

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE RÍO CUARTO
FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA**

**Trabajo Final presentado para optar
al grado de Ingeniero Agrónomo**

**CARACTERIZACIÓN DE PRODUCTORES DE ORÉGANO EN
EL DPTO. SAN JAVIER, CÓRDOBA**

Palabras Claves: Departamento San Javier, Córdoba - Productores de Orégano. Caracterización- Tipificación - Análisis Cluster.

**Alumna: Angeles Buffa
DNI N° 27.428.155**

**Director: Ing. Agr. Daniel Agüero
Codirector: Ing. Agr. Osvaldo Arizio**

**Río Cuarto - Córdoba
Julio de 2005**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE RÍO CUARTO
FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA**

CERTIFICADO DE APROBACIÓN

**Título del Trabajo Final: CARACTERIZACION DE PRODUCTORES DE
OREGANO EN EL DEPARTAMENTO SAN JAVIER, CORDOBA.**

Autora: Angeles Buffa

DNI: 27.428.155

Director: Ing. Agr. Ms. Sc. Daniel A. Agüero

Codirector: Ing. Agr. Osvaldo Arizio

Aprobado y corregido de acuerdo con las sugerencias del Jurado Evaluador:

Nombre _____

Nombre _____

Nombre _____

Fecha de Presentación: _____ / _____ / _____ .

Aprobado por Secretaría Académica: _____ / _____ / _____ .

Secretario Académico

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer muy especialmente al Ing. Daniel Agüero, un ser de principios, involucrado con las necesidades del estudiantado, que posee incommensurable fuerza, el mismo que dispuso de su tiempo y voluntad, dando más que el apoyo necesario para que yo y la tesina crucemos las mismas puertas que en algún momento me dieron la bienvenida.

Además, a Cecilia Picca, Anabel Ghirardotto y Carolina Melano, de quienes he recibido apoyo incondicional, y sin las cuales este trabajo no se podría haber llevado a cabo.

También quiero agradecer a Marcela Peralta, al Ing. Daniel Suárez (Cambio Rural Villa Dolores), al INTA Villa Dolores y a la delegación local del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Recursos Renovables de la provincia, al igual que a cada uno de los productores con los que hemos trabajado, por su apoyo, confianza predisposición y colaboración.

A mi familia, con todos y cada uno de sus miembros, y al grupo de seres maravillosos que de distintas maneras depositaron más de un grano de arena para levantar aquello que intenta ser una construcción.

Todos por cuanto son pequeños grandes soles que me permiten vislumbrar diversas sendas.

ÍNDICE

Introducción	7
Antecedentes	10
Materiales y método	15
Resultados y discusión	19
Conclusiones	36
Bibliografía	38
Anexos	40

RESUMEN

Los cambios producidos a nivel macroeconómico en la década de los noventa generaron distintas transformaciones en el sector productor de aromáticas del Departamento de San Javier, Córdoba. La heterogénea realidad económica-social de los productores de esta región crea la necesidad de buscar soluciones considerando sus diferencias en intereses, recursos, comportamiento frente a la evolución tecnológica y en las relaciones que establecen con los demás sectores económicos. El objetivo del presente trabajo consistió en caracterizar a los productores de orégano del Departamento San Javier, Córdoba a través de una tipificación de productores mediante la aplicación de análisis multivariado de clusters. El análisis permitió distinguir tres grupos de productores. Sólo uno de los grupos posee un mercado desarrollado de su capacidad empresarial y una escala de producción que le permite adaptarse a los cambios tecnológicos y económicos para aprovechar las oportunidades comerciales producidos en el mercado nacional e internacional principalmente. Los otros grupos identificados incluyen productores con problemas económicos y financieros importantes que requieren de la participación activa del Estado generando políticas orientadas a mejorar los canales de comercialización de los productos y el acceso a créditos para estos estratos de productores. Los resultados de este estudio demuestran que para promover el desarrollo efectivo de este sector es necesario orientar las soluciones y políticas considerando las características diferenciales de los grupos analizados.

Palabras Claves: Departamento San Javier, Córdoba - Productores de Orégano.
Caracterización- Tipificación - Análisis Cluster.

ABSTRACT

The macroeconomic changes occurred in the Nineties generated different transformations in the producing sector of aromatic of the Department of San Javier, Cordoba. The heterogeneous social-economic reality of the producers of this region creates the necessity to look for solutions considering their differences in interests, resources, behavior as opposed to the technological evolution and in the relations that establish with the other economic sectors. The objective of the present work consisted in characterizing the oregano producers of the Department San Javier, Cordoba through a typification of producers applying multivariate analysis of clusters. The analysis allowed distinguishing three groups of producers. Only one of the groups has a noticeable development of its enterprise capacity and sufficient scale of production to adapt to the technological and economic changes to mainly take advantage of commercial opportunities at the national and international market. The other identified groups include producers with important economic and financial problems that require of the active participation of the State generating policies oriented to improving the channels of commercialization of products and loans accessible to these types of producers. The results of this study demonstrate that to promote the effective development of this sector it is necessary to orient the solutions and policies considering the different characteristics of the analyzed groups.

Key Words: Department of San Javier, Cordoba - Oregano Producers.
Characterization- Typification - Analysis Cluster.

RESUMEN

En la década de los noventa se han generado distintas transformaciones en el sector productor de aromáticas ubicado en el Departamento de San Javier, sumándole a ello las alteraciones a nivel macroeconómico producidas por la salida de la convertibilidad, se tradujeron en un cambio tecnológico, comercial y de gestión de magnitud tal que dejó su huella en una inequívoca desproporción en la distribución de estos, dada la diferente capacidad de adaptación y asimilación a la nueva realidad por el sector, generando por un lado la expulsión de productores del sistema y por otro, profundizando las diferencias entre los distintos tipos de productores.

Posicionándonos que en esta región los productores subsistentes presentan una realidad económica-social muy heterogénea, entonces se deben buscar las estrategias más apropiadas para cada grupo de productores y que a su vez considere sus intereses y recursos, en el marco de las relaciones sociales que presentan y sus reacciones frente a la evolución tecnológica y demás cambios ocurridos.

El objetivo del presente trabajo es realizar una caracterización de los productores de orégano en la región en estudio, mediante **Análisis Multivariado de Clusters**, y brindar la información necesaria para orientar el diseño de estrategias implementadas desde esferas públicas y privadas, con el fin de promover el desarrollo de este sector, considerando las problemáticas y las características de los diversos tipos de productores.

Palabras Claves: Orégano - Análisis Multivariado- Tipificación - Estrategias -

Identificado el problema

Antecedentes, generales(arizio), específicos(san carlos) }

Tiene mercado interno y externo (importante como alternativa)

Aporte

Hipotesis

Objetivo general

INTRODUCCIÓN

En la década de los noventa se han producido una serie de transformaciones en el sector productor de aromáticas ubicado en el Departamento de San Javier, siendo este potencialmente adecuado para el desarrollo de este rubro productivo, (Suárez, 2001).

Nuestro país presenta excepcionales condiciones edafoclimáticas para la producción de cultivos aromáticos y medicinales de clima templado y subtropical. En el primero de los casos, Argentina logró no solo el autoabastecimiento interno sino que alcanzó una excelente inserción en el mercado mundial. No obstante, a partir de los años 70 se verifica que la demanda mundial de productos aromáticos y medicinales de origen natural muestran una expansión ininterrumpida con tasas de crecimiento que superan el ritmo de crecimiento de la población mundial.

La apertura de las importaciones, producto de la drástica disminución de los aranceles proteccionistas en los primeros años del '90 y la paulatina sobrevaluación del tipo de cambio durante la convertibilidad, impactaron negativamente en la competitividad de numerosos sectores económicos con importantes efectos negativos sobre el sector primario de productos aromáticos, en el cual existía una debilidad estructural para competir con el resto del mundo: la productividad por unidad de superficie y los estándares de calidad de nuestras producciones se encontraban muy alejadas de los niveles alcanzados por nuestros competidores mundiales (Arizio et al, 2002).

Este contexto afectó a la producción primaria de cultivos aromáticos y medicinales, generando la expulsión de numerosos productores y el crecimiento de los volúmenes de importación para cubrir las necesidades del consumo interno (Arizio, 2002).

Respecto de las importaciones argentinas de hierbas, se destaca el crecimiento del orégano durante el periodo de la convertibilidad, el cual si bien había logrado anteriormente el autoabastecimiento, en los últimos años se convierte en la principal hierba importada por nuestro país. (SAGPyA, 1998).

En este sentido, el orégano incrementó sus importaciones más de un 500 por ciento durante la convertibilidad en comparación con el período anterior, con la consiguiente pérdida de divisas para el país. (INDEC, 2001).

En relación a la producción interna, se identifica que la principal zona de producción de orégano en el país, se encuentra en el Departamento de San Carlos en la provincia de Mendoza, donde se concentran con ese producto aproximadamente unas 200 has., y también se señalan como otras zonas importantes al Departamento Calingasta en la provincia de San Juan y el Departamento San Javier en la provincia de Córdoba.

En la zona de San Carlos, se identificaron distintas limitantes como es la falta de un patrón de calidad, problemas de acceso al capital, la falta de maquinarias para realizar trabajos de poscosecha y la obsolescencia de las mismas, problemas en el acceso a la tierra y en la comercialización, se identifica la existencia de un mercado local del orégano con precios generados por los acopiadores. (Bauza, 2001).

En este sentido, algunos trabajos señalan las limitaciones de los productores agropecuarios en lograr precios acordes para sus productos y en su capacidad de gestión comercial. (Agüero, 2000).

También se señala que los problemas de escala (0,5-1,5 has.) condicionan de manera estructural el acceso a la tecnología, determinando una producción basada en el uso exclusivo de la mano de obra, con escaso equipamiento y uso de secado natural que impide la estandarización de la producción con una calidad constante y altamente contaminada con tierra y otros elementos. Esta situación determina altos costos unitarios y menores precios por problemas de calidad de producto, aspectos que actúan negativamente sobre el ingreso neto del productor. (Arizio et al, 1999).

La región en estudio, ubicada en el Valle de Traslasierra, al Oeste de la provincia de Córdoba, posee un clima considerado ideal para el cultivo de hierbas aromáticas y potencialmente adecuada para el desarrollo de este rubro productivo, concentrando la mayor producción a nivel provincial, y su mayor relevancia se logró a mediados de los años 80, en una época posterior a la desaparición del cultivo de tabaco en la zona, (Suárez, 2001).

En esta región, no todos pueden producir en las mismas condiciones económicas y sociales, ya que la realidad es mucho más heterogénea de lo que se supone y por lo tanto se deben buscar soluciones mas apropiadas para cada grupo de productores. Entre estas condiciones podemos mencionar, las relativas a la posesión de la tierra y a la forma de utilizarla, al financiamiento

agrícola, al abastecimiento de insumos, a la existencia de infraestructura adecuada, y a la comercialización de los productos. (Dufumier, 1995).

Es importante entonces distinguir los diferentes tipos de productores, considerando sus intereses, los medios o recursos que dispone, el marco de relaciones sociales que presenta y sus reacciones frente a la evolución tecnológica. Este es el papel que le corresponde a la tipología de productores de orégano en el análisis de diagnóstico de la realidad del sector.

En este marco, la hipótesis básica del presente trabajo reside en que a través de la caracterización de los productores se detectará la existencia de distintos tipos de productores de orégano en el Departamento San Javier, que en virtud del contexto económico de los últimos años a profundizado su heterogeneidad en relación con la dinámica de los aspectos organizacionales, productivos y comerciales.

Como resultado de esta propuesta, se pretende obtener una caracterización del sector productivo primario de orégano, que a través de la identificación de distintos grupos de productores, contribuya a orientar las estrategias específicas para cada uno de ellos que se implementen desde las esferas públicas y privadas, con el fin de mejorar el desarrollo integral de este sector y su posicionamiento ante el nuevo escenario económico que ha surgido desde inicios del año 2002.

OBJETIVO GENERAL

- Realizar una caracterización de los productores de orégano en el Departamento San Javier en la provincia de Córdoba.

OBJETIVO ESPECÍFICO

- Establecer una Tipificación de los productores de orégano en el Departamento San Javier en la provincia de Córdoba.

ANTECEDENTES

Históricamente, las **especias** importadas de mayor relevancia por nuestro país fueron pimienta, azafrán, nuez moscada y canela, principales componentes de las importaciones en el período previo al establecimiento del plan de convertibilidad. En este último período en cambio, si bien siguen siendo importantes los valores de introducción a nuestro mercado de estas especias, se destaca el importante crecimiento de las especias de clima templado, tales como el complejo **Capsicum, Comino, Semillas de Mostaza, Anís, Tomillo, Laurel e Hinojo**; cultivos que en el período previo la producción nacional cubría un elevado porcentaje del consumo interno.

Principales Especias y Hierbas importadas por Argentina.

Valores CIF promedios en dólares según períodos.

ESPECIAS	84/91 \$	92/01 \$	Variac. %	Compos. %
Pimienta	4916414	5354012	8.9	47,00
Capsicum	102695	1491307	1352.2	13,09
Azafrán	532924	1354622	154.2	11,89
Nuez moscada	777181	1061654	36.6	9,32
Comino	76483	499639	553.3	4,39
Canela	142872	311482	118.0	2,73
Sem. Mostaza	0	270304	-	2,37
Anís y Badiana	20786	210541	912.9	1,85
Tomillo y Laurel	41048	138289	236.9	1,21
Hinojo y enebro	37666	85749	127.7	0,75
Las demás	653169	614212	-6.0	5,39
Total	7301237	11391811	56.0	100,00
HIERBAS	84/91 \$	92/01 \$	Variac. %	Compos. %
Orégano	288595	1946679	575	32,62
Lúpulo	344668	675059	96	11,31
Gingseng	s/d	144933	-	2,43
Regaliz	s/d	10670	-	0,18
Las demás	177238	3774919	2030	63,25
Total	810501	5968256	636	100,00

Fuente: INDEC, 2001.

Una situación similar puede observarse respecto de las importaciones argentinas de **hierbas**, donde se destaca el crecimiento de **orégano y lúpulo** durante el período de la convertibilidad, muy especialmente el orégano, con el cual se había logrado el autoabastecimiento y posteriormente se convierte en la principal hierba importada por nuestro país.

En este sentido, el orégano incrementó sus importaciones en más de un 500 por ciento durante la convertibilidad en comparación con el período anterior con la consiguiente pérdidas de divisas para el país, (INDEC, 2001).

En términos de la oferta de este producto, la producción nacional de orégano, con un volumen de 800 toneladas por año, apenas cubre la mitad del consumo doméstico y, por otra parte el 80% de la actividad - en manos de pequeños productores- se encuentra localizada en Mendoza y San Juan, y en menor proporción en Córdoba, San Luis y Salta.

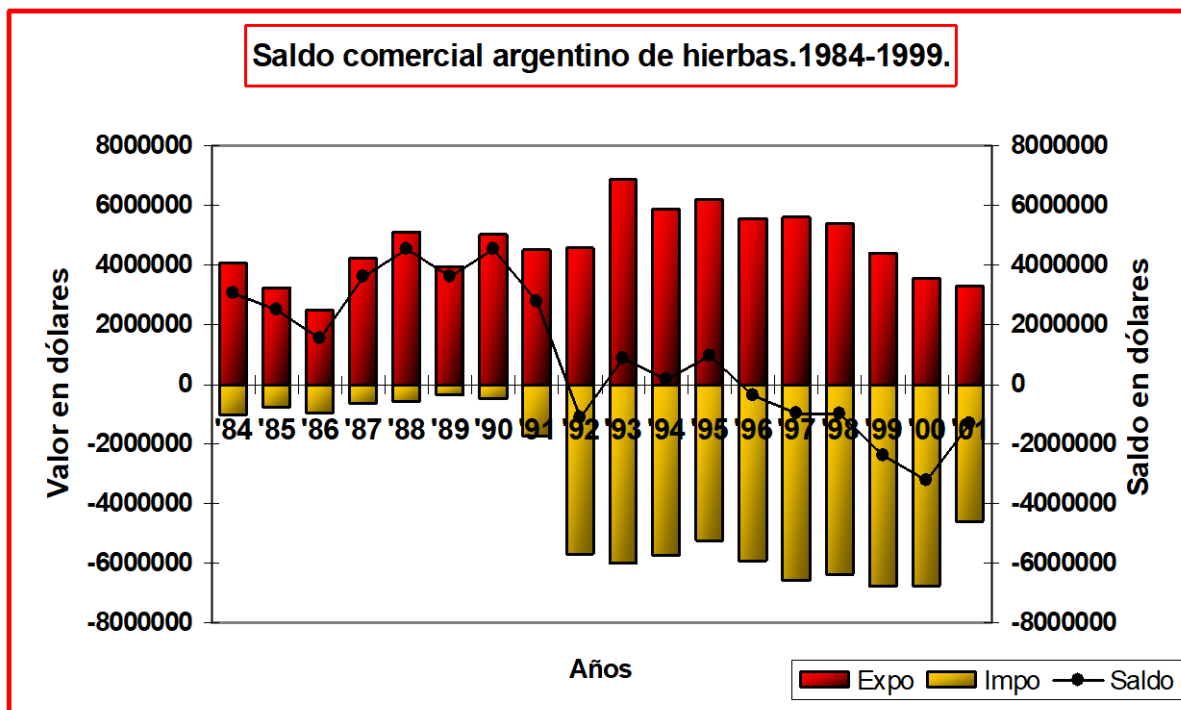
Durante la vigencia del plan de convertibilidad el saldo del balance comercial de hierbas pasa a tener resultado negativo, producto del crecimiento de las importaciones al mismo tiempo que se deterioran las exportaciones.

Por otra parte, en la evolución del intercambio comercial argentino de hierbas, puede observarse que las importaciones argentinas de hierbas han sufrido un salto en su nivel desde el mismo comienzo del periodo 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 periodo previo rara vez superaron el millón de dólares. Recién en el 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 evidencian a través de los ritmos de crecimiento de las importaciones que pasan de ser negativas en el periodo previo a la convertibilidad a ser positivas en el periodo 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 periodo 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 periodo en que estuvo vigente la convertibilidad (-5.75% y -6.37% en términos de valor y volumen respectivamente). (Arizio et al, 2002). En

consecuencia, en términos de promedios anuales para el periodo 1992/2001, el déficit del saldo comercial de hierbas y especies supera los 17 millones de dólares anuales. (Arizio et al, 2002).



Fuente: INDEC 1984-2001.

En los últimos años, se identifica como los principales productos de importación argentina a la manzanilla, el cardo mariano, el capsicum, el coriandro y el lúpulo, observando que el único que presenta crecimiento durante el periodo de la convertibilidad es el coriandro que duplica los valores promedios del primer periodo. Sin duda, que una situación especial presenta este cultivo, único exponente del sector que muestra un crecimiento en la producción y exportación durante el período de la convertibilidad, y sin duda ello obedece a que en este cultivo existió una profusa investigación por parte de Universidades Nacionales, que pusieron a disposición de los productores un paquete tecnológico moderno de rindes competitivos. En efecto, los rendimientos nacionales de esta especie pasaron de cerca de 800 kg/ha en el primer período a más de 1500 kg/ha. durante los años 90. La difusión y la adopción por parte del sector productor de este moderno paquete tecnológico, fueron esenciales en los cambios observados en esta producción. (Curioni, et al, 1995).

Por su parte, los principales productos de importación en términos de valor en el último periodo analizado fueron la pimienta, el orégano, el capsicum, el azafrán, la nuez moscada, el lúpulo, el comino, la canela, la mostaza y el anís; observándose crecimientos significativos respecto al primer periodo en la mayoría de las especies de clima templado.

En el análisis de importaciones realizado por empresas, en base a datos de 1999, se observa una alta concentración de las importaciones en un grupo reducido de empresas. Así, las 10 primeras sobre un total de 89, concentran el 83% del valor importado en especias, mientras que las 10 primeras sobre un total de 86, concentran el 77% del valor importado en hierbas, (Nosis, 2000).

Por último, en el análisis de la situación en forma particular de algunas producciones argentinas seleccionadas, a saber: capsicum, comino, mostaza, orégano, lúpulo y coriandro; se constata que en las primero cinco de ellas, el incremento de las importaciones está acompañado del reemplazo de la producción nacional en el abastecimiento del mercado interno, lo que implicó la desaparición de muchos productores y la consiguiente caída del área sembrada o plantada. Dichas producciones no pudieron hacer frente a la competencia externa producto de la debilidad que mostraban sus manejos tecnológicos, que determinaban rendimientos y una calidad de producto alejados de los estándares internacionales. Esta situación obedece a diferentes causas según los cultivos, que en resumen pueden basarse en estar basadas en explotaciones minifundistas, con escaso capital fijo y mecanización, y alto uso de mano de obra; a los que deben agregarse problemas fitosanitarios en la producción de capsicum, variedades obsoletas en la producción de lúpulo y métodos de secado deficientes en orégano y capsicum. Resulta evidente que estas producciones no han realizado el salto tecnológico que en los años 70 y 80 caracterizaron a las principales producciones agrícolas argentinas.

Además resulta evidente que la apertura de las importaciones a principios de los años '90, con la reducción de los aranceles que protegían estas producciones y la posterior sobrevaluación del peso durante el reinado de la convertibilidad, fueron el disparador del impacto negativo que sobrevino sobre el sector primario de productos aromáticos, en el cual subyacía una debilidad estructural para competir libremente con el resto del mundo: la productividad por unidad de

superficie y los estándares de calidad de nuestras producciones se encontraban muy alejadas de los niveles alcanzados por nuestros competidores mundiales,(Arizio et al, 2002).

En relación al orégano, se identifica que la principal zona de producción argentina se encuentra en el Departamento de San Carlos en Mendoza, donde se concentran aproximadamente unas 200 has. de producción, y también se señalan como otras zonas importantes al Depto. Calingasta en San Juan y el Depto. San Javier en Córdoba.

El orégano ha representado, teniendo en cuenta las variaciones entre años, entre el 2 y 5% del volumen total de especies producidas en el país, dependiendo del período de tiempo que se tome como referencia.

Es necesario destacar el incremento de las hectáreas cultivadas de orégano del último lustro de la década del '90, respecto del primero. Es así que el promedio pasó de unas 240 has (lustro 89/94) a 610 has anuales (lustro 95/00). En este sentido, el incremento de las hectáreas sembradas llevó al incremento del volumen de producción, la cuál alcanzó su pico de máxima en la campaña 98/99 junto con el pico máximo de hectáreas sembradas. En el lustro 95/00 el volumen de producción tuvo un promedio anual de 780 tn.



Fuente: Dirección de Ind. Alimentaria en base a datos Dirección de Agricultura (SAGPyA)

En la caracterización de la principal zona productora de orégano, se determina que un inconveniente a resolver es la falta de un patrón de calidad que permita a los productores establecer precios de acuerdo a la misma, por lo que se realiza una propuesta de elaborar un patrón que considere el color, cantidad y composición de los aceites esenciales (aroma) y la limpieza del producto terminado.

Además los problemas de acceso al capital en la mayoría de los productores podría justificar la falta de maquinarias para realizar trabajos de poscosecha y la obsolescencia de las mismas y también existe problemas en el acceso a la tierra la que podría traducirse en una estructura de latifundio-minifundio regionalizada a partir de cultivos bajo riego.

Los problemas de comercialización se relacionan con la estructura mencionada anteriormente y con la concentración de la producción en la zona bajo estudio, originando un mercado local del orégano con precios generados por los acopiadores que toman ventaja de este mercado y de la pasividad de los productores para las actividades de gestión comercial.

En este sentido, algunos trabajos señalan las limitaciones de estos productores agropecuarios en lograr precios acordes para sus productos y en su capacidad de gestión comercial, (Agüero, 2000).

Estos productores presentan esta carencia y estarían dispuestos a integrarse, sin embargo no existe una organización que los represente.

También se observa una migración hacia otros cultivos o centros urbanos y sociales en busca de satisfacer sus requerimientos laborales y económicamente mas activas.

Como característica esencial de las principales zonas de producción se puede señalar la pequeña superficie de cultivo, mayoritariamente ubicada entre las 0,5 y 1,5 has. Esta escala condiciona de manera estructural la tecnología de producción de esta especie, determinando una producción basada en el uso casi exclusivo de la mano de obra, con escaso equipamiento y la utilización de secado natural que impide la estandarización de la producción con una calidad constante y altamente contaminada con tierra y otros elementos. Esta situación deriva en una producción de elevados costos unitarios y la obtención de menores precios por problemas de calidad de

producto, elementos que actúan como una tijera sobre el ingreso neto del productor,(Arizio et al, 1999).

Estas características llevaron a que esta producción, que a finales de los años '80 autoabastecía el consumo interno de nuestro país, no pudiera enfrentar la competencia externa a partir de la apertura de las importaciones con el advenimiento del plan de convertibilidad, determinando la importación de volúmenes crecientes durante los años '90.

En términos de volumen, en 1999, las compras externas de sumaron 851 ton. Este volumen representó el 52% del consumo local. Exceptuando 1998, año en que las importaciones alcanzaron niveles récord debido a la pronunciada baja del precio internacional, el volumen total en la última década promedió las 1.000 ton/año (Dirección de Ind. Alimentaria en base a datos de INDEC). No obstante en el año 2002 las compras externas llegaron a las 1.180 tn las que representaron un 55 % del total de consumo interno.

El orégano -proveniente casi en su totalidad de los países de Chile y Perú, ingresando a la Argentina en forma deshidratada y a granel. La participación de otros orígenes de importación es irrelevante, en cuanto a su escasa magnitud. A modo de ejemplo nótese en el siguiente gráfico la participación en el origen de las importaciones del año 1999 y del año 2003.

En el año 2003, en base a datos suministrados por el INDEC, se nota que no ha sufrido un gran cambio en cuanto al origen de las importaciones en comparación con el año 1999, continuando Chile con una participación del 65 % y Perú con un 34,8%.

TITULO

Aduana Nacional	Aduana	U\$S CIF	Kilos Netos
Buenos Aires	Chile	71.454	73.700
Buenos Aires	Perú	185.490	191.046
Buenos Aires	Italia	303	240
Córdoba	Chile	36.905	39.500
Mendoza	Chile	39.998	37.050
Mendoza	Perú	10.854	12.000
Pocitos	Bolivia	1.194	1.404
Rosario	Chile	307.175	332.537
Rosario	Perú	45.727	43.700
San Juan	Perú	10.555	12.000

Ezeiza	Países Bajos	107	0
		709.762	743.177

Con respecto a lo sucedido en las ultimas dos décadas, la producción de orégano nacional entre 1987 y 1989 cubrió la demanda interna, mientras que el resto de los años de la década del '80, solo fueron necesarios pequeños volúmenes de importación para satisfacerla, pero en los '90, se observa el crecimiento de las importaciones para cubrir de manera creciente la demanda local.

En este sentido, en términos promedios para el quinquenio 1997/01, se puede señalar a Chile y Perú como los responsables del 69% y 30% respectivamente del volumen importado.

En el ámbito de la Provincia de Córdoba, que abastece el 30% de la demanda nacional de orégano, se identifica al Departamento San Javier como aquel que concentra la mayor producción e importancia provincial.

En dicha área existen pequeños productores que en la generalidad de los casos trabaja con el grupo familiar en la explotación y contratan mano de obra de la zona para tareas de plantación y cosecha, principalmente. Esto está directamente correlacionado con las superficies trabajadas ya que aproximadamente el 90 % de los productores trabajan entre 4 y 8 Has.

En la actualidad se podría decir que existen en la zona un poco más de 60 productores, de los cuales 30 están en la zona de Villa de Las Rosas, Las Tapias y Los Pozos y aproximadamente unos 35 productores en la zona de costa principalmente en las localidades de Luyaba, La Paz, La Travesía, La Población, Yacanto y San Javier.

Existen datos de cultivo de orégano desde la década del 70, pero su mayor relevancia se logra a mediados del 80, luego de desaparecer de la zona el cultivo de Tabaco, habiéndose constatado más de 100 productores de aromáticas y unas 300 Has, (Suárez, 2001).

De esta manera podemos observar la ausencia de datos sobre otros aspectos relevantes que presentan los productores agropecuarios de dicha zona, lo cual jerarquiza el aporte que pudiera realizar este trabajo.

En referencia a los acontecimientos económicos, la devaluación, está provocando cambios ya que está incentivando a que mucha gente de la zona comience nuevamente a producir e induce a otros a aumentar las superficies de cultivo que ya vienen produciendo, (Suárez, 2003)

Pero a este tema hay que verlo objetivamente porque tiene ventajas y desventajas.

La principal ventaja es que las empresas procesadoras que compran estos productos están dejando de importar y comienzan a comprar en el mercado nacional; por otra parte la nueva paridad cambiaria nos permite competir en mejores condiciones en el mercado externo, (Suárez, 2003).

La devaluación influye en los números, determinando un aumento sustancial en el ingreso de los productores pero también se observa dicho incremento en los costos, caso de combustible, semillas, agroquímicos, etc., lo que nos permite decir que no han variado en forma significativa los márgenes de rentabilidad (Suárez, 2003)

ASPECTOS METODOLOGICOS

En el ámbito de la Provincia de Córdoba, es el Departamento San Javier el que concentra la mayor producción e importancia provincial, por ello el estudio se concentra en dicha región.

El trabajo se basa en una estrategia que incluye instrumentos metodológicos como encuestas y entrevistas que en el contexto de los objetivos de la investigación, se orienta a analizar las principales características de los establecimientos con producción de orégano, identificar las principales transformaciones acaecidas en los últimos años y diseñar estrategias que contemplen las mismas.

Las fuentes de información seleccionadas, han sido de naturaleza primaria y secundaria, mencionando entre las primeras a 23 encuestas realizadas a los productores que desarrollan el cultivo de orégano y las entrevistas realizadas a informantes calificados que acreditan un conocimiento integral de la problemática que experimenta el sector de aromáticas, caso INTA, Ministerio de la provincia, empresas procesadoras, etc..

Como fuentes secundarias, se utilizaron distintas publicaciones e informes existentes sobre este sector productivo en el ámbito regional y nacional.

El estudio se llevó a cabo entre inicios y mediados del año 2003.

Esquema Metodológico

Con la finalidad de alcanzar el objetivo planteado, se distinguen las siguientes etapas:

a) Para obtener los datos requeridos se trabajó con una encuesta que permitió caracterizar y tipificar los sistemas productivos presentes en la zona de estudio, a través de describir las variables que definen cada explotación tipo.

En primera instancia se elaboró una encuesta piloto, que fue chequeada con un pequeño grupo de productores para determinar su grado de ajuste, luego se trabajó en el ámbito de la región seleccionada, encuestando a los agentes involucrados en la producción de especies aromáticas.

Dicho relevamiento se desarrolló en distintas localidades de la región como Villa Las Rosas, Travesía, San Pedro, Luyaba, La Paz y San Javier.

La encuesta, de tipo semiestructurada, fue realizada sobre una población de aproximadamente 60 explotaciones agropecuarias ubicadas en dicha región del valle de Traslasierras. En este instrumento se trabajó con variables que recogieron características estructurales, tecnológicas, de gestión comercial y socio-económicas.

A partir de los datos obtenidos a través de las encuestas a productores, se procedió a la elaboración de una base de datos completa.

Del procesamiento de dicha base de datos, con un análisis de estadística descriptiva, se obtuvo información pertinente que permitió una caracterización de la población total de productores, en sus aspectos productivos, tecnológicos, y comerciales. Conjuntamente se incluyó un análisis del régimen de tenencia de la tierra, la distribución de la misma y el empleo de la mano de obra.

b) En virtud de la existencia de productores con diferentes características, primero se procedió a utilizar una técnica multivariada, el “**Análisis Discriminante**” que permitió identificar a aquellas variables que mejor distinguen a los diferentes grupos de productores ubicados en la zona de estudio.

En una segunda instancia a través de la técnica multivariada conocida como “**Análisis Clusters**”, se realizó una tipificación de la población, objeto de estudio, en grupos homogéneos. Esta técnica persiguió, a través del método Jerárquico Aglomerativo (WARD), la formación de grupos (llamados clusters) con los productores, de forma que dentro de los mismos se reúnan las observaciones más homogéneas y que los grupos obtenidos sean lo más heterogéneos posibles entre sí, consiguiéndose dicha clasificación a partir de las variables definidas con la técnica anterior. Entre las principales aplicaciones del análisis cluster dentro de la investigación comercial debe destacarse los estudios centrados en la identificación de grupos de consumidores con comportamientos semejantes, identificación de grupos de productos competitivos, etc. (Miquel S. et al, 1997).

Como resultado de esta propuesta, se obtuvo una tipificación del sector productivo primario, y la elaboración de una base de datos que permitió un aprovechamiento posterior en la definición de diferentes estrategias de intervención.

En consecuencia, en este estudio, se abordaron en forma simultánea dos técnicas diferentes pero complementarias entre sí, trabajando con datos cualitativos y cuantitativos obtenidos del conjunto de encuestas realizadas a productores de la zona.

En una primera etapa se utilizó la técnica multivariada Análisis Discriminante (Hair J, 1995), con el objeto de identificar aquellas variables que permiten discriminar mejor entre los diferentes grupos de productores. La matriz de estructura establece cuáles son las variables que mejor discriminan entre los dos grupos definidos, a saber, aquellos productores que comercializan su producción regionalmente y aquellos que buscan otros mercados como los referidos a Buenos Aires y también a la ciudad capital de Córdoba.

En una segunda etapa, se utilizó otra técnica multivariada conocida como Análisis de Clusters que persigue, a través del método Jerárquico Aglomerativo (WARD), la formación de grupos(clusters) de productores, de forma que dentro de los mismos se reúnan las observaciones más homogéneas y que los grupos obtenidos sean lo más heterogéneos posibles entre sí, consiguiéndose dicha clasificación a partir de las variables definidas con la técnica anterior. En este estudio, en consecuencia se abordaron en forma simultánea dos técnicas multivariadas diferentes pero complementarias entre sí, trabajando con datos cualitativos y cuantitativos obtenidos de encuestas realizadas a los productores.

RESULTADOS

Características de los productores en el área de estudio

Para la elaboración de esta caracterización se ha realizado un número de 23 encuestas a productores de orégano del Departamento San Javier. El 40% de los encuestados se hallan concentrados en la población de Villa de la Rosas y el 60% restante distribuido entre las poblaciones de San Pedro, Luyaba, Travesía, La Paz y San Javier.

En el 60% de los casos se encontró que los productores habían incursionado en la actividad sin previos antecedentes familiares, y en el mismo porcentaje, que la incorporación del cultivo de orégano al sistema productivo se debía a razones de mercado.

En la zona se comenzaron a cultivar aromáticas a inicios de los años 80, aproximadamente hace 20 años pero hace 10 años se sumó un gran número de productores, incluyéndose desde el inicio del cultivo de aromáticas en la región al cultivo de orégano.

La superficie comprendida por la totalidad de establecimientos encuestados es de 452 ha., de la cual el 87% tiene forma de tenencia propia, con una superficie media de 20 ha.

La superficie total cultivada con orégano en la región es de aproximadamente 126 ha, y la mitad de los productores tiene de 2 a 6 ha con dicho cultivo, aunque es importante destacar que el 40% de los establecimientos cultivan exclusivamente orégano, siendo las variedades de orégano más utilizadas Criolla y Negrita en el 80% de la superficie total implantada.

Con respecto a otras aromáticas que se cultivan en la región, se estableció que en un 43% de los predios el orégano va acompañado de albahaca y en el 35% de los casos con tomillo, se cultivan ambos productos conjuntamente en el 22% de los establecimientos, pudiéndose mencionar entre otros productos de menor incidencia al hisopo y romero.

En lo que respecta al nivel de escolaridad podemos precisar que un 48% de los productores no concluyó la escuela primaria y sólo el 9% alcanzó a completar el nivel terciario.

La mano de obra total ocupada en los establecimientos visitados es de 90 personas, aproximadamente, de la cual el 60% es familiar, destacando que son sistemas que en general brindan espacio y contención a los miembros del núcleo familiar, responsable en gran parte de la mano de obra total, encontrando que el número más frecuente de empleados que participan en los predios es de 3 personas.

Además se destaca la presencia promedio de 1 hijo por establecimiento desempeñando trabajos relacionados con la actividad.

A su vez por ser un producto de elaboración prácticamente artesanal demanda gran cantidad de mano de obra temporal en los periodos de implantación – cosecha, constituyéndose en el momento donde el 60% de los productores presentan carencia de mano de obra.

Entre los aspectos tecnológicos merece mencionarse la existencia de 30 tractores, con una capacidad media de trabajo de 4 ha./ unidad y en términos de logística, la capacidad de almacenaje de la totalidad de los predios es de 278,5 tn y una media de 12 tn por predio.

Los productores han calificado su capacidad de producción en un valor medio de siete; y sólo el 25% de los productores se asignó una capacidad superior a la media.

La productividad del cultivo de orégano en la región en estudio se incrementó un 26%, en los últimos 2 años, con un rendimiento actual de 1.950 Kg./ ha, aclarando que según el tipo de variedad utilizada se puede realizar uno o dos cortes al año.

En lo que se refiere a la parte productiva se encontró que el 55% de los productores incluye a las rotaciones en su planteo productivo y que un 50% de los mismos realiza fertilización química y el 50% restante orgánica. Las principales malezas son cebollín y sorgo, cuyo control se lleva a cabo, en el 80% de los casos, manualmente con alguna combinación con los otros sistemas y el 20% lo realiza mediante combinaciones química-mecánica. La cosecha del cultivo es realizada por el 78% de los productores en forma manual y el despallado y acondicionamiento del producto cosechado, en la mitad de los casos se hace por medio de tractor y zaranda.

En general la adversidad climática más importante son las precipitaciones al momento de secado, debido a que en la zona por cuestiones de capacidad de inversión y costo de funcionamiento, el mismo se realiza únicamente al aire libre.

Como principal costo de producción, el 75% de los encuestados, identifica a la mano de obra, ya que en general en implantación se utilizan plantines obtenidos en el mismo establecimiento, los fertilizantes químicos reemplazados por fertilizantes orgánicos no reducen el costo pero aumentan el contenido de nutrientes disponibles en el suelo y mejoran su estructura, el costo de control químico de plagas y enfermedades es relativamente bajo debido a que las plantas aromáticas presentan baja susceptibilidad a las mismas, por otro lado un costo alto en comparación con los anteriores es el generado en la utilización de combustible con mayor precio,

mientras que el valor de la mano de obra se mantiene como en la convertibilidad. En consecuencia, podemos inferir que en aquellos sistemas más avanzados tecnológicamente existen otros rubros con mayor incidencia en los costos (fertilizantes y combustibles), mientras que en aquellos sistemas con menor tecnología, la mano de obra sigue siendo considerada como el principal costo de producción.

En los aspectos comerciales, que el precio del orégano en el 2001 era de 1,5 \$/Kg. y en el 2003 ascendió a 3,3 \$/Kg., en promedio para los sistemas encuestados. El 50% de los productores prácticamente destina escaso tiempo a las tareas de comercialización y sólo el 17% de los casos destina el 50% del tiempo a esa actividad. La capacidad de comercialización media, asignada por los propios productores es de 7 puntos y sólo un 30% de los encuestados supera dicho promedio, lo que estaría mostrando un reconocimiento de gran parte de los productores de una deficiente capacidad de gestión comercial, posibilitando establecer acciones de capacitación en dicha temática.

Es importante destacar que durante el período de convertibilidad la superficie cultivada con orégano fue en aumento en el 70% de los establecimientos; un 50% lo hizo en base a superficie propia, mientras que el 20% restante mediante superficie arrendada.

El 70 % de los productores, tras el actual escenario post-devaluatorio, visualiza perspectivas favorables del orégano en el futuro, y como consecuencia, del total de productores, un 60% manifiesta intenciones de incrementar la superficie con orégano y el 40% restante plantea mantenerse. En cuanto a la calidad del producto, sólo el 65% reconoce una alta calidad, mientras que el resto considera una calidad media-baja.

En lo que respecta a asesoramiento, el 78% de los productores cuenta con un Ingeniero Agrónomo, de los cuales el 22% tiene además asesoramiento contable. Dentro del 78% que recibe asesoramiento el 70% lo hace a través de entidades públicas, y en más del 90 % de los casos es de tipo productivo y sólo en el 55% de los mismos de tipo comercial.

La comercialización de este producto se acentúa en el período comprendido entre diciembre y abril, mientras que el mayor precio se obtiene en invierno, pero sin presentar grandes oscilaciones en el año. El 60% de los productores vende en forma diferida y un 40% a cosecha, el pago en más de un 70% de los casos es al contado. En cuanto a la capacidad de comercialización, el 60% reconoce que ha mejorado su capacidad de comercialización, pero más del 30% asume que no la ha mejorado.

Es importante resaltar que en general (mas de un 70%) no se hallan conforme con el precio, sin embargo cuando se planteó la posibilidad de asociarse para la venta del producto en un futuro, sólo un 50% se manifestó dispuesto.

En muchos casos, el ingreso que brinda la producción de aromáticas, si bien en general es el más importante, no es el único, en el 55% de los casos, a nivel familiar, se perciben ingresos por la realización de actividades fuera de la empresa.

El nivel de endeudamiento de los productores, en general, es bajo sólo el 40% de los mismos presentan deudas, en su mayoría de tipo impositiva y en menor medida comercial.

En los últimos diez años, en un 50% de los establecimientos se incrementó la superficie arrendada, y en un 30% la superficie propia.

El 70% de los productores tiene como objetivo minimizar riesgos, mientras que el 30% restante maximizar beneficios, siendo las perspectivas para los próximos años capitalizarse en un 50% de los casos y mantenerse en el 50% restante.

Tipificación de los Productores

El papel que cumple la tipificación de unidades de producción agrícolas en programas y proyectos de desarrollo, parte de algunas apreciaciones sobre fracasos y errores en muchos de ellos que en su diseño no han considerado las características, necesidades y problemas de los agricultores, iniciándose este estudio como componente de preparación de proyectos de investigación y desarrollo.

Los productores no participan en el proceso productivo en forma aislada sino que interactúan con otros agentes económicos y son estas relaciones las que condicionan el tipo de producción y las técnicas a utilizar, por lo que corresponde a los proyectos crear las condiciones que permitan que los agricultores tengan mayor interés en utilizar las técnicas, contando con los medios necesarios que respondan mejor al interés de la comunidad.

Identificación de las Variables Discriminantes

A través de las encuestas realizadas a 23 productores, se conformó una base de datos que permitió analizar la información. En una primera etapa, en base a la bibliografía existente se ha identificado a los mercados a los cuáles dirige su producto como una innovación de gran incidencia en los sistemas productivos (Agüero, et al, 2000). En función de ello se identificaron dos grupos de productores, aquellos que comercializan su producción en la región de estudio,

mientras que el resto lo hace dirigido a agentes comerciales ubicados en otras provincias como Buenos Aires.

Utilizando el software **SPSS** y a través de la técnica multivariada de **Análisis Discriminante** se procedió a identificar las variables que mejor discriminan entre los dos grupos definidos a priori. De acuerdo a los resultados se identifican las siguientes variables:

Superficie total del predio, mano de obra total, mano de obra asalariada, tiempo destinado a tareas de campo, tiempo que produce orégano, valor del jornal, capacidad de comercialización, disponibilidad y tipo de asesoramiento, existencia de deuda, evolución de la empresa en los últimos años, perspectivas del productor en relación al orégano, conformidad con respecto al precio obtenido, y variación de la superficie plantada con orégano en los últimos 10 años.

Estas variables se obtienen de la matriz de estructura, estableciéndose la bondad de la estimación a través del alto valor de correlación canónica y la significancia estadística que presenta la lambda de Wilks.

Tabla N° 1: Valores Propios

Función	Valor Propio	% de Varianza	Porcentaje Acumulado	Correlación Canónica
1	7.679	100	100	0.941

Tabla N° 2 Lambda de Wilks

Test de la Función	Lambda de Wilks	Chi Cuadrado	Grados de Libertad	Nivel de significancia
1	0.115	30.253	14	0.07

Tabla N° 3 Matriz de Estructura

Variable	Función
Capacidad de Comercialización	0.289
Tipo de Asesoramiento	0.254
Tiempo destinado a trabajos de campo	-0.232
Superficie total	0.220
Mano de obra total	0.195
Mano de obra asalariada	0.195
Deudas	0.183
Asesoramiento	-0.177
Conformidad respecto al precio del orégano	-0.101

Valor del jornal	0.101
Evolución de la empresa en los últimos diez años	-0.077
Años que produce orégano	0.065
Variación superficie sembrada con orégano en los últimos diez años	0.032
Perspectivas del productor sobre orégano	-0.018

Tabla N° 4: Matriz de Clasificación de Resultados

		Grupos en comercialización	Miembro del grupo pronosticado		Total
			1	2	
Original	Número	1	9	0	9
		2	0	14	14
	%	1	100.0	.0	100.0
		2	.0	100.0	100.0
Validación cruzada	Número	1	6	3	9
		2	3	11	14
	%	1	66.7	33.3	100.0
		2	21.4	78.6	100.0

- a. 100.0% para los casos originales correctamente clasificados.
- b. 73.9% de los casos con validación cruzada correctamente clasificados.

Por último a nivel de predicción, la matriz de clasificación indica un grado de efectividad de la función discriminante del orden del 73.9% en promedio, lo cual valida los resultados obtenidos ya que generalmente se atribuye que un valor superior al 70% es adecuado, (Hair,1999).

Conformación de los Grupos de Productores

El análisis cluster, permitió clasificar los productores, en grupos mutuamente excluyentes y exhaustivos, en base a las variables identificadas en el A. Discriminante. Se agruparon según el criterio de la distancia euclídea cuadrada y empleando el método Jerárquico Ward.

El número de grupos seleccionados se identifica a partir del análisis de la tabla de agregación y una representación gráfica(dendograma).

Tabla N° 5: Tabla de Agregación

Etapa	Cluster Combined		Coeficientes	Stage Cluster First Appears		Nueva Etapa
	Cluster 1	Cluster 2		Cluster 1	Cluster 2	
1	1	19	2.533	0	0	20
2	12	20	5.320	0	0	9
3	2	4	8.119	0	0	12
4	6	8	11.765	0	0	11
5	14	15	15.963	0	0	13
6	11	23	20.817	0	0	7
7	11	22	27.075	6	0	14
8	13	16	33.414	0	0	19
9	12	21	39.964	2	0	11
10	10	17	47.003	0	0	15
11	6	12	54.488	4	9	16
12	2	5	62.308	3	0	13
13	2	14	71.319	12	5	14
14	2	11	81.065	13	7	18
15	7	10	91.801	0	10	18
16	3	6	104.325	0	11	17
17	3	18	121.927	16	0	20
18	2	7	141.952	14	15	21
19	9	13	166.396	0	8	21
20	1	3	198.211	1	17	22
21	2	9	235.335	18	19	22
22	1	2	308.000	20	21	0

1	11	48	48
2	9	39	87
3	3	13	100
TOTAL	23	100.0	

Dichos clusters presentan los siguientes perfiles:

Los productores correspondientes al **grupo 1** se encuentran concentrados principalmente en la localidad de Villa de las Rosas. Se caracterizan por haberse iniciado hace más de 15 años en la producción de aromáticas, entre ellas el orégano y por presentar, en el 50% de los casos, antecedentes familiares en dicha actividad, identificándose al mercado como el principal motivo de la incorporación del cultivo de orégano en su plan productivo.

La superficie media total es de 33 ha por predio, ampliamente superior a la de los otros grupos, y en el 100% de los casos la forma de tenencia de la tierra predominante es la propia. Aproximadamente un tercio de la misma es cultivada con orégano, de la cual el 64% corresponde a la variedad criolla y en el 36% restante predomina la variedad negrita mientras que el 20% de la superficie total es utilizada con otras aromáticas.

En los últimos diez años, la superficie sembrada con orégano se incrementó en el 75% de los predios, y la tendencia sigue orientada en el mismo sentido ya que estos productores visualizan perspectivas favorables y manifiestan claras intenciones de capitalización, cuyos objetivos son maximizar beneficios y minimizar riesgos en las mismas proporciones.

Es importante resaltar que es el grupo que emplea mayor mano de obra total por establecimiento, siendo la media de 6 personas, de las cuales el 67% corresponde a mano de obra asalariada permanente, y el 33% restante al tipo familiar constituida en un 75% por hijos de los productores, siendo la remuneración para los jornaleros de \$15.

El 50% de los establecimientos tiene ingresos extraprediales.

En lo que respecta a aspectos productivos, este grupo obtiene un rendimiento medio (2.100 kg) 12% y 16% superior al del grupo 2 y 3 respectivamente, y en cuanto a almacenaje se distingue por tener una capacidad de 22 tn, varias veces mayor que los otros grupos.

Una instalación importante es el playon de secado el cual se encuentra disponible en este grupo en el 100% de los casos, otro aspecto tecnológico a analizar es la cantidad de tractores que se aproxima a más de 2 unidades por predio y también merece destacarse la práctica de fertilización,

que en este caso está comprendida por abono químico en el 70% de los casos. La calidad del producto es muy buena, habiéndose asignado al grupo una valoración de su capacidad de producción de 6,5 puntos, por debajo de la media del grupo 2.

Se ha identificado en el 55% de los casos a la mano de obra como el principal costo de producción, porcentaje significativamente menor comparado a otros grupos, y en el segundo porcentaje se identifican los costos de fertilizantes y combustibles.

Se pudo visualizar que la totalidad de los productores recibe asesoramiento productivo por medio de un ingeniero agrónomo mediante el cual se obtiene en el 70% de los casos consultas en aspectos comerciales. Además en el 45% de los establecimientos se recibe asesoramiento contable y en el mismo porcentaje se toman cursos sobre distintas temáticas.

Con respecto a los aspectos comerciales, el precio medio obtenido es de \$3,7 /kg , un 10% superior al del grupo 2, y además se caracteriza por vender sus productos a empresas localizadas fuera de la región, principalmente de manera diferida a la cosecha y el cobro es al contado, encontrándose que en el 40% de los casos también se utilizan cheques.

Los productores destinan dos tercios de su tiempo laborable a tareas de campo y el tercio restante es empleado en actividades comerciales, lo cual refleja la importancia que ellos asignan a las mismas y que se visualiza en la capacidad de comercialización, definida por ellos encima de los 8 puntos, careciendo en el 80% de financiamiento externo, y donde solo el 10% de los casos presenta deudas principalmente de tipo bancaria.

El **grupo 2** también se concentra en su mayoría en la localidad de Villa de las Rosas, haciendo 20 años aproximadamente que se encuentran realizando cultivos aromáticos con predominio de productores sin antecedentes en la actividad.

La superficie media total es de 13 ha por establecimiento, de las cuales el 70% es propia y un promedio de 2,6 ha con orégano(20% de la sup. total), encontrándose en cantidades equilibradas la dos variedades más importantes de orégano y cultivando sólo la décima parte de la superficie con otras aromáticas.

En los últimos diez años el 70% de los predios se orientó a una estructura más flexible aumentando la superficie de los mismos tanto propia como arrendada. Las perspectivas, para la empresa en general y para el orégano en particular son mantenerse, para lo cual orientan sus estrategias hacia su objetivo de minimizar riesgos.

La mano de obra ocupada en promedio es de 3 personas, de las cuales 2/3 de la misma esta comprendida por integrantes del grupo familiar, particularmente hijos de los productores.

Además merece destacarse que este grupo de productores es el que remunera con el valor más bajo a sus empleados, respecto a los otros grupos considerados.

En términos tecnológicos el rendimiento medio es de 1.850 kg/ha, disponiendo de 1 tractor por predio y existiendo playones de secado para el 65% de los casos considerados.

Referido a la fertilización, podemos precisar que el 40% de los establecimientos no realiza dicha práctica y el resto comprende principalmente la de tipo orgánica.

Estos sistemas productivos tienen en un 80% de los casos, asesoramiento de tipo productivo y comercial, principalmente a través de un ingeniero agrónomo.

A nivel comercial, se obtuvo un precio de \$3.3/ Kg., cuya venta es realizada en el 70% de los casos en la región, aunque gran parte de los productores muestran su disconformidad con el valor obtenido por su producto. La venta se realiza en forma diferida en la mitad de los casos y la otra mitad en la cosecha efectuándose las mismas al contado como forma de pago.

Del total de horas laborables, estos productores utilizan el 95% para tareas de campo, con poca dedicación a las actividades comerciales, lo cual se manifiesta en la capacidad de comercialización estimada por ellos mismos, del orden de 5.5.

Se destaca la ausencia de financiamiento externo en estas empresas y que el 70% de las mismas presentan deudas de tipo impositivo principalmente.

Los productores del **grupo 3** cultivan aromáticas desde hace 11 años en promedio y orégano hace 7 años; observándose que el 65% de los mismos no presentan antecesores en dicha producción.

La superficie media total es de 3,3 ha por predio, visiblemente inferior a los grupos anteriores, una característica importante de destacar es que sólo un quinto de la misma es propia y que el 80% de la superficie se encuentra cultivada con orégano principalmente criolla y el 20% restante con otra aromáticas.

En los últimos 10 años todas las variaciones en la cantidad de superficie se dieron dentro de la forma de tenencia arrendada y sus perspectivas es mantenerse, lo que concuerda con el objetivo de los mismos que es minimizar riesgos principalmente.

La mano de obra promedio está alrededor de las dos personas, de la cual el 66% es de índole familiar y la retribución a las labores esta en el orden de los \$14/jornal.

En lo que respecta a factores que hacen a la producción, el rendimiento medio obtenido es de 1.800 kg/ha, a pesar de que no se realiza fertilización y no tienen asesoramiento. Tecnológicamente, presentan una baja capacidad de almacenamiento que ronda las 4 tn, sólo el 30% cuenta con playones de secado y muy baja disponibilidad de tractores.

En lo que hace a la comercialización, el precio obtenido es de \$2,6/kg, destinan su producto exclusivamente a la región, concentrándose las ventas en el momento de la cosecha y cuyo cobro se realiza al contado. En términos de tiempo destinado a campo y capacidad de comercialización, este grupo presenta características similares al grupo 2, pero no disponen de financiamiento externo y además carecen de deuda.

DISCUSION

En virtud de los antecedentes obtenidos se observa posibilidades reales para los sectores vinculados a productos de exportación en virtud del incremento que experimentó el tipo de cambio en Argentina. De todas maneras, el proceso de convertibilidad dejó huellas en el sector, en virtud del incremento notable de las importaciones de orégano proveniente principalmente de Chile y Perú.

Ante este nuevo escenario económico de políticas activas, se advierte a través del estudio, que los productores de orégano siguen enfrentando diversas problemáticas cuya magnitud dependen en general del grupo ó clusters al cual corresponde, de acuerdo a este estudio.

Del análisis se observan algunas limitantes identificadas por estudios realizados en la región de San Carlos como la calidad del producto, problemas de acceso al capital de trabajo, la falta de maquinarias para realizar trabajos de postcosecha y a nivel de comercialización se origina un mercado local del orégano con precios generados por los acopiadores, pero que a los productores de traslasierras correspondientes al grupo 1 no le preocupa en demasía en virtud que principalmente venden su producto a otros mercados. Este grupo presenta un perfil con mayor dedicación a las tareas comerciales que le permite lograr un precio mayor, producto de buena calidad y considera en la planificación de su planteo productivo aquellos productos que esta demandando el mercado y que ha permitido plantear una mayor diversidad de actividades, entre

las aromáticas, buscando minimizar los riesgos derivados de producir y comercializar un solo cultivo como el orégano.

A nivel productivo, si bien este grupo obtiene mayores rendimientos no se observa una notable diferencia en los mismos en los grupos identificados porque se visualiza que las mayores restricciones se dan a nivel de escala y ello afecta de manera importante especialmente a los grupo 2 y 3. Ello se manifiesta principalmente a la hora de lograr un adecuado volumen de producto que le permita comercializar en otros mercados a pesar que dichos agricultores muestran escasas posibilidades de asociarse con otros productores.

En términos de tecnología tangible se observa que el grupo 1 y el 2 han adquirido en los últimos años diversas maquinarias, mientras que el grupo 3 no realizado compra alguna mostrando además importantes niveles de obsolescencia en sus equipos de trabajo.

Para la cosecha, sólo los productores del grupo 1 disponen de cosechadoras mecánicas, lo que le permite obtener un producto de mayor calidad en tanto que los otros grupos no disponen de dicha tecnología.

Esta dotación de maquinarias también nos permite analizar la incidencia social en la región ya que, en lo respecta a mano de obra, son sistemas que en general brindan un ámbito laboral a los miembros del núcleo familiar, siendo la misma responsable del 60% de la mano de obra total.

A nivel del grupo 3, se encuentran productores que tienen una débil posición frente a los cambios y exigencias que plantea el mercado exhibiendo una gran dependencia de lo que suceda con el orégano.

Al considerar los principales costos que implica realizar esta actividad, se encuentra que para el grupo 1, las mayores erogaciones se realizan en agroquímicos y mano de obra, en tanto que los otros agricultores sólo consideran la incidencia del pago de la mano de obra

La lógica empresarial de los productores del grupo 1 ha permitido que ellos hayan logrado capitalizarse en los últimos años y planteen incrementar la superficie total de sus predios y en menor medida la correspondiente al orégano a través de la adquisición de tierras, mientras que los agentes del segundo grupo también planteen incrementar su escala pero a base de mayor superficie con hectáreas propias y arrendadas. En lo concerniente al tercer grupo, existe una posición de seguir manteniéndose en la actividad sin proponerse un incremento de su escala

productiva evitando compromisos que no puedan afrontar en el futuro por lo que muestran una actitud de precaución hacia el futuro.

En consecuencia, podemos precisar que sólo los productores que corresponden al grupo 1, han desarrollado adecuadamente su capacidad de gestión empresarial en virtud de las distintas estrategias que adoptan en sus establecimientos: mayor economía de escala, mayor nivel de innovación tecnológica ahorradora de mano de obra con disminución de sus costos y permitiendo mayor uso de agroquímicos, mayor asignación de tiempo en gestión comercial, y una racionalidad económica orientada al mercado que le permite considerar los aspectos comerciales y financieros además de los productivos en el momento de definir su propuesta productiva.

CONCLUSIONES

En la provincia de Córdoba el departamento San Javier, área objeto de estudio del presente trabajo, posee un clima ideal para la producción de hierbas aromáticas, siendo la principal zona productora de orégano y otras aromáticas en la provincia, la que también adquiere importancia a nivel nacional ya que es responsable del 25 % de la producción nacional de orégano.

Si bien existen nuevas oportunidades para aquellas actividades cuyos productos tengan la exportación como principal destino, en virtud de los cambios a nivel macroeconómico, se observa la existencia de determinadas restricciones que limitan la capacidad de los establecimientos agropecuarios a los fines de aprovechar dichas oportunidades, este estudio nos permite precisar, que en el caso de los establecimientos que producen orégano no todos están en condiciones de aprovechar las oportunidades generadas en el mercado interno pero fundamentalmente en el ámbito externo.

En este sentido adquiere importancia la tipificación de los productores de orégano por cuanto permite caracterizar las debilidades y fortalezas que presentan sus emprendimientos y además orientar en la elaboración de estrategias que favorezcan el posicionamiento competitivo de sus empresas.

De los tres grupos identificados, observamos marcada asimetría entre los mismos en el marco de su racionalidad económica, las articulaciones que presentan con otros agentes de la actividad, su comportamiento frente a la evolución tecnológica, el nivel de diversidad productiva, su orientación al mercado que le permite considerar los aspectos comerciales y financieros además

de los productivos en el momento de definir su propuesta productiva como así también el nivel de flexibilidad de sus empresas para adecuarse a los cambios que genera el mercado.

De todas maneras, es importante advertir que algunos productores asumen esta actividad como ámbito laboral de la mano de obra familiar, lo cual ha dado buenos resultados a la región por cuanto el nivel de migración es muy bajo, pero lamentablemente requieren de políticas que le permitan desarrollar una mayor capacidad de su gestión principalmente comercial con el fin de mejorar sus resultados económicos, ya que se observa que en muchos casos los esfuerzos se centran sobre aspectos productivos y poco en actividades relacionadas con la estrategia comercial, lo cual incrementa el grado de vulnerabilidad de dichos productores.

En términos de identificar un sector competitivo, se observa que los productores del grupo 1 han desarrollado su capacidad empresarial de forma tal que se ubican en situación de competir con otros productores del país.

No obstante, es imprescindible remarcar la necesidad de orientar el diseño de estrategias implementadas desde esferas públicas y privadas, con el fin de promover el desarrollo integral del sector, respetando las características de los distintos grupos identificados con el objeto de consolidar sus fortalezas y corregir sus debilidades.

BIBLIOGRAFIA

- Agüero, D.; Kobrich, C. y otros. 2000. "Caracterización de la Capacidad de Gestión en Comercialización de Productores Agropecuarios del Departamento Río Cuarto-Córdoba". XXX Congreso de la Asociación Argentina de Economía Agraria.
- Arizio O. y Curioni A. 2002. " El impacto de la convertibilidad y la apertura económica sobre el sector de producción primaria de productos aromáticos y medicinales de la Argentina". Reunión Anual de la Asociación de Economía Argentina. Buenos Aires.
- Arizio O., Curioni A. y Vallduvi G. 1999. El cultivo de orégano (*Origanum sp.*). Economía, Producción y Manejo de Plantas aromáticas y medicinales. Curso para productores, empresarios y profesionales. INTA Pergamino. Pag. 63 a 86.
- Arizio O. 1994-1995. Cartillas Económicas del Proyecto VESA. Nros. 1 a 9. Proyecto de Valorización Económica del Sector Aromático. Unión Europea-SAGyP.
- Bauzá, P.; Pizzolato, R. y Prada, A. 2001. " Oreganeros de San Carlos, Problemas y Desafíos". INTA La Consulta.
- Centro Vesa Mendoza, 1995. Informe Zonal económico sobre la producción de orégano en la región cuyana.
- Curioni A., García M. y Arizio O. 1995. Análisis de mercado y tecnología de producción de coriandro. Prodip Serie B Nro. 4. INTA

- Curioni A. y Arizio O. 1997. Plantas aromáticas y medicinales: Umbelíferas. Ed. Hemisferio Sur.
- Hair, J.; y otros. 1999. " Análisis Multivariante ". Ed. Prentice Hall.
- Husain F. 1992. Tendencias en el mercado mundial de especias. Revista Forum Nro. 4 Año 1992. Centro de Comercio Internacional.
- INDEC.2001. Importaciones y exportaciones argentinas nomenclatura-país.
- Ministerio de Economía, 1982. Plantas Aromáticas y Medicinales. Revista Información Económica de la Argentina. Nro. 123, pag. 73 a 79.
- Miquel, S. y otros. 1997. " Investigación de Mercados ". Ed. Mc. Graw Hill.
- Nosis S.A. 2000. Base de Datos ExiPro 1999. Argentina.
- SAGPyA, 1984 a 1998. Estadísticas de superficie, producción y rendimientos de cultivos aromáticos. Depto. Aromáticas.
- SAIPA, 1994. Diagnóstico del Sector de Productos Aromáticos y Medicinales de Origen Natural. Jornadas y Taller Integrador. Ed. SAIPA.
- Suárez, D. 2001. "El cultivo de orégano en Traslasierra". Suplemento Agropecuario " La Voz del Campo ".