca	16	21	0,5	20,7
Finlandia	29	19	0,4	s/d
Portugal	4	17	0,4	32,2
Irlanda	12	2	0,0	s/d
Total volumen	3116	4394	100,0	7,6
Total valor	5147	8601		10,0
Precio	1,66	1,96		

Fuente: Eurostat. Base Commex.

Los países europeos que expandieron más sus importaciones de orégano en términos de volumen durante el período considerado fueron Bélgica-Luxemburgo (63.7% anual), Países Bajos (35.0% anual), Portugal (32.2% anual), Dinamarca (20.7% anual) y España (11.9% anual).

Por otra parte, en el Cuadro 4.6.4., puede observarse que el abastecimiento del mercado europeo de orégano se encuentra altamente concentrado ya que 3 orígenes, Turquía, China y Albania abastecen más del 60% del volumen total importado promedio 1997/01 de esta hierba culinaria.

Cuadro 4.6.4.
Unión Europea: Importaciones de orégano según origen.
Volumen en toneladas 1992-2001

Orígenes	Prom.93/96	Prom.97/01	Porc.	Tasa 93/01
Turquía	1239	1362	31,0	1,8
China	432	788	17,9	15,6
Albania	660	674	15,3	-1,3
Chile	297	397	9,0	10,4
Alemania	78	234	5,3	34,9
Egipto	115	223	5,1	14,7
Marruecos	37	106	2,4	17,9
Otros	259	610	13,9	21,3
Total orígenes	3116	4394	100,0	7,6

Fuente: Eurostat. Base Commex.

De ellos, China es el único que muestra importantes ritmos de expansión en sus exportaciones de orégano hacia Europa junto a los restantes orígenes de menor importancia, que muestran importantísimas tasas de crecimiento, lo que indica una tendencia a la desconcentración de proveedores en este mercado.

4.6.5.2. Estados Unidos

Las importaciones de Estados Unidos de orégano en valores promedios para el quinquenio 1997/2001 fueron de alrededor de 6.500 toneladas anuales por un valor cercano a los 15 millones de dólares, lo que lo convierte en el primer país importador de orégano del mundo, superando incluso al conglomerado de la Unión Europea. Sus importaciones se han mantenido relativamente estables durante la década 1992/2001 como indican sus magras tasas de crecimiento del 0.52% en términos de volumen y del 0.39 % en términos de valor. (Cuadro 4.6.5.).

Cuadro 4.6.5.
Estados Unidos: Importaciones de orégano. 1990-2001

Años	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$/kg
1990	8704855	5159481	1,69
1991	12116697	6040875	2,01
1992	12382312	5543183	2,23
1993	16234026	6862321	2,37
1994	18596912	7373685	2,52
1995	14546595	6136041	2,37
1996	15589598	6764541	2,30
1997	12595204	5806148	2,17
1998	15151388	6510346	2,33
1999	15293112	6611319	2,31
2000	16191631	6588874	2,46
2001	15020310	6666059	2,25
Prom. 92/96	15469889	6535954	2,37
Prom. 97/01	14850329	6436549	2,31
Tasa 92/01	0,39	0,52	

Fuente: Tradstat.

Los precios promedios de importación tampoco han sufrido variación considerable durante la década analizada ubicándose en torno a los 2.30-2.40 US\$/kg.

El aprovisionamiento de orégano de los Estados Unidos se encuentra altamente concentrado, ya que dos orígenes Turquía (61.8%) y México (30.6%), acaparan más del 90% del abastecimiento. (Cuadro 4.6.6.).

Cuadro 4.6.6.
Estados Unidos: Importaciones de orégano según origen.
Volumen en toneladas 1992-2001

Origen	Prom. 92/96	Prom. 97/01	Porc.	Tasa 92/01
Turquía	3266316	3975240	61,8	5,0
Mexico	1964397	1968450	30,6	1,1
Grecia	264075	230897	3,6	-5,6
Israel	190556	98928	1,5	-20,7
Otros	850609	163034	2,5	-25,0
Total	6535954	6436549	100,0	0,5

Fuente: Tradstat.

Por otra parte es posible observar una tendencia a la concentración en los orígenes citados, ya que en un mercado estancado en sus volúmenes de importación se observa un ritmo de crecimiento del 5% anual para Turquía y del 1,1% para México, que obviamente se efectúa a expensas de los restantes orígenes.

4.6.5.3. Japón

Las estadísticas de importaciones japonesas no presentan una posición arancelaria propia para el orégano, lo que no permite contar con datos sobre este mercado para el producto en cuestión.

4.6.5.4. Brasil

Brasil es el principal mercado importador regional de orégano, alcanzando sus importaciones en términos promedios para el último quinquenio unas de 1100 toneladas anuales por un valor cercano a los 2.5 millones de dólares, guarismos apenas superiores a los niveles de importación argentina durante los últimos años de los 90. (Cuadro 4.6.7.).

Sus importaciones de orégano se han expandido durante el último decenio a un importante ritmo, tal como lo demuestran sus tasas de crecimiento anual del 4.6% en términos de volumen y del 10.9% en términos de valor.

Los precios promedios de importación han sufrido una leve baja pasando de 2.77 US\$/kg promedio en el quinquenio 1992/96 a 2.19 US\$/kg en el último quinquenio analizado.

Los principales proveedores de orégano del mercado brasileño durante el último quinquenio han sido Chile (78.9%), Turquía (10.2%) y Perú (9.9%). (Cuadro 4.6.8.)

Cuadro 4.6.7.
Importaciones brasileñas de orégano 1990-2001
Volumen (kg), Valor CIF (US\$) y Precio Medio (US\$/kg)

Años	Valor CIF u\$s	Volumen kg	Precio Medio u\$s/kg
1990	212232	260431	0,81
1991	506239	435493	1,16
1992	1202361	438073	2,74
1993	2644488	719790	3,67
1994	2271693	713953	3,18
1995	1542243	643046	2,40
1996	1322843	733877	1,80
1997	2312480	951479	2,43
1998	2496417	999417	2,50
1999	3015287	1154490	2,61
2000	2910027	1270420	2,29
2001	1779039	1337811	1,33
Prom. 92/96	1796726	649748	2,77
Prom. 97/01	2502650	1142723	2,19
Tasa 92/01	4,6	10,9	

Fuente: Base Alice.

Cuadro 4.6.8.
Brasil: Importaciones de orégano según origen. 1997-2001

Origen	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	Porc.
Chile	752278	792179	868253	1022180	1072906	901559	78,9
Turquia	61000	120835	178046	138385	84380	116529	10,2
Peru	100537	76895	103863	105800	178928	113205	9,9
Otros origenes	37664	9508	4328	4055	1597	11430	1,0
Total	951479	999417	1154490	1270420	1337811	1142723	100,0

Fuente: Base Alice.

4.7. Breve reseña de otras producciones

4.7.1. Manzanilla

Esta producción iniciada en la zona de Pehuajó por una semillas traídas por un farmacéutico alemán, cobró impulso durante los años 70. El crecimiento de la demanda europea por los productos de manzanilla llevó a convertirla en un cultivo de magnitudes considerables lo que impulsó la generación local de tecnología adecuada.

Así en la propia zona de cultivo se desarrollaron las cosechadoras automotrices para manzanilla, únicas en el mundo y los grandes hornos de secado artificial tipo túnel que reemplazaron el secado natural en catres. Junto con el crecimiento de las escalas de producción fueron desapareciendo los productores individuales y se abrió paso a una alta integración de la producción, comandada por 2 subsidiarias de empresas europeas que dominaban el comercio mundial de manzanilla, una alemana y otra italiana. Estas empresas que realizaban el secado y procesamiento de la manzanilla para su exportación, pasaron a producir en forma directa un 40-50% de la manzanilla a campo y el resto de su abastecimiento lo lograban vía contratos con productores.

La superficie sembrada trepó hasta las 22.000 ha en los años 80 con niveles de producción que superaban las 6.000 toneladas anuales, convirtiendo a la Argentina en el primer productor y exportador mundial de manzanilla.

En los 90, producto del incremento en los rendimientos obtenidos, el área sembrada comenzó a caer hasta ubicarse en las últimas campañas en alrededor de las 10.000 ha. Esta caída es atribuible también al estancamiento de la demanda, la aparición de rechazos de partidas por los compradores europeos dada la presencia de residuos de bromo, aparentemente atribuibles al uso de bromuro de metilo en las bodegas de los barcos y a una nueva reconcentración de las empresas, ya que las dos indicadas que concentraban la comercialización a escala mundial se fusionaron en una sola.

El estancamiento de la demanda y los problemas de monopolización en la comercialización de este producto, hacen que no sea recomendable impulsar el ingreso de nuevos productores y/o la expansión del área de cultivo.

4.7.2. Cardo mariano

A partir de 1969 -que se descubre el empleo de la silimarina como hepatoprotector en Alemania, principio activo extraído de la cáscara del grano de cardo mariano-, la Argentina se convierte en exportador de este producto, sobre la base de su recolección natural. En efecto, este cardo abundaba en los campos ganaderos de la Provincia de Buenos Aires y los potreros muy infectados con el mismo, se cerraban a la hacienda para proceder a la cosecha de su semilla.

Aproximadamente, hacia 1973 una empresa nacional (Laboratorios Tolbiak S.A.), desarrolla el proceso de obtención de silimarina y comienza su producción local en 1975, apenas 6 años después de la aparición de las primeras publicaciones científicas sobre las cualidades de la silimarina, convirtiéndose en la tercera empresa del mundo en comenzar su fabricación (Madaus de Alemania y Vermi-Arafaba de Italia).

Sin embargo, lo que otorgaba ventajas competitivas indudables a la empresa argentina (alta disponibilidad de insumo de origen nacional, de elevada productividad y calidad de silimarina) no se vio plasmado en la realidad, dado que los laboratorios locales demandantes del producto y

muchos de los potenciales compradores en el exterior, tenían acuerdos de licencia con la empresa Madaus de Alemania para la formulación de los fármacos, atado a la provisión de silimarina por dicha empresa.

Esta situación llevó a la paradoja de que el grano de cardo mariano argentino era exportado a Alemania para su importación como silimarina, a pesar que existía producción nacional de este principio activo, el cual no podía venderse en el mercado interno. Sólo durante 1984 existió una prohibición para la importación de silimarina.

De esta manera durante los años 80 se producen exportaciones de cardo mariano por volúmenes entre 400 y 1.500 toneladas anuales, por un valor entre 200 mil y 1 millón de dólares. Estas fluctuaciones tan grandes de un año a otro tienen su origen en la recolección natural, donde la producción está fuertemente influida por las condiciones ambientales.

En los años 90 comenzaron a registrarse serios problemas en el abastecimiento de cardo tanto al mercado externo, como a las empresas locales demandantes. A las oscilaciones típicas ya señaladas por ser una producción de recolección natural, se comenzaron a sumar otros problemas, tales como:

- a) La aparición de un ciclo húmedo que permitió extender el área agrícola más al oeste de la Provincia de Buenos Aires, haciendo que la agricultura ganara terreno sobre la ganadería, disminuyendo el área posible de recolección, que básicamente se encontraba ya reducida al oeste bonaerense, donde seguía predominando la ganadería.
- b) El mayor empleo de herbicidas y su extensión a nuevas zonas en agricultura, que en su inmensa mayoría afectan el desarrollo y la propagación de esta especie.
- c) Los procesos de agricultura continua y malas prácticas de manejo que llevaron a la pérdida de fertilidad y a la degradación de la estructura del suelo a una extensa superficie de la región pampeana, a lo cual se suman los problemas de erosión hídrica y eólica, hechos que también han conspirado contra el desarrollo silvestre de esta especie, que exige suelos bien estructurados y de elevada fertilidad. Al respecto cabe citar que el cardo mariano es utilizado como un indicador vegetal de fertilidad de los suelos por su elevada exigencia.

Los hechos antes relatados, llevaron a una situación cada vez más incierta sobre el aprovisionamiento de las industrias nacionales y del sector exportador, sectores que ya no podían asegurarse un aprovisionamiento de volúmenes similares de un año a otro, frente a una demanda creciente.

Este hecho derivó en una puja por la escasa oferta entre el sector exportador y el sector industrial nacional, que tonificaron los precios del producto primario y llevó a una nueva paradoja, la industria nacional debió recurrir a importar grano de cardo mariano para cumplir sus compromisos de producción de silimarina, mientras, el cardo argentino abandonaba las fronteras rumbo al exterior vía exportaciones.

Esta situación llevó a la necesidad de la domesticación de esta especie y su puesta en producción bajo cultivo. La Universidad Nacional de Luján desarrolló su paquete tecnológico que garantizaba unos 600 kg/ha de producción respecto de los 50-100 kg que ofrecía la recolección natural.

Para esa altura, ya se habían desarrollado variedades mejoradas en otras partes del mundo que garantizaban una productividad y calidad semejante al cardo nacional, lo que trajo aparejado el surgimiento de nuevos productores de cardo y silimarina (China) que deprimieron los precios internacionales. El desarrollo tecnológico nacional realizado por la Universidad Nacional de Luján no fue puesto en práctica, dado que la actividad había dejado de ser rentable para los productores.

Así se perdió la oportunidad de desarrollar una producción con altas ventajas competitivas para la Argentina. La nueva situación económica de la Argentina, vuelve a proponer esta actividad como de rentabilidad interesante si se acompaña de políticas activas para su desarrollo.

4.7.3. Menta

El cultivo de menta en la Argentina, así como en los vecinos países de Paraguay y Brasil, comenzaron durante la Segunda Guerra Mundial, dada la interrupción del abastecimiento de los productos y subproductos derivados de esta especie y alentada luego por el proceso de sustitución de importaciones que encaró por esos años la Argentina y la expansión del consumo mundial. Esto abrió lo que se denomina una época de oro de la menta en la Argentina que decae recién en los años 70.

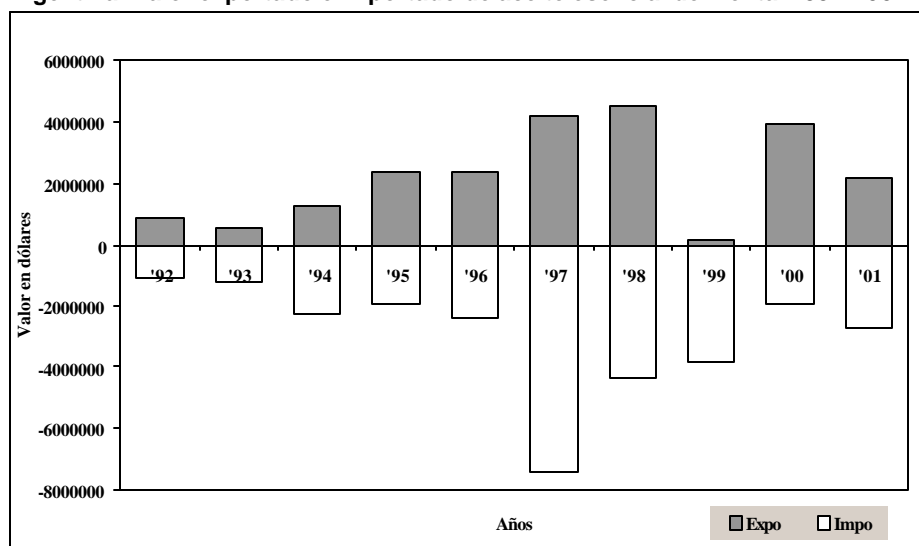
En estos países de Sudamérica, la principal especie cultivada fue la *Mentha arvensis*, que se producía con el objetivo de la obtención de mentol y aceites esenciales. La aparición del Mentol sintético en 1974 que con menor precio desplazó de una gran cantidad de empleos al mentol natural y la expansión de la producción China de aceites esenciales de menta a muy bajo precio a partir de los años 80, explican el impacto sufrido en la merma del área implantada con menta en la Argentina a partir de los cambios ocurridos en el mercado mundial. En efecto, es notoria una primera gran contracción del área sembrada hacia el año 1974, donde de valores que oscilaban en alrededor de las 3.000 ha se pasa a valores de entre 1.000 y 1.500 ha implantadas. Una segunda caída del área implantada con menta vuelve a verificarse en los primeros años de los 80, donde la superficie se estabiliza en alrededor de las 250 ha hasta finales de los 90, donde el emprendimiento "Patagonia Mint", producto de la asociación de una empresa argentina y otra estadounidense, pone en producción 1.000 ha de menta con altísima tecnología, repartidas en las provincias de Mendoza y Córdoba, con el objetivo de la producción en gran escala de aceites esenciales de menta; llevando la superficie actual implantada con estas especies a alrededor de las 1.300 ha

La producción de esta empresa se basa en el sistema de producción estadounidense y requiere para la misma una alta escala, siendo ésta la única alternativa rentable para la Argentina en la producción de estos aceites esenciales. La base de producción se basa en la cosecha automatizada en contenedores que luego de completados son conectados a la fuente de vapor, es decir, que actúan como bache de destilación. Completada la extracción el mismo contenedor posee un mecanismo para la distribución de los residuos en el campo, los cuales son utilizados así como abono orgánico.

Durante la época de oro la producción de menta *arvensis* permitía la obtención y exportación de su aceite esencial y además la producción y exportación de mentol hacia los países limítrofes, logrando en especial la empresa Mattas, una posición de predominio en el mercado regional. Esta situación derivó que durante la década del 90, esta empresa continuara exportando ambos productos sobre la base ya no de su producción propia sino de importaciones.

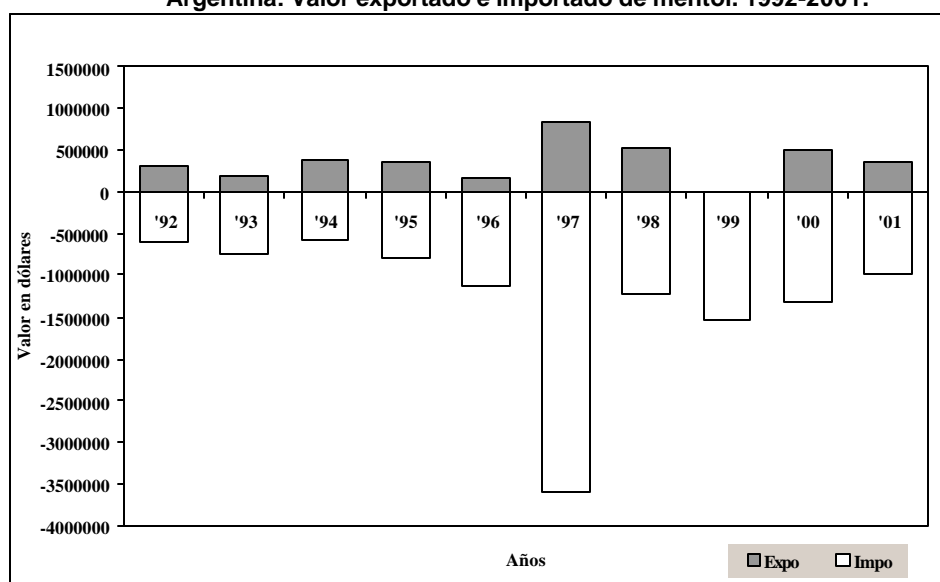
Dichas afirmaciones pueden observarse en los gráficos 4.7.1 y 4.7.2 que detallan las exportaciones e importaciones de aceite esencial de menta y de mentol de la Argentina.

Gráfico 4.7.1.
Argentina: Valor exportado e importado de aceite esencial de menta. 1992-2001.



Fuente: INDEC.

Gráfico 4.7.2.
Argentina: Valor exportado e importado de mentol. 1992-2001.



Fuente: INDEC.

Si bien la producción de *Mentha piperita*, con destino a la obtención de hojas deshidratadas, siempre fue de menor magnitud que la producción que la *Mentha arvensis*, los niveles obtenidos permitieron el autoabastecimiento del mercado interno y generar saldos exportables durante los años 70 y 80 hacia los mercados mundiales, especialmente hacia Alemania que es el primer importador mundial de hojas deshidratadas de menta.

En los años 90 cesan las exportaciones y parte del consumo interno fue cubierto vía importaciones. Si bien, las importaciones de hojas deshidratadas de menta *piperita* -como las de otras hierbas aromáticas y medicinales- no poseen posición arancelaria propia y por lo tanto se encuentra dentro de la posición bolsa “las demás” en las estadísticas del INDEC, puede obtenerse

información de los volúmenes importados de los registros que lleva a cabo el SENASA sobre sus intervenciones en la importación de productos vegetales. Debe tenerse en cuenta que dicha información puede no ser completa, ya que proviene sólo de aquellos casos en que su intervención es obligatoria. A pesar de esta aclaración, dichos registros (Cuadro 4.7.1.) permiten una idea acabada de la situación sobre las importaciones de otras hierbas, incluida la menta.

Puede observarse que las importaciones de menta deshidratada representaron en promedio para el último quinquenio cerca de 80 toneladas anuales, ocupando el quinto puesto entre las importaciones de hierbas aromáticas y medicinales con un 3,8% del volumen total, después del orégano, boldo, achiote y tilo. El origen de las mismas ha sido Egipto y Turquía básicamente.

Si bien la producción de aceites esenciales muestra la dificultad de la escala requerida y los niveles de inversión necesarios para los pequeños y medianos productores, la producción de hojas deshidratadas continúa siendo una alternativa económica atrayente para los mismos, que si bien requiere de cierta escala, ésta es más factible de realización que la producción de aceites esenciales.

Cuadro 4.7.1.
Argentina: Importaciones de hierbas aromáticas y medicinales en toneladas.1994-2001

Hierba	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Prom. 97/01	%
Orégano	843	711	775	773	798	903	1065	1022	912,2	43,7
Boldo	384	453	592	417	573	555	575	565	537,0	25,7
Achiote o rucú	102	72	71	155	100	128	114	119	123,2	5,9
Tilo	116	123	110	132	99	133	160	64	117,6	5,6
Menta	2	0	19	61	102	45	98	91	79,4	3,8
Cedrón	36	18	31	51	6	52	127	107	68,6	3,3
Laurel	45	57	65	44	75	53	44	56	54,4	2,6
Psyllum	75	60	67	84	62	49	26	51	54,4	2,6
Mejorana	103	13		4	65	79	37		46,3	2,2
Sen	25	8	31	34	38	40	38	28	35,6	1,7
Albahaca	10	52	26	37	18	32	37	18	28,4	1,4
Hanna	3	0	6	6	23	7	7	6	9,8	0,5
Estragón	0	0	0	0	0	21	0	0	4,2	0,2
Salvia	0	0	0	0	0	20	0	0	4,0	0,2
Manzanilla	4	1	1	12	0	0	0	0	2,4	0,1
Centella asiática	3	0	20	2		3		2	2,3	0,1
Cascara Sagrada	10	6	4	6	1	1	1		2,3	0,1
Genciana	33	3	2	1	7	1	2	0	2,2	0,1
Ging seng	6	5	6	2	3	3	1	1	2,0	0,1
Valeriana	0	2	9	0	8	0	0	0	1,6	0,1
Tomillo	7	0	5	0	0	0	4	0	0,8	0,0
Aloe	1	0	0	0	1	0	0	0	0,2	0,0
Cardo	20	0	0	0	0	0	0	0	0,0	0,0
Galanga	8	0	0	0	0	0	0	0	0,0	0,0
Total	1836	1584	1840	1821	1979	2125	2336	2130	2088,8	100,0

Fuente: Senasa.

4.7.4. Cedrón

El cedrón, conocido en Europa como Hierba Luisa, es una especie que crece espontánea desde el centro de la Argentina hasta Jujuy y su producción tradicionalmente se basó en la recolección natural, abasteciendo el consumo interno.

En los años 90, el desarrollo y posterior crecimiento de la demanda interna de bebidas amargas y de yerba mate saborizadas, productos en cuya composición ingresa el cedrón, incrementaron los niveles de demanda interna superando ampliamente hasta hoy en día los niveles de producción (recolección) nacional. A pesar de que algunas empresas iniciaron la producción bajo cultivo en la Argentina, incluso bajo la modalidad de orgánico para su exportación a Europa; y de la existencia hacia finales de la década del 90 de proyectos oficiales para el incremento de su producción, aún continúa siendo insuficiente la producción nacional para abastecer la demanda interna.

Es por ello que el cedrón en términos promedios para el quinquenio 1997/01 ocupa el sexto lugar entre las hierbas aromáticas y medicinales importadas por la Argentina, con un volumen promedio anual de casi 70 toneladas. Dichas importaciones provienen mayoritariamente de Paraguay, donde se lo cultiva y en algunos años se produjeron ingresos desde Marruecos.

En el marco del Proyecto Mejorar de la SAGPyA, en el año 1999, en conjunto con INTA Cerrillos y el Ministerio de la Producción de la Provincia de Salta, se comenzó un proyecto con productores-recolectores de Iruya. Se conformó una cooperativa a la cual se instruyó sobre la forma de cosecha para obtener hoja entera (hasta ese momento siempre la producción nacional fue de hoja triturada) y de las técnicas de secado para obtener un buen color. La producción fue preparada para su comercialización en fardos prensados de 5 kg. La supervisión del INTA, el Ministerio de la Producción de Salta y de la SAGPyA, permitieron otorgar un sello que avalaba la procedencia y tecnología de producción, garantizando así la calidad del producto. La SAGPyA, a través de su Departamento de Yerba, Té y Aromáticas, desarrollo un marketing especial (marca, sellos de calidad, folletos explicativos sobre las bondades del producto y la zona de producción, etc.) enviando muestras a las empresas del sector.

La operación fue un éxito, dado que por primera vez se presentaba un producto de semejante calidad de cedrón nacional, en especial por la hoja entera, grande y de buen color, a lo que se agregaba un intenso contenido de aceites esenciales, producto de la altitud e insolación de la localidad de Iruya.

Las 2,5 toneladas producidas ese año fueron adquiridas por la empresa Droguería Argentina S.A. lográndose un sobreprecio respecto de los vigentes en el mercado y se concretó un convenio de compra de 5 toneladas para la campaña siguiente.

Lamentablemente los programas citados decayeron por razones institucionales y la experiencia fue interrumpida.

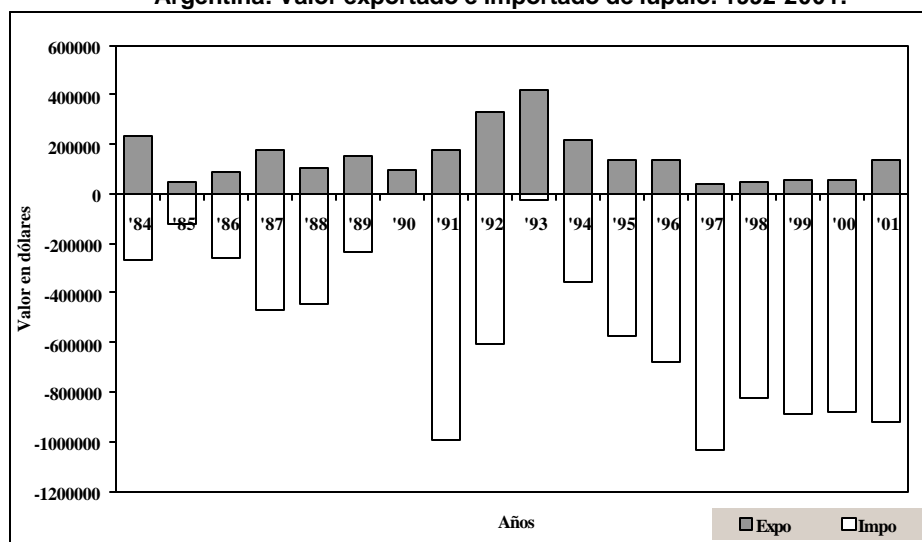
4.7.5. Lúpulo

La producción de lúpulo de la Argentina se encuentra concentrada en las Provincias de Río Negro (Gral. Roca y Bariloche), Neuquén (Confluencia) y Chubut (Cushamen). Allí se desarrolló una importante infraestructura de secado artificial de las flores de lúpulo y los sistemas de conducción y tutorado tan típicos de este cultivo, que llegó a superar las 300 ha. Hasta finales de la década del 80, la producción nacional abastecía en forma parcial la demanda interna de este producto, básicamente empleado por la industria cervecera y generaba pequeños excedentes que eran exportados preferentemente a Brasil.

Como puede observarse en el gráfico 4.7.3. que se adjunta, la situación cambió durante los años 90, donde el mercado interno comienza a ser crecientemente abastecido por lúpulo importado. Esta situación obedeció no solo a una falta de competitividad del producto nacional respecto al

importado, sino también a una falta de adecuación de las variedades de lúpulo producidas en la Argentina, respecto a las demandadas por la industria cervecera nacional y mundial. Esta situación derivó en un abandono creciente de esta producción por parte de los productores, siendo observable aún hoy en día, en las zonas de producción, los sistemas de conducción y hornos de secado abandonados.

Gráfico 4.7.3.
Argentina: Valor exportado e importado de lúpulo. 1992-2001.



Fuente: INDEC.

4.7.6. Aceite esencial de limón

Los planes de reconversión de la producción azucarera en la Provincia de Tucumán, iniciados en 1969, plantearon fuertemente la alternativa de sustitución de este cultivo por la producción de limón en fresco con destino a la exportación. Fue así como comienza a desarrollarse fuertemente la producción de limón en la Argentina. Obviamente, la fruta obtenida no responde en un 100% a las características requeridas para la exportación en fresco, por lo cual una parte rechazada para este destino es enviada al consumo interno en fresco y la que no reúne requisitos para ello tiene como destino alternativo la producción de jugos. Así nace la industria juguera de limón en Tucumán, unas pocas plantas de alta capacidad de producción con alto desarrollo tecnológico.

El aceite esencial de limón es un subproducto de la industria juguera, obtenido por la acción mecánica de raspado sobre la cascara del cítrico, antes de ser exprimido. Jugo y esencia se obtienen así juntos para luego ser separados por centrifugación.

El crecimiento de la producción de limón fue el determinante del crecimiento de la producción y exportación de todos los productos del complejo: limón en fresco, jugo, esencia y cascara deshidratada, insumo este último para la elaboración de peptinas. Esto fue acompañado del crecimiento de la demanda de aceites esenciales con destino fundamental a la industria alimenticia y dentro de ella la de bebidas no alcohólicas, que se observa durante las dos últimas décadas a escala mundial.

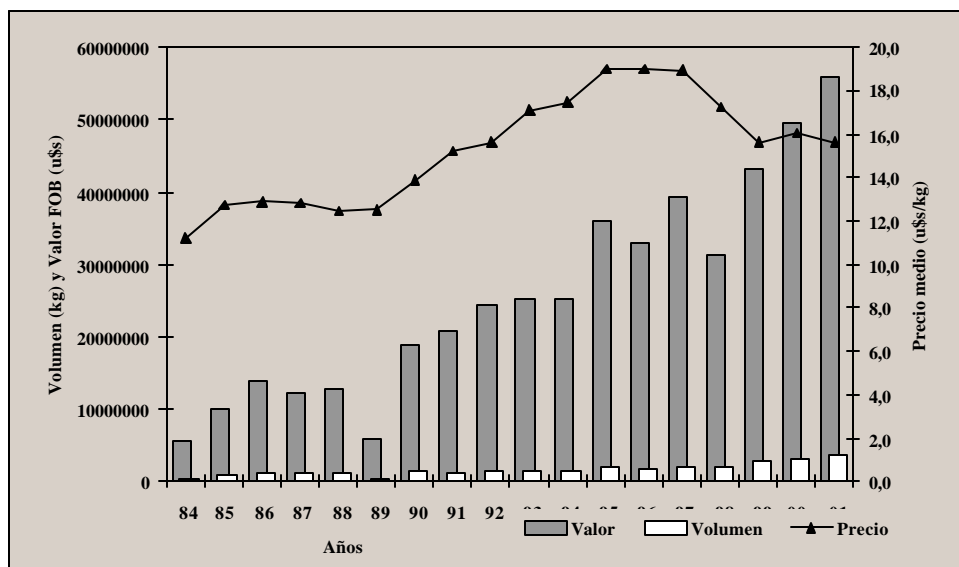
Cuadro 4.7.2.
Argentina: Exportación de aceite esencial de limón. 1986/2001

	Volumen kg	Valor FOB u\$s	Precio Medio u\$/kg	Crec. %
Prom. 86/91	1041933	14080040	13,3	
Prom. 92/96	1618563	28732869	17,7	55,3
Prom. 97/01	2655778	43789027	16,7	64,1
Tasa 92/01	9,7	8,9		

Fuente: INDEC.

Las exportaciones de aceite esencial de limón crecieron así a un ritmo del 8.9% anual en términos de volumen en la última década, superando los 50 millones de dólares en los últimos años y convirtiendo a la Argentina en el primer exportador mundial. (Cuadro 4.7.2. y Gráfico 4.7.4.).

Gráfico 4.7.4.
Argentina: Exportaciones de aceite esencial de limón. 1984-2001.
Volumen (kg), Valor FOB (US\$) y Precio Medio (US\$/kg)



Fuente: INDEC.

4.7.7. Achiote o Rucú

El achiote o Rucú es un colorante natural y por lo tanto aceptado y ampliamente utilizado en la industria alimenticia, que se obtiene de las semillas contenidas en las cápsulas (frutos) de la Bixa orellana, arbusto que crece espontáneamente en el norte argentino, especialmente en zonas de Salta y Jujuy.

La recolección natural de los frutos de esta especie se realiza en escasa proporción en la Argentina y fundamentalmente con el objeto de adulterar el pimentón de baja calidad (mala coloración y poder colorante). Mientras, la Argentina, para su destino específico importa importantes cantidades de este colorante desde Perú y Bolivia, convirtiéndola en la tercer hierba aromática y medicinal de importación, con un nivel promedio de 123 toneladas anuales para el último quinquenio.

Los precios internacionales oscilan en torno de 1 US\$/kg.

Como puede deducirse no sería muy difícil organizar su recolección a efectos de cubrir la demanda interna y pensar en la generación de saldos exportables.

4.7.8. Perejil deshidratado

Según fuentes calificadas del sector, las zonas tradicionales de producción de perejil deshidratado en la Argentina son Córdoba, (Villa Dolores una 120 ha), alrededores de Pergamino (300 ha) y alrededores de Mar del Plata (80 ha) en la Provincia de Buenos Aires y unas 120 ha adicionales repartidas en el resto del país (Mendoza, Salta, etc.); totalizando alrededor de 600 ha en producción a escala nacional con un volumen estimado de 600 toneladas por año.

Esta producción está en manos de una variada gama de escalas de producción que van desde pequeñas empresas Pymes de bajo nivel tecnológico a otras con empleo de tecnologías de avanzada y unas pocas grandes empresas, de alta escala, con alto empleo de tecnología de producción, cosecha, secado y acondicionamiento. En todos los casos estos productores cuentan con algún sistema de secado artificial, ya que el perejil, de elevado contenido de humedad respecto a otras especies, no permite el secado natural debido a que la lentitud de este proceso impide la obtención del color requerido por los estándares de calidad.

La demanda interna actual, estimada en 800-900 toneladas anuales se ha visto incrementada fuertemente durante los años 90, en especial por el lanzamiento y crecimiento de la demanda de su mezcla con ajo deshidratado, denominada “provenzal”. Este incremento de demanda no fue acompañado por el incremento de la producción nacional, debiendo completar el autoabastecimiento interno vía importaciones desde Egipto e Israel.

5. Factores estimulantes y limitantes a la expansión de la producción y las exportaciones

A escala internacional, los cambios en los hábitos de consumo y las tendencias a la vuelta a lo natural, han generado en las últimas décadas una importante expansión de la demanda mundial de productos aromáticos y medicinales en todo el mundo y en especial en los principales mercados del mundo desarrollado, creciendo la producción y el comercio a tasas superiores al aumento de la población, mientras que los precios subieron notablemente en la década del 90.

En la región en particular, esa demanda es importante y creciente en Brasil, país que presenta obvias ventajas como mercado para la Argentina.

En el ámbito local, el principal factor favorable -aunque escasamente aprovechado hasta el momento- para el desarrollo de la producción de aromáticas y medicinales es el orden de los recursos naturales. En efecto, la Argentina tiene condiciones agroecológicas óptimas para el desarrollo de producciones de especias aromáticas y medicinales de clima templado hasta subtropical. Además posee una enorme flora autóctona aromática y medicinal, que crece espontánea en muchas regiones del país. La misma aún no ha sido profundamente estudiada, individualizada ni explotada.

La diversidad de ambientes ecológicos garantiza producciones en climas áridos y montañosos hasta zonas llanas con elevadas precipitaciones anuales. A pesar de ello, salvo raras excepciones, las producciones de estas especias son escasas y se encuentran principalmente localizadas en determinadas regiones (provincias de Córdoba, San Luis, regiones de Mendoza) las cuales son consideradas “óptimas” para ese tipo de producción, aunque en general sin el respaldo de análisis técnicos sobre tal carácter, sino repetidas por la costumbre o el lugar original donde se desarrollaron. La experiencia ha demostrado que zonas no tradicionales, como la Pampa húmeda o Salta, son igualmente adecuadas.

Frente a estos dos factores estimulantes y favorables, el desempeño del sector en conjunto no fue positivo, debido a un conjunto de factores restrictivos, muchos de ellos modificables, que se exponen a continuación.

En el ámbito de las políticas macroeconómicas, la apertura económica de la década del 90, con la disminución drástica de los aranceles de importación, fue perjudicial para el sector, dado que las producciones aromáticas argentinas no estaban preparadas para competir abiertamente con las importadas, debido al atraso tecnológico en la producción. Esto no sólo ocurrió con productores minifundistas, descapitalizados, con bajos niveles de mecanización, sino también con productos como la mostaza, cultivados por productores típicos de región pampeana, acostumbrados al empleo de tecnologías de punta en la producción de granos tradicionales. Este atraso puede atribuirse a la escasa importancia otorgada tradicionalmente al sector, lo que impidió el desarrollo de actividades de investigación básica y aplicada, de adaptación de tecnologías importadas a las condiciones agroecológicas nacionales y de políticas activas dirigidas hacia el sector, hechos que sí existieron en otras producciones agrícolas argentinas.

Esta falta de competitividad en las producciones aromáticas se acentuó con el incremento de los costos internos en términos de dólares, en especial de los combustibles y de la mano de obra, que resintieron aún más los rendimientos económicos obtenidos por los productores. Al respecto debe tenerse en cuenta que, por la tipología social mayoritaria de los productores aromáticos (minifundistas, mano de obra básicamente familiar, etc.), no tuvieron impacto algunas medidas adoptadas tendientes a la reducción de costos en términos de dólares, como la disminución de

cargas salariales, la eliminación de los aportes patronales o aspectos relacionados con la flexibilización laboral, ya que en gran parte no están inscriptos, comercializando su producción por vías informales. Este hecho también provoca su dependencia de acopiadores locales, que les pagan precios muy bajos.

Para los productores más capitalizados, como los de la región pampeana, un factor restrictivo fue la escasez de crédito a tasas compatibles con los resultados económicos que otorgaba esta producción. No han existido líneas crediticias específicas para el desarrollo de emprendimientos en producciones aromáticas y medicinales, salvo las generales para el sector agropecuario.

En cuanto a las políticas activas sectoriales lo característico fue su ausencia y su falta de continuidad. Durante la década del 90 no hubo una política activa hacia el sector de aromáticas y medicinales que apuntara a resultados en el corto y mediano plazo. En efecto, hacia 1994, se pone en marcha el Proyecto VESA (Valoración estratégica del sector aromático), acuerdo entre la Unión Europea (dos ONG) y la Argentina (SAGPyA), con financiamiento aportado por mitades con un horizonte de 3 años. Este proyecto consistía básicamente en la recolección, identificación, destilación y chequeo en el mercado de un listado de 50 plantas aromáticas nativas, con el objeto de encontrar nuevos aceites esenciales para la industria del perfume, la alimentación y la aromaterapia. El país se dividió geográficamente en zonas con una entidad como cabecera: NOA (INTA Cerrillos), Cuyo (INTA La Consulta), Centro (Ministerio de Medio Ambiente de Córdoba), Pampa Húmeda (Universidad Nacional de Luján), Patagonia (Universidad Nacional de la Patagonia) y NEA (INTA Cerro Azul). El Departamento de Aromáticas de la SAGPyA actuaba como coordinación nacional y concentraba el armado de un Banco de Datos con información sobre tecnología de producción, productores, empresas procesadoras y comercializadoras, mercados, y análisis de rentabilidades.

Lamentablemente, los resultados fueron magros, ya que si bien se individualizaron especias promisorias cuyos aceites esenciales eran apetecidos por las empresas europeas, los costos de producción unitarios eran sumamente altos como para ser incorporados a los productos elaborados de consumo, debido fundamentalmente a los bajos contenidos de aceites volátiles que presentaban estas especias. Sin embargo, este proyecto comenzó a rendir otros resultados, altamente beneficiosos aunque no los buscados. Se creó una red a nivel nacional de técnicos que trabajaron mancomunadamente, se generó por primera vez un banco de datos sobre la temática y se realizó un diagnóstico más acabado de la situación de sector. Esto permitió, hacia 1998, delinear el proyecto “MEJORAR”, que realmente significaba encarar una política activa hacia el sector. Dicho proyecto apuntaba, aprovechando la existencia de otros programas (Programa Minifundio, Programa Social Agropecuario, Cambio Rural, Prohuerta, Programa de diversificación de las áreas tabacaleras, etc.), a transferir tecnología, brindar información de mercados, potenciar los mecanismos de comercialización de los productores, concentrar la oferta, impulsar una mayor integración entre productores y empresas procesadoras y comercializadoras, brindar capacitación empresarial y desarrollar el asociativismo. Centraba su accionar en 10 producciones seleccionadas buscando generar un alto impacto en el ahorro y generación de divisas.

El proyecto MEJORAR fue aprobado pero nunca contó con financiamiento. A pesar de ello se encararon algunas acciones como la relatada sobre cedrón en Iruya, posible gracias al esfuerzo y contribución monetaria de los técnicos intervinientes y de algunos fondos obtenidos en Salta del Fondo Nacional del Tabaco.

En enero del año 2000, asumida la nueva administración nacional, fue disuelto el Departamento de Aromáticas de la SAGPyA, muchos técnicos del INTA abocados a la red nacional formada por el VESA dejaron sus puestos mediante retiros voluntarios que apuntaban a la reducción de personal

y la biblioteca y Banco de Datos generado no se conservaron. Los esfuerzos de 5 años en la construcción de un equipo nacional, la formación de recursos humanos y los diagnósticos y proyectos existentes se diluyeron. Esta experiencia contrasta fuertemente con las políticas activas desarrolladas por Canadá respecto al coriandro y que fueran relatadas al tratar especialmente esta producción.

En la Provincia de Buenos Aires, a través de los Corredores Productivos Bonaerenses se destinaron fondos para la compra de equipamientos de secado en las localidades de Los Toldos y Henderson. En general estos proyectos fueron presentados por empresarios desconocedores del tema y evaluados por personal no especializado. Resultado de ello, la planta de deshidratado de Los Toldos quedó inconclusa y la de Henderson recién fue inaugurada en el 2002, luego de 5 años de interminables idas y venidas, pero aún se encuentra prácticamente inactiva. Estos proyectos son de tipo integral -pues abarcan diferentes actores sociales (empresa procesadora, productores de materia prima, el municipio, etc.)- y de alta complejidad -exigiendo una planificación prolija de las especias a producir, las cuotas de producción de cada una de ellas y de cada productor en particular, la asistencia técnica a los productores, los mecanismos de integración, etc., pero los dos proyectos presentados al CoDeNoBA (Corredor del Noroeste bonaerense) carecían de toda esta preparación, por lo que no tuvieron resultados concretos.

Más recientemente, en 2000, la provincia de Entre Ríos a través de su Dirección de Horticultura, inició la promoción de la actividad, siendo la superficie cultivada en 2003 40 hectáreas entre orégano y menta inglesa.

En el ámbito microeconómico, una de las limitantes principales para la competitividad de estas producciones es el bajo nivel tecnológico de las explotaciones productoras. En una síntesis apretada de los problemas tecnológicos a resolver en el sector, desarrollados con detenimiento cuando se trataron las producciones particularmente seleccionadas, puede realizarse la siguiente enumeración: introducción, evaluación y difusión de materiales genéticos mejorados y adaptados a los requerimientos del mercado; introducción y adaptación de tecnologías de producción importadas; generación y transferencia de mejoras tecnológicas adaptadas a las posibilidades de los productores de las zonas tradicionales; ajuste de los momentos y sistemas de cosecha; rezonificación de algunas producciones; resolución de problemas fitosanitarios, tal como los apuntados en el caso del pimentón y el comino; desarrollo y difusión del uso de nuevos agroquímicos para el control de malezas, plagas y enfermedades; desarrollo de métodos alternativos de secado que permitan disminuir el uso de energías convencionales (secaderos solares, mixtos, etc.); generación de tecnologías de limpieza, clasificación y desinfección de los productos.

Aunque para muchas producciones está disponible hoy un paquete tecnológico que garantiza niveles de producción competitivos, hay serios problemas para su adopción por los productores:

- a) Escasez de recursos financieros y humanos en los entes públicos destinados a la investigación y/o extensión, para este tipo de cultivos, a los que los organismos, salvo algunas excepciones, otorgan muy baja prioridad.
- b) Productores pequeños, de baja capacidad de inversión y por ende imposibilidad de adoptar tecnologías incluso elementales, lo que plantea la necesidad de generar alternativas tecnológicas baratas que permitan pequeñas mejoras.
- c) En muchos casos las estaciones experimentales o de extensión se encuentran ubicadas muy lejos de las zonas de producción, como por ejemplo para las producciones de los Valles Calchaquíes, lo que vuelve muy onerosa la atención y con el agravante de que la red vial no está siempre transitable durante el año.

- d) Una producción de calidad estandarizada implica el paso a un secado artificial, que implica una altísima inversión. En las zonas tradicionales, por el tipo de productor descripto, es impensable la adopción de estos equipamientos si no es en forma asociativa. Al respecto es conocida la dificultad en establecer o constituir formas de asociativismo por el individualismo reinante en los productores. Incluso las experiencias más exitosas al respecto, como Cambio Rural, tuvieron que ser facilitadas por el otorgamiento de créditos y/o subsidios a quienes se asociaban.

Otro factor limitante se refiere a la calidad de la producción. Las normas de calidad son un requisito cada vez más fuerte para competir en el mercado interno y externo y ha sido habitual en esta actividad descuidar los costos de la "no calidad", como la devolución de la producción, la imposibilidad de vender, la disminución o castigo en los precios de venta, el peligro de contaminaciones microbianas y presencia de productos tóxicos que afecten la salud de la población, etc. Cada vez son mayores las exigencias de las empresas del sector agroalimentario y de la industria farmacéutica para la compra de una determinada materia prima, y a su vez someten a procesos de auditorías de calidad a las empresas proveedoras mayoristas de productos aromáticos y medicinales, las que se refieren no sólo a características de calidad física, química y/o microbiológica, sino que avanzan sobre las condiciones de producción de la materia prima, su transporte, almacenamiento, etc. Esta situación que comenzó a registrarse durante los años 90, seguirá profundizándose.

El logro de la calidad implica la existencia de una integración vertical en la cadena de valor, poco desarrollada en las producciones aromáticas y medicinales, ya que excepto en la manzanilla y la producción de aceite esencial de limón, en las restantes producciones es mínima o inexistente. La baja calidad de la materia prima ha colaborado en la pérdida de competitividad de las producciones nacionales respecto a las importadas es la calidad de la materia prima. La tecnología obsoleta empleada, no sólo no garantiza altos rindes, sino que genera un producto de calidad deficiente, con altos niveles de contaminación y en algunos casos con adulteraciones.

En este sentido se han comenzado a dar los primeros pasos, desarrollándose un trabajo conjunto público/privada entre la Cámara Argentina de Especieros (CAEMPA) y el Servicio Nacional de Sanidad (SENASA) para la elaboración de la "Guía de buenas prácticas de higiene y agrícolas para la producción primaria (cultivo-cosecha), acondicionamiento, almacenamiento, y transporte de productos aromáticos", con el objetivo de aportar a mejorar la calidad higiénica de los alimentos provenientes de la producción primaria de plantas aromáticas, a través de la aplicación de Buenas Prácticas de Higiene y Agrícolas. Esta guía está destinada a productores, asesores, acopiadores, fraccionadores, molineros, etc. de plantas y productos aromáticos.

Otro elemento restrictivo es la escasez de personal técnico capacitado en las producciones aromáticas y medicinales, debido a que estas producciones no se encuentran incluidas ni ninguna de las curriculas oficiales de las Universidades Nacionales tanto públicas como privadas. Los escasos técnicos formados en esta actividad lo han hecho sobre la base de su esfuerzo personal de autoformación. Un hecho señalable es cierto halo de secreto existente sobre estas producciones, donde incluso la tecnología de producción es considerada una especie de secreto comercial por las empresas del sector y gran parte de los técnicos.

En el ámbito mesoeconómico, la cadena agroalimenticia de los productos condimenticios está integrada por: productores agropecuarios, acopiadores zonales, empresas procesadoras y comercializadoras, siendo posible en estas últimas establecer una diferenciación entre mayoristas (atienden preferentemente el abastecimiento de la industria alimenticia, institucional y pequeños

envasadores) y envasadoras (poseen capacidad para el procesamiento, mezclado y envasado de condimentos para su venta al consumidor doméstico).

Los acopiadores zonales son pocos y se encuentran por lo general en aquellas zonas de producción donde existe una alta concentración de productores de especias aromáticas, como por ejemplo en Mendoza y la zona de los valles Calchaquies. Los restantes productores de otras regiones, normalmente dispersos, comercializan su producción tomando contacto directo con las empresas procesadoras y comercializadoras.

Estas últimas, por lo general son empresas de origen familiar de larga historia (Layco, Conte Grand, Poo, Alvarez Hnos, Babosi, Platario, etc.), muchas de ellas iniciadas a finales del siglo XIX y que hoy continúan presentando esa característica. Algunas no pudieron sortear exitosamente los años 90, debiendo cerrar sus puertas o vender su patrimonio a otras empresas del sector. Por ejemplo la empresa Layco fue inicialmente vendida a una empresa de condimentos de origen Australiano, para luego ser vendida a Poo S.A. Esta última, empresa familiar, fue comprada la mayoría de su paquete accionario por el Grupo Soldati, terminando en la quiebra en el 2001. La familia Poo, esta reiniciando una nueva empresa, familiar, que saldrá al mercado con el nombre de La Parmesana.

Estas concentraciones y/o fusiones muestran consonancia con lo ocurrido a nivel mundial, donde Mac Cormick, empresa estadounidense líder mundial absorbió a Ducros, la primer empresa de origen francés y también a otras empresas líderes de Alemania y Reino Unido. Hubo intentos incluso de Mac Cormick por adquirir empresas especieras argentinas. Hay así una tendencia a consolidar una estructura oligopólica de mercado tanto a nivel mundial como nacional.

Existen más de 20 empresas envasadoras. Las más importantes -La Virginia, Poo-Layco, Conte Grand, A. Flores, Dos Anclas, J. Llenes y Jumalá- que representan el 77% de las ventas totales del segmento de envasado, representó en 1999 unos US\$ 92 millones de facturación anual. Si bien el comercio minorista es el que más factura, maneja sólo el 20% del total de las especias y condimentos.

Dentro de las empresas especieras envasadoras, unas 3 o 4 empresas se disputan los espacios en los supermercados y negocios de venta minorista en la actualidad; La Virginia que es la empresa líder, La Parmesana, y Dos Anclas, esta última una nueva empresa en el rubro de los condimentos que ingresa en el mismo como diversificación de su posicionamiento de marca como proveedor de sal y otros afines.

Dentro de las empresas mayoristas, encargadas del abastecimiento a la industria alimenticia, con la cual trabajan estrechamente en el desarrollo de mezclas y productos, se destacan Alvarez Hnos y Babosi S.A., pero también existen un número de empresas más pequeñas, de características regionales, vinculadas especialmente con la industria frigorífica. Las dos empresas indicadas en primer término concentran alrededor del 60 % de las ventas de las firmas mayoristas, que en conjunto representaron una facturación anual en 1999 de \$ 19,5 millones, en relación a una facturación total del sector de especias y condimentos fue de aproximadamente \$ 115 millones (de los cuales más del 70% del total corresponde a orégano, coriandro, pimienta y pimentón).

En general la mayoría de las especieras son importadoras y exportadoras. Se ha observado en el análisis de las producciones seleccionadas, la posible existencia de una estrategia de abastecimiento durante los años 90 de productos a granel vía importaciones y del mantenimiento de exportaciones, aunque de volúmenes magros, de productos con valor agregado.

Sólo unas pocas empresas reúnen además la condición de ser productoras primarias. En la actualidad algunas empresas están ingresando en el área de producción primaria, por las dificultades que se prevén en el futuro para seguir abasteciéndose en el exterior, y por la necesidad de contar con una producción de calidad garantizada en lo local, lo que llevó a plantearse la integración vertical.

Ya fue visto a lo largo del trabajo que el sector de producciones aromáticas y medicinales de origen natural de la Argentina presenta un muy bajo nivel de integración, excepto las producciones de manzanilla y aceite esencial de limón, que por otra parte son las únicas producciones del sector en que la Argentina ha alcanzado una importante inserción en el mercado mundial.

En las restantes producciones la dispersión de la oferta y la falta de organización de los productores primarios ha conspirado en contra de la integración vertical, impidiendo la llegada de las señales de la demanda al mismo, y la búsqueda de alternativas productivas para responder a la misma. Los productores de la región pampeana se encuentran muy dispersos en una amplia región geográfica, lo que impide su vinculación y asociación para concentrar la oferta, poseer una producción estandarizada e integrarse verticalmente con las empresas especieras. En las restantes regiones el problema es distinto, ya que en muchas de ellas los productores se encuentran concentrados en una misma zona, pero sus sistemas de producción son disímiles a lo que se agrega el secado natural que genera partidas pequeñas de diferente calidad, lo cual impide también la concentración de la producción.

La concentración de la oferta beneficiaría no sólo los productores agropecuarios, permitiendo la defensa del precio de su producción, sino también a las empresas especieras procesadoras y comercializadoras, reduciendo los costos de búsqueda de partidas de producto pequeñas y de diferente calidad. Precisamente esta necesidad indujo a las especieras a volcarse masivamente a la importación durante el período de la convertibilidad, buscando así disminuir el número de productores con los cuales negociar, asegurarse su provisión en volúmenes adecuados, con calidad homogénea, y disminuir los esfuerzos puestos en el aprovisionamiento, facilitado por la concentración de la oferta.

Conviene hacer breve referencia en este punto a la experiencia francesa de integración de su sector aromático, ya que podría servir de idea base para Argentina. En Francia los productores primarios del sector se encuentran agrupados y organizados a través de sindicatos (organizaciones gremiales) y cooperativas. Por su parte la industria y las empresas comercializadoras se encuentran organizadas en cámaras empresariales. El OMNIPPAM es un organismo mixto donde se encuentran representados los sectores antes indicados y el estado, que en reuniones periódicas va fijando las políticas hacia el sector, estableciendo pautas indicadoras sobre nivel de oferta y precios futuros, y facilita la concreción de contratos entre la industria y el sector primario. Este mecanismo permite organizar la oferta según las señales de la demanda en cuanto a productos y calidad.

La organización empresarial de los productores primarios de aromáticas y medicinales es prácticamente nula, aún en aquellas zonas en que se encuentran concentrados. Como excepción puede indicarse la Asociación de Productores de Hierbas Aromáticas y Medicinales del Valle de Translasierra, en la provincia de Córdoba.

Las empresas especieras, procesadoras y comercializadoras una veintena de ellas se encuentra agrupadas en CAEMPA (Cámara Argentina de Especieros, Molineros y Productos Afines, donde el titular de Alvarez Hnos S.A. ejerce la presidencia.

Por su parte los laboratorios de fitofármacos se encuentran nucleados en la Cámara Argentina de Fitofármacos, donde Gustavo Aguado, de la empresa Droguería Argentina ejerce la presidencia de la misma.

La entidad tradicional del sector es SAIPA (Sociedad Argentina para la Investigación de Productos Aromáticos), entidad sin fines de lucro que supo nuclear a productores primarios, empresas especieras y laboratorios y a profesionales investigadores de la temática, entidad que realizaba periódicamente los Congresos Anuales de Recursos Naturales Aromáticos y Medicinales. Esta entidad se encuentra hoy alicaída ya que por problemas internos fue abandonada por una gran cantidad de socios.

Otra estrategia desarrollada en la década del 90 fue la diversificación y ampliación de sus líneas de productos, en especial en las empresas envasadoras más importantes. En efecto muchas incorporaron productos afines a la saborización de las comidas (sal, vinagres, aceite de oliva, café y té) o las confituras (maní y girasol confitería, frutas glaseadas y/o abillantadas). También desarrollaron una buena cantidad de nuevos productos para el consumo final (chimi-churri, provenzal, criolla, pesto, etc.).

La inversión necesaria y la escala mínima para el logro de una producción rentable y de adecuada calidad difiere según se trate de cultivos extensivos o intensivos. Cuando los cultivos a desarrollar permiten la obtención de productos secos a la cosecha o fácilmente deshidratable es posible realizar superficies mucho mayores compatibles con las de los cultivos tradicionales, pues incluso los equipamientos necesarios son los disponibles en la producción agrícola tradicional; para este tipo de cultivos las superficies de producción en escala, económicamente rentable, deben superar las 50-70 ha. Estas producciones extensivas presentan por su parte bajos niveles relativos de inversión, en especial de costos operativos ya que los costos de implantación, cuidado y protección no superan los 400-500 \$/ha, muy semejantes a los granos tradicionales. Este hecho fue clave en la introducción por parte de los productores del cultivo de coriandro en sus rotaciones, hecho que puede fácilmente repetirse en otras producciones de granos (mostaza, hinojo, anís, comino, etc.).

En cambio, cuando se trata de producciones intensivas cuyo objetivo fundamental es la obtención de hojas, inflorescencias, raíces, rizomas, frutos, etc. que al momento del corte poseen elevados contenidos de humedad (40-90%) y es necesario proceder a su deshidratado, es necesario realizar importantes inversiones en equipamiento. Con los métodos de secado natural la capacidad de procesamiento se encuentra muy limitada, ya que sólo se corta la superficie que puede ser distribuida según la disponibilidad de catres de secado y manejada por un pequeño grupo de personas es forma manual. Las superficies con secado natural sólo pueden ser pequeñas para garantizar su secado en tiempo y forma.

También se realiza en las zonas de producción un secado natural, aún más rudimentario que el señalado, disponiendo el material en pistas de secado directas a la exposición solar y que permiten una alta contaminación del producto. Este método no permite obtener un producto de calidad aceptable y estandarizado, ni un rendimiento económico seguro, por el efecto de las condiciones ambientales cambiantes

El secado artificial, en cambio, con hornos continuos y cintas transportadoras permite aumentar enormemente la cosecha a secar. Para evitar períodos ociosos del horno, la decisión de producción con secado artificial induce al productor a diversificarse con varias producciones aromáticas que permitan utilizar el equipamiento durante la mayor parte del año, lo que hace crecer en forma importante la superficie total bajo cultivo. Las evaluaciones económicas permiten indicar que la inversión mínima rentable corresponde a unas 25-30 ha de cultivos a deshidratar para un horno de

capacidad chica, el cual podría llegar a secar una 60 has de producción si se hace una planificación adecuada de las especias a producir y sus respectivas superficies. La inversión necesaria en estos hornos es como mínimo de \$ 80 mil pesos, más las obras civiles, por lo que no son compatibles con las posibilidades económicas de los pequeños y medianos productores tradicionales, excepto que sean encarados en forma conjunta. A ello debe agregarse que las mayores superficies a producir implican la necesidad de pasar a un manejo altamente mecanizado, por lo cual deben pensarse en otras inversiones de equipamiento tales como cosechadoras, acoplados, trilladoras y clasificadoras.

Por último, debe considerarse que los costos de implantación, cuidado, protección, secado y acondicionamiento de estas producciones son relativamente altos con respecto a los indicados para las producciones extensivas, oscilando según cultivos entre los 1800 y 2500 \$/ha.

En los proyectos elaborados en los últimos años, con este planteamiento tecnológico productivo antes detallado, las tasas internas de retorno obtenidas nunca fueron inferiores al 45% anual, lo que señalaba que aún en las condiciones anteriores a diciembre de 2001, encarados de esta manera, estas producciones eran altamente rentables.

Esto llevó a que en la segunda mitad de los años 90, mientras continuaba la expulsión de los productores tradicionales de aromáticas de hojas deshidratadas, ingresaran otros de características totalmente distintas, con este sistema de producción eficiente y estandarizada. La mayoría de estos emprendimientos fueron realizados en la región pampeana, aprovechando las ventajas de su cercanía a los centros de consumo. Recientemente se han iniciado dos nuevos emprendimientos en la Provincia de Buenos Aires.

Finalmente, un factor que puede ser restrictivo de la competitividad es la distancia a los mercados, con relación a la baja relación peso/volumen, ya que se trata de productos muy voluminosos, lo que determina una fuerte incidencia de los fletes en los costos de comercialización. Salvo la pampa húmeda, las demás regiones distan más de 800 km de la zona central del país, principal centro de consumo.¹

A pesar de lo mencionado, la distancia se transforma en un factor favorable si se apunta a una orientación exportadora hacia Brasil, mercado muy interesante por la magnitud de sus importaciones en productos aromáticos de clima templado, que tradicionalmente se han producido en Argentina y luego, el resto de los países de la región, ya que el costo de los fletes juega a favor de la Argentina vs. otros proveedores. En este caso, las producciones de norte de Buenos Aires, Santa Fe y Entre Ríos presentan claras ventajas competitivas respecto a las restantes regiones. También presentan ventajas si se piensa en embarques hacia Europa. Las producciones de Salta también presentan este tipo de ventajas respecto al mercado brasileño, con distancias semejantes a las de Buenos Aires respecto de San Pablo. Las producciones de Cuyo en cambio podrían ser competitivas desde el punto de vista de los fletes en exportaciones hacia la costa oeste de los Estados Unidos o el Japón, si se logra una salida por el Pacífico.

¹ Así por ejemplo, un kilo de orégano pagado al productor durante los últimos años de los '90 a 2,50 \$/kg, absorbía un costo de transporte a Buenos Aires de entre 0,35 y 0,50 \$/kg según el volumen enviado

6. Proyecto de agronegocio en productos aromáticos

Como se indica en el Resumen Ejecutivo (Documento 1), la formulación del proyecto de agronegocio en el contexto de este estudio tiene principalmente por objetivo realizar un ejercicio de aplicación metodológica para ampliar el abanico de herramientas disponibles para el análisis estratégico y la identificación de líneas de acción públicas y público/privadas.

Dicho ejercicio, realizado con protagonistas actuales de una actividad productiva determinada, trata de provocar la reflexión sobre las fortalezas y debilidades de un negocio, detectando los aspectos críticos que lo limitan, tanto en el ámbito macroeconómico como en el mesoeconómico (la cadena) y microeconómico. Se intenta llegar a la formulación de una estrategia básica y de profundizar en el desarrollo de los componentes del proyecto.

En el análisis de los factores que determinan fortalezas y debilidades, la experiencia disponible y los lineamientos conceptuales de los agronegocios muestran que la presencia o ausencia de los siguientes factores puede ser determinantes de perspectivas de éxito o fracaso:

- exploración de la demanda: relevamiento de gustos, de capacidad de absorción del mercado;
- adopción y mantenimiento de estándares de calidad;
- adopción de mecanismos que reduzcan los costos de transacción: integración vertical y/o distinto tipo de contratos, alianzas estratégicas, formación de redes entre participantes de la cadena;
- diferenciación del producto: creación de marcas, diferenciación por características específicas, por atender necesidades de salud o placer;
- permanencia en los mercados, continuidad;
- garantía de inocuidad;
- existencia de empresas del tamaño mínimo necesario o de agrupaciones de productores consolidadas.

Las etapas principales para la formulación del proyecto son:

1. la identificación del producto;
2. el análisis del contexto internacional de los mercados del producto en cuestión;
3. el análisis de la producción local y del desempeño del país en el comercio internacional;
4. el conocimiento de la cadena del producto en cuestión;
5. el análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) del producto y del grupo de productores;
6. la definición de la estrategia;
7. la identificación de un productor/empresa o grupo de productores/empresas que llevarán adelante el agronegocio, con su respectiva localización geográfica;
8. la definición del negocio (producto específico, destinos);
9. la definición de requerimientos en recursos naturales, tecnologías, insumos, mano de obra;
10. la identificación de situaciones de riesgo para el negocio y estrategias alternativas;
11. la formulación del plan estratégico y la definición de los componentes del proyecto.

Para la formulación del proyecto se realizan varias actividades relacionadas a la búsqueda de información, análisis y propuesta. Principalmente incluyen la revisión de bibliografía, el relevamiento y procesamiento estadístico, las entrevistas con informantes calificados y la realización de reuniones y talleres con los eventuales participantes del proyecto para la realización de la matriz FODA y la definición del negocio y la formulación del proyecto propiamente dicha.

Proyecto de agronegocio para especias aromáticas

Las etapas 1 a 4 han sido presentadas ya en este estudio, en los capítulos precedentes y sus anexos. Los análisis realizados pusieron de manifiesto que el mercado, tanto interno como externo, para la especias aromáticas y medicinales que pueden producirse en la Argentina, presenta un interesante potencial de expansión.

Para la formulación de este proyecto (etapas 5 a 11), se buscó seleccionar un grupo de productores que se encontrara en una situación de escaso desarrollo de la cadena y que requiriera un apoyo externo para la reflexión y formulación del proyecto. En el caso que aquí se presenta el proyecto se desarrolló sobre la base de una iniciativa apenas comenzada en una región de la provincia de Salta y que fuera suspendida en 2002 por las circunstancias macroeconómicas atravesadas por el país.

La metodología utilizada fue la revisión de este proyecto con los técnicos participantes y la entrevista a varios de sus integrantes sobre las características iniciales y las nuevas dificultades y requerimientos del mismo.

Los elementos que fueron considerados en su momento (2001) para la formulación inicial del proyecto fueron analizados y estructurados en la siguiente matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) para la actividad especiera en la zona específica:

MATRIZ FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS) DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AROMATICOS EN LA REGION NOA	
OPORTUNIDADES Mercado interno de especias insatisfecho Mercado externo en expansión por cambios en hábitos alimentarios Ventajas de acceso en el MERCOSUR, con demanda insatisfecha. Cercanía del mercado del NOA a Brasil y mayor cercanía respecto a otros competidores La zona es agroecológicamente adecuada y presenta ventajas, debido a su latitud, por el adelantamiento de las cosechas y la posibilidad de mayor número de cosechas.	AMENAZAS Fuerte concentración de empresas compradoras de especias (en mercado externo e interno) No hay mercados transparentes Fuertes fluctuaciones de precios en el mercado internacional por variaciones de la oferta. Oferta inestable en algunos productos por razones climáticas. Desincentivo a la diversificación por la seguridad de pago al contado del tabaco (por el sistema del FET).

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>Mano de obra (familiar y empleados fijos) desocupada estacionalmente con experiencia en cultivos intensivos.</p> <p>Instalaciones de secado de tabaco con capacidad ociosa</p> <p>Ciclos de cultivo complementarios con el tabaco.</p> <p>Productores habituados a la inversión anual y a la toma de riesgos en el cultivo de tabaco.</p>	<p>Masa de oferta individual insuficiente</p> <p>Falta de poder de negociación con proveedores</p> <p>Falta de contratos en la cadena de comercialización</p> <p>Falta de capital</p> <p>Alta inversión en insumos (plantines y agroquímicos)</p> <p>Requerimiento de mano de obra adicional para ciertas labores (plantación, carpidas y cosecha)</p> <p>No son sujetos de crédito según normas bancarias</p> <p>Proyecto anterior fracasado por falta de seguimiento. Utilización de variedades no demandadas.</p> <p>Escepticismo sobre proyectos</p>

Los productores del grupo presentaban en común las siguientes características:

- son productores tabacaleros que intenta diversificar su producción y complementar ingresos;
- la mayoría son pequeños productores;
- se presenta la oportunidad de maximizar la utilización de factores fijos, como la capacidad de secado con estufas a gas y la mano de obra, que permanece desocupada estacionalmente;
- tienen interés en la diversificación y en obtener productos de mayor valor, pero no pueden lograrlo individualmente;
- no están en condiciones de realizar en forma individual las inversiones necesarias para entrar en el negocio (cosecha, trillado y envasado);
- no tienen las condiciones necesarias para ser sujetos de crédito en la normativa actual;
- no tienen fuerza negociadora en forma individual.

El impulso inicial para la formulación del proyecto surgió como parte de un programa de diversificación de una empresa tabacalera, que entregó fondos para la realización de algunas actividades de programación. El objetivo era generar una fuente de ingreso estacional que resolviera la situación de períodos en el año sin fuentes de ingreso. Previamente algunos de los productores habían formado parte de un proyecto de producción de orégano impulsado por el Municipio, el cual fracasó porque las variedades no eran adecuadas a la demanda y eran altamente susceptibles a enfermedades.

Los elementos que se presentan a continuación integran el Proyecto, el que sólo pudo concretarse en sus pasos iniciales, ya que el programa empresario mencionado fue abandonado después de los acontecimientos macroeconómicos de fin de 2001. Sobre esa base el mismo fue revisado y completado para este estudio.

ESTRATEGIA DEL AGRONEGOCIO DE PRODUCTOS AROMATICOS EN LA REGION NOA	
<p>Es un emprendimiento asociativo ubicado originalmente en Salta -que luego se extenderá a Jujuy y Tucumán- para producir orégano, menta, perejil deshidratado y otras especias con destino al mercado interno y para exportación a Brasil.</p> <p>El objetivo es mejorar la eficiencia económica de las explotaciones tabacaleras utilizando mano de obra subocupada estacionalmente y la infraestructura de secado.</p> <p>En un mediano plazo, integrará grupos de productores de especias de tres zonas (Perico-Jujuy, Rosario de Lerma-Salta y La Cocha-Tucumán) conformando una entidad comercializadora "Aromáticas del NOA".</p>	
PROYECTO DE AGRONEGOCIOS PARA ESPECIES AROMATICAS EN LA REGION NOA- 2003	
<i>Componente del proyecto</i>	<i>Situación actual del proyecto</i>
CARACTERÍSTICAS de LA CADENA de PRODUCCIÓN DE ESPECIAS AROMATICAS	
Productores	Grupo de 16 productores tabacaleros del Departamento de Rosario de Lerma, Provincia de Salta.
Forma jurídica	El grupo constituyó en el año 2001 una cooperativa.
Distribución	<p>El mercado-objetivo son las empresas especieras localizadas en Tucumán. Las firmas ubicadas en Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires son objetivos en el plan de negocios a largo plazo.</p> <p>El mercado de San Pablo en Brasil (1200 km) es el mercado-objetivo para la exportación, a mediano plazo. Se realizaron algunas ventas a firmas especieras, pero sin llegar a formular contratos. El resto de la producción el primer año se destinó al mercado local con vendedores ambulantes.</p>
Procesamiento	El grupo cuenta con una ventaja comparativa, que es la existencia en las fincas, de estufas secadoras de tabaco a gas natural. Esto permite una mayor calidad del producto e independiza la producción de las alternativas climáticas de zonas con secado al sol. El trillado y embolsado se realiza con la infraestructura de la cooperativa; este proceso es conjunto, perdiéndose la identidad de la mercadería de cada productor.
Articulaciones: contratos, acuerdos, no articulación	La realización de contratos con empresas especieras (envasadoras y mayoristas para la industria alimenticia) está previsto con las siguientes finalidades: reducir etapas y garantizar calidad y continuidad de oferta.
TIPO DE PRODUCTO	
Características.	El producto es: especias secas a granel, principalmente orégano, menta y perejil deshidratado.
Adecuación a la demanda y gustos del mercado-objetivo	La demanda proviene de las empresas especieras mayoristas. Los atributos requeridos son calidad, uniformidad y color adecuado a la demanda. Estos se garantizan por el secado con estufa.

Requisitos de certificados sanitarios u otros	No se requieren certificados específicos para el mercado interno. Para la exportación se requiere el certificado fitosanitario del SENASA, cuya obtención no significa un requisito adicional, dado el tipo de producción realizado.
Presentación y empaque	Bolsa de polipropileno trenzado de 10 kg etiquetada con los sellos de calidad y la marca de la cooperativa.
Utilización de marca u otra diferenciación	Se propone utilizar una indicación de origen geográfica "producto del NOA" que se establecería a través de los Ministerios de Producción de las provincias incluidas. Se propone utilizar un sello de calidad otorgado por INTA relativo a las condiciones en que se obtiene y seca el producto, garantizando una calidad estandarizada. Se utilizará la marca de la cooperativa para la comercialización a granel.
Promoción comercial	Se prevén acciones de vinculación y promoción comercial con las empresas especieras demandantes.
Logística . Transporte	No está previsto un transporte propio. Se proyecta reducir el costo de transporte (de alta incidencia en esta actividad) por la disponibilidad de un volumen suficiente (por la agrupación de productores) para mejorar la contratación.
RECURSOS E INSUMOS REQUERIDOS: DISPONIBILIDAD	
Tierra	Los productores del grupo son propietarios y arrendatarios. No hay restricción para obtener tierras en arrendamiento. El cultivo de las aromáticas se realiza adicionalmente a otros cultivos por tratarse de cultivos perennes (no hay sustitución).
Agua	No se plantea dificultad con el abastecimiento de agua. Proviene de riego por acequias.
Mano de obra capacitada	Existen habilidades básicas en la zona y en las mismas explotaciones, derivada de la experiencia en un cultivo similar, como es el tabaco. Se requiere capacitación específica algunos aspectos del cultivo de especias, y particularmente en mercado y comercialización, en funcionamiento de la cooperativa y en la formulación de plan de negocios. La mano de obra utilizada es familiar y contratada.
Insumos y productos sanitarios	Los plantines de nuevas variedades representan una inversión importante; se seguirá una estrategia de renovación parcial y multiplicación a b largo de varios años, lo que retrasa la maduración del proyecto. Una inversión masiva en plantines requeriría un sustancial apoyo crediticio.
Asesoramiento profesional en producción y comercialización	En el proyecto original estaba previsto el asesoramiento de tres técnicos, financiados por la empresa promotora del proyecto. Actualmente está suspendido. No están previstos los recursos para contar con una gerencia profesionalizada.
Inversión necesaria	La inversión mínima necesaria se refiere al siguiente

	equipamiento (compartido): cosechadora, trilladora y clasificadora-embolsadora. (US\$ 35.000).
Fuentes de financiamiento	Fue gestionada una línea de crédito para el equipamiento común, pero no logró concretarse porque los productores (salvo uno) no eran sujetos de crédito por las garantías requeridas y no podían dar aval solidario a la cooperativa. También fue obstáculo el hecho de los constructores del equipamiento (herrereros de la zona) tampoco eran aceptables para las normas bancarias (debían ser empresas establecidas y con marca y registros determinados). El monto de la inversión se duplicaba si se realizaba con las empresas registradas como aceptables por el Banco. Una de las máquinas trilladoras, de capacidad reducida, se obtuvo como donación de la empresa promotora. La cosechadora pudo ser financiada con un crédito privado no bancario. La financiación adecuada se mantiene como una restricción para el desarrollo de este proyecto.
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Existencia de asociaciones de 2do.grado u otras asociaciones de interés	No existen asociaciones de segundo grado que puedan proveer servicios o apoyo a las instituciones integrantes.
Apoyo de programas institucionales (SAGPYA, SEPYME, CFI, INTA, etc)	Para este proyecto no se cuenta con el apoyo de instituciones o programas públicos o privados.

7. Síntesis y recomendaciones

Durante la última década se ha producido un fuerte crecimiento de la demanda y el comercio internacional de productos aromáticos y medicinales, en particular en los países desarrollados, como consecuencia de cambios en los hábitos de consumo de alimentos y del desarrollo de la industria alimenticia.

Asimismo, el mercado regional exhibe una demanda en ascenso. En el mismo se destaca Brasil por los niveles de consumo de estos productos; con este país puede establecerse una amplia complementación -ya que son productores de aromáticas y medicinales de clima tropical- aprovechando el marco regulatorio que ofrece el MERCOSUR y la fuente de competitividad dada por la cercanía -lo que es decisivo en estos productos por los altos costos de transporte derivados de su bajo peso volumétrico. Por otra parte, hay una demanda local insatisfecha de productos del sector, que se cubre con importaciones.

La Argentina posee condiciones agroecológicas excelentes para la producción de cultivos aromáticos y medicinales de clima templado y una rica flora autóctona de estas especies para su explotación racional vía recolección natural. Algunos productos ya se encuentran insertos en el mercado mundial y otros, si bien sus producciones aún no cuentan con un importante desarrollo, presentan características de competitividad y calidad que permitirían su inserción en el mismo.

Durante los años 90, la apertura de importaciones y el tipo de cambio fijo combinado con el incremento de los costos en términos de dólar, determinó que la Argentina fuera convirtiéndose en un fuerte importador de productos aromáticos de clima templado para cubrir su demanda interna, cuando en las décadas anteriores ésta era abastecida por la producción local, generando pequeños saldos exportables. Salvo las producciones de manzanilla y aceite esencial de limón -en las que el país había logrado ya una fuerte inserción en el mercado mundial- y el coriandro -que muestra un gran dinamismo durante la década del 90- las restantes producciones fueron decreciendo paulatinamente en superficie y producción. Esta situación llevó también a una disminución de la participación relativa de la Argentina en el aprovisionamiento de muchos mercados con sus producciones aromáticas.

Las condiciones macroeconómicas imperantes durante los años 90, afectaron la competitividad de estas producciones, que se encontraban atrasadas tecnológicamente y alejadas en los estándares de calidad a nivel mundial, determinando la expulsión de muchos productores. A pesar de ello, en especial en la segunda mitad del quinquenio, se observó el ingreso de nuevos productores que comenzaron a producir bajo condiciones competitivas, con la tecnología y escalas adecuadas y con estándares de calidad similares a los internacionales, competitividad que hoy se ve favorecida por las actuales condiciones macroeconómicas.

Este hecho sin embargo no fue producto de políticas dirigidas hacia el sector durante esos años, ya que si bien éstas existieron, fueron políticas de mediano y largo plazo, o acciones descoordinadas, incoherentes, sin continuidad y en muchos casos desvirtuadas por otras razones. Recién hacia finales de la década se aprobó una política activa coordinada e integral con el Proyecto Mejorar, el cual finalmente no se ejecutó, disolviéndose el Departamento de Aromáticas de la SAGPyA, pero que sin duda debe ser tomado como un antecedente valioso de políticas hacia el sector.

Tampoco hubo una clara política de generación y/o experimentación adaptativa coordinada nacionalmente, a pesar del fuerte retraso tecnológico que presentaban estas producciones. La escasa -aunque importante- acción a este respecto, fue realizada por algunas Universidades Nacionales con

muy escasos recursos y por algunas Estaciones Experimentales del INTA, que aportaron los cambios más significativos que existieron durante la década en algunas producciones aromáticas (por ejemplo coriandro) y demostraron la posibilidad de la producción en zonas que presentan mejores características productivas, de infraestructura y/o cercanía a los mercados.

La cadena agroalimenticia de estas producciones presenta, salvo excepciones, un bajísimo nivel de integración vertical, que dificulta la llegada de las señales de la demanda de consumo hacia el sector primario de producción. Esta situación deriva de la alta dispersión de la oferta en numerosos productores minifundistas, su casi inexistente nivel de organización gremial y/o económica y su dispersión geográfica en amplias regiones. Los pocos intentos realizados de asociativismo no fueron fructíferos, producto, por un lado, de las características individualistas de los productores y por otro, de la falta de políticas sostenidas y coherentes. La integración horizontal es un desafío clave para lograr las escalas requeridas en muchas producciones aromáticas que permitan la amortización de las inversiones, la incorporación de determinadas tecnologías y compartir los equipamientos.

Esta falta de organización y asociación de los productores a su vez conspira en la defensa del precio de sus productos, debilitándolos comercialmente frente a los acopiadores y empresas procesadoras, en un mercado claramente oligopólico, tanto a nivel local como mundial. En efecto, existen algo más de una veintena de empresas entre las que podemos distinguir empresas mayoristas (atienden a la industria alimenticia, institucional y pequeños envasadores) y minoristas o envasadores (procesan, mezclan y envasan condimentos para su venta al consumidor doméstico). El sector minorista si bien maneja sólo el 20% del volumen total es el que más factura, representando en 1999 un total de 92 millones de dólares. El sector mayorista, que comercializa el grueso del volumen representó en 1999 una facturación cercana a los 25 millones de dólares. De estas empresas sólo unas pocas tenían a su vez la condición de ser productoras primarias. No obstante en la actualidad algunas otras han comenzado proyectos productivos en el sector primario buscando una mayor integración vertical.

Las perspectivas del sector son promisorias, ya que atender la demanda local insatisfecha y parte de los requerimientos del mercado regional con la producción local implicaría una expansión del área de cultivo del sector en unas 12.000 ha (crecimiento del 50% del área actual estimada), a lo que debe computarse el incremento de la producción vía recolección natural de especias. Se generaría así un ahorro de divisas de aproximadamente 15 millones de dólares anuales por sustitución de importaciones y el ingreso de otros 15 millones de dólares por exportaciones, mejorando el intercambio comercial de estos productos en alrededor de 30 millones de dólares anuales.

Por las características de las zonas de producción y del tipo de productores, esta expansión del área implantada tendría un fuerte impacto en la reactivación de las economías regionales donde se asientan y en la disminución de los índices de pobreza y desempleo.

Una política dirigida hacia el sector debería contemplar básicamente:

- a) acciones de capacitación de los productores y técnicos de la región en el empleo de tecnologías que permitan altos rendimientos y estándares de calidad;
- b) capacitación empresarial y de agronegocios;
- c) generación y transferencia de información de mercado y comercialización;
- d) promoción de exportaciones;
- e) asistencia crediticia dirigida;
- f) impulso de nuevas áreas de producción diferentes a las tradicionales pero que presentan ventajas competitivas;

- g) promoción de asociativismo y concentración y organización de la oferta;
- h) impulsar la investigación y/o experimentación adaptativa en estas especies apuntando a resolver los temas fundamentales indicados en este trabajo que ejercerían un fuerte impacto en torno a los rendimientos, la calidad y la rentabilidad;
- i) impulsar y organizar la recolección natural de especies autóctonas espontáneas con criterios de eficiencia y sostenibilidad del recurso natural;
- j) impulsar la integración vertical. Al respecto deberá pensarse en generar un ámbito de coordinación del sector primario, el sector industrial y comercializador y el Estado.

Finalmente, convendría una rezonificación del país para estos cultivos para incorporar nuevas áreas, la que debería tener en cuenta no sólo las aptitudes agroedafoclimáticas, sino fundamentalmente la existencia de otros factores que otorguen ventajas competitivas, como la estructura productiva, la tecnología de producción a emplear, las características de los productores, la infraestructura y equipamiento existente, distancia a los grandes mercados locales y mejores condiciones para la exportación.