

Ficha de Valorización de Resultados

45

PLANTAS MEDICINALES Y AROMÁTICAS

Especies Vegetales Nativas Productoras de Aromas

El creciente interés por el consumo de productos naturales, en especial en los mercados de la Unión Europea y Norteamérica, abre a los países en desarrollo nuevas opciones productivas para abastecer de materias primas a un mercado de alta especificidad, como es el de los aceites esenciales.

Los aceites esenciales se utilizan para dar sabor y aroma a diversos productos como café, té, vinos y bebidas alcohólicas. Son los ingredientes básicos en la industria de los perfumes y se utilizan en jabones, desinfectantes y productos similares. También tienen importancia en medicina, tanto por su sabor como por su efecto calmante del dolor y su valor fisiológico.

Este mercado creciente fue gravitante en la decisión de llevar a cabo iniciativas de innovación que permitieran dar respuesta a las posibilidades que hay en Chile para la extracción de aceites naturales desde la flora nativa.



Esta ficha resume los resultados y lecciones aprendidas de este proyecto, expuestos en detalle en el libro correspondiente de la serie



Especies Vegetales Nativas Productoras de Aromas

<p>Origen</p>	<p>Esta ficha fue elaborada a partir de la publicación que extrae y sistematiza los resultados, experiencias y lecciones aprendidas en la ejecución del proyecto “Aromas de la Flora Chilena”, financiado por FIA y desarrollado por la Facultad de Ciencias de la Universidad de Chile, entre octubre 2002 y diciembre 2007.</p> <p>La ejecución del proyecto fue motivada por la importante diferencia entre el aumento de las importaciones y exportaciones de sustancias aromáticas y, dado el potencial de la flora nativa de Chile, se planteó como objetivo realizar un catastro de especies vegetales nativas productoras de aromas utilizables comercialmente, a fin de potenciar la industria nacional de los aromas naturales.</p>
<p>Tendencias del mercado</p>	<p>El creciente interés por el consumo de productos naturales, en especial en los mercados de la Unión Europea y Norteamérica, abre a los países en desarrollo nuevas opciones productivas para abastecer de materias primas a un mercado de alta especificidad, como es el de los aceites esenciales.</p> <p>El mercado de los ingredientes para saborizantes y fragancias creció, aproximadamente, US\$ 6,3 billones el año 2006, mostrando un crecimiento anual promedio de 4,5% y un crecimiento esperado de US\$ 7,8 billones para el año 2011.</p> <p>China es el principal productor de aceites esenciales (30.000 t, el año 2000) e Irlanda ofrece una mayor variedad, con valores de US\$ 159.863.000. Estados Unidos se encuentra en el tercer lugar de las exportaciones, aunque su principal negocio no es la producción desde su origen, sino la compra de aceites de baja calidad, los cuales rectifican y venden a mejores precios.</p> <p>El principal importador de esencias es Francia.</p>
<p>Situación del rubro en Chile</p>	<p>El mercado chileno de esencias naturales presenta un escaso desarrollo, pese a contar con amplias zonas con potencialidad para el cultivo de especies productoras de estas sustancias, con pocos agentes involucrados, quienes además, llevan poco tiempo en el negocio; se caracteriza por contar en su totalidad con oferentes que producen las esencias desde la etapa de cultivo y que son responsables de todo el proceso.</p> <p>Los registros del Servicio Nacional de Aduanas señalan la existencia de comercio exterior para alrededor de media docena de diferentes tipos de aceites esenciales (cuadros 1 y 2), aunque sus volúmenes de importación y exportación no son estables en el tiempo.</p>
<p>Alcances y desafíos del negocio</p>	<p>La cadena comercial de estas sustancias está compuesta por tres etapas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • la fase agrícola de producción de materia prima básica (principalmente flores), • la extracción industrial del aceite que contiene los compuestos aromatizantes, • la fase comercial de mercado interno o de exportación. <p>El estudio de la factibilidad de participar del mercado nacional e internacional de estos productos requiere definir, con anterioridad, el uso final que tendrán como, por ejemplo, perfumería, productos de limpieza u otros, ya que los estándares de calidad y especificaciones técnicas varían notablemente entre las distintas categorías. Es necesario también satisfacer los requisitos de empaque y etiquetado, en lo posible de origen, de acuerdo con las tendencias globales de diferenciación y trazabilidad, a fin de conocer las características de la esencia aromática, así como su procedencia exacta.</p> <p>Existe normativa internacional que define las características de los principales componentes químicos a partir de los cuales se establecen los convencionalismos que determinan las diferentes categorías y tipos de esencias. En Chile las normas respecto de las esencias son emitidas por el Instituto Nacional de Normalización (INN), sin embargo, cada país o cliente puede hacer exigencias particulares y específicas a sus intereses. Por lo tanto, cualquier proyecto de inversión y desarrollo de producción de esencias aromáticas debe considerar el respaldo tecnológico necesario para certificar las características del producto ofrecido ante los potenciales compradores.</p> <p>Cabe mencionar, que en el mercado de las esencias naturales, la calidad es lo que determina su precio de comercialización. Una esencia diluida o de mala calidad será transada a bajo precio, a diferencia de las concentradas, de buena calidad.</p>



Claves de viabilidad

De acuerdo a los antecedentes presentados, se extraen los siguientes aspectos como factores clave de la viabilidad de un potencial negocio en el sector de los aceites esenciales naturales:

- **Alta y constante calidad del producto.** El precio de cada tipo diferente de aceite natural queda determinado, principalmente, por su calidad, medida por su grado de concentración. Por esta razón, y considerando que el mercado se basa en la relación de confianza proveedor-fabricante, resulta clave para el éxito de una iniciativa de producción de estos aceites, que el producto sea altamente concentrado y que los procesos de producción permitan asegurar que dicha calidad será constante en el tiempo.
- **Suministro constante del producto.** Las relaciones de confianza entre proveedor-fabricante se basan, entre otros, en la capacidad de respuesta del proveedor ante las necesidades de suministro del fabricante. Como generalmente el aceite esencial determina significativamente la calidad del producto final, resulta clave para el éxito del proceso de comercialización, que los niveles de producción del aceite esencial sean los adecuados, que permitan asegurar a los fabricantes un suministro constante, a fin de satisfacer sus variaciones de producción potenciales.
- **Cumplimiento de las exigencias internacionales y de clientes particulares.** La oportunidad para el sector productor de aceites esenciales, que se desprende de la tendencia de consumo orientada a valorar lo natural por sobre lo artificial, implica el desafío de adaptar los procesos de producción a estas nuevas exigencias, para las cuales, si bien se han definido protocolos basados en estándares internacionales, cada cliente requerirá el cumplimiento, además, de ciertas cualidades específicas. Por lo tanto, también resulta clave para el éxito de la iniciativa, el cumplimiento no sólo de los estándares internacionales del proceso de producción y del producto final, sino también, la capacidad de certificar y etiquetar el producto aludiendo a su origen, sus procesos y características.

Valor del proyecto

Mundialmente se ha desarrollado un creciente interés por los productos de origen natural, que rescatan las tradiciones locales de los lugares de origen de las materias primas, situación que se refleja en la creciente demanda por los aceites esenciales naturales.

En este contexto, el valor de esta iniciativa de innovación, desarrollada por la Universidad de Chile, radica, principalmente, en la identificación de nuevas potencialidades de la flora nativa chilena para el desarrollo de la industria de los aceites esenciales, que en Chile se encuentra muy poco desarrollada, aunque cuenta con la importante oportunidad de desarrollarse dada la importancia creciente de las nuevas tendencias del consumo respecto del origen natural de los productos y el valor asignado a la producción limpia y artesanal.

CUADRO 1. Valor CIF de las importaciones de aceites esenciales (US\$)

Aceite esencial	Julio 2008	Julio 2009	Enero-julio 2008	Enero-julio 2009	Variación (%)	
					Julio	Enero-julio
Naranja	58.337	13.612	426.926	220.598	-77	-48
Limón	1.262	467	38.858	77.267	-63	99
Demás agrios	59.618	6.624	229.099	495.412	-89	116
Menta piperita	2.716	-	89.782	188.100	-100	110
Demás mentas	40.019	27.906	212.642	151.469	-30	-29
Excepto agrios	97.446	79.971	479.464	602.199	-18	26
Total	259.398	128.581	1.476.770	1.735.045	-	-

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas.

CUADRO 2. Valor FOB de las exportaciones de aceites esenciales (US\$)

Aceite esencial	Julio 2008	Julio 2009	Enero-julio 2008	Enero-julio 2009	Variación (%)	
					Julio	Enero-julio
Naranja	4.772	-	14.835	-	-100	-100
Demás agrios	-	-	50.513	2.300	-	-95
Menta piperita	-	-	1.078.937	1.249.309	-	16
Excepto agrios	10.106	137.920	93.902	367.428	1.265	291
Total	14.878	137.920	1.238.187	1.619.037	-	-

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas.