



La comercialización mundial de damiana y los pequeños productores de Baja California Sur

ALBA E. GÁMEZ

ANTONINA IVANOVA

JOSÉ ANTONIO

MARTÍNEZ

DE LA TORRE*

La acreditación de la planta de damiana (*Turnera diffusa*) en la herbolaria y en la medicina naturista del mundo, durante más de un siglo, es la razón de que sea demandada por consumidores nacionales y extranjeros. Sin embargo, aún hay áreas de oportunidad por explorar y explotar para que el valioso caudal que representa se concrete por medio de su transformación y comercialización por los productores mexicanos.

Aun cuando se puede encontrar damiana en varias regiones del mundo, la originaria de la península de Baja California se ha colocado en la mente de los consumidores de productos naturistas en el mundo. Artículos diversos, como licor, cápsulas y extractos que contienen damiana sola o mezclada con otros ingredientes y que son elaborados en Estados Unidos, en países europeos y China, entre otros, anuncian en sus etiquetas y en su publicidad su formulación con damiana californiana o damiana de Baja California.

En Baja California Sur, esta aceptación y el potencial aumento de su demanda han propiciado estudios acerca de las posibilidades de producción de esta planta bajo condiciones controladas.¹ Asimismo, se ha incluido su

producción en programas de apoyo gubernamental para impulsar su comercialización y contribuir al desarrollo de zonas rurales con escasas oportunidades de ingreso.² Casi toda la damiana seca que se comercializa en México procede de la recolección de plantas silvestres, debido a que su cultivo no es fácil. En el futuro, el establecimiento de plantaciones comerciales permitirá disminuir la presión que se ejerce en sus poblaciones silvestres debido al deficiente manejo de su aprovechamiento. Por otra parte, su cultivo representará ventajas económicas y logísticas comparadas con la recolección, ya que además de un abasto regular también se puede asegurar y mejorar la calidad y entrega oportuna del producto.

En fechas recientes, el interés por los productos forestales de la región noroeste se ha centrado en el establecimiento de plantaciones comerciales de algunas especies nativas. Entre las razones de ello están el incremento en su demanda, el apoyo de instituciones públicas, como la Comisión Nacional Forestal (Conafor), y la conveniencia de crear sistemas de producción alternos en zonas áridas y semiáridas, donde los factores ecológicos limitan el

1. Esteban Osuna Leal y Rigoberto Meza Sánchez, *Producción de plantas y establecimiento y manejo de plantaciones de damiana* (*Turnera diffusa*), Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias, La Paz, folleto técnico, núm. 4, noviembre de 2000, en <http://www.oeidrus-bcs.gob.mx/Info_dependencias/INIFAP/Publicaciones_archivos/FolletoDamiana2000.pdf>, consultado el 12 de marzo de 2009.

* Profesores-investigadores del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma de Baja California Sur <agamez@uabcs.mx>.

sa wild), Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias, La Paz, folleto técnico, núm. 4, noviembre de 2000, en <http://www.oeidrus-bcs.gob.mx/Info_dependencias/INIFAP/Publicaciones_archivos/FolletoDamiana2000.pdf>, consultado el 12 de marzo de 2009.

2. "Impulsan en BCS ingreso de arbusto damiana a cadena productiva", *El Informador*, 26 de julio de 2008, en <<http://www.informador.com.mx/economia/2008/27765/6/impulsan-en-bcs-ingreso-de-arbusto-damiana-a-cadena-productiva.htm>>, consultado el 12 de marzo de 2009.

desarrollo de cultivos tradicionales. La damiana es una de las especies forestales de la región noroeste a la que convendría dirigir los esfuerzos de los productores y las instituciones públicas de fomento para su cultivo.

La noción de cadenas productivas podría ser una herramienta útil para la formación de pequeñas asociaciones de productores en Baja California Sur, los cuales, por sus condiciones, tienen dificultad para obtener financiamiento y capacitación privados. Las cadenas productivas se refieren al proceso de alianza entre productores relacionados con las etapas comprendidas en la elaboración, distribución y comercialización de un bien o servicio hasta su consumo final y, en algunos casos, el financiamiento, el desarrollo y la promoción del producto. El proceso de integración deviene en una figura jurídica y administrativa en la cual los integrantes establecen acuerdos de largo plazo para la inversión y mayor capacidad de gestión y financiera, lo que genera un beneficio particular y colectivo. Entre aquéllos se encuentran: los productores determinan las condiciones de oferta y precio; se facilita el acceso a varios fondos financieros del gobierno federal; a créditos y garantías acordes con la capacidad de pago; se recibe asistencia especializada para la consolidación de la cadena productiva y se tienen mayores posibilidades de comercialización en los principales mercados.³

En la actualidad se cuenta con unidades productivas que comercializan las hojas secas de damiana y hay interés de otros agentes en formar una cadena productiva que incorpore la recolección, el secado y el ensacado de plantas silvestres, así como explorar el cultivo de la planta en el futuro. No obstante, las cadenas productivas de este tipo en el sur de California suelen enfrentar problemas, vinculados en especial a dos factores. El primero es de índole natural y se refleja en la escasez de la planta debido al temporal de lluvias, sobre todo cuando hay sequía; pero también cuando las lluvias caen al inicio del verano de manera concentrada, sin que haya lluvia suficiente en el resto de esa estación. El segundo factor limitativo, de naturaleza económica y comercial, es la variabilidad de la cantidad de demanda, que aunada al bajo precio ofrecido por los intermediarios también limita la producción.

El objetivo de este artículo es contribuir a la solución de este segundo factor limitativo al presentar un pano-

rama de las condiciones de mercado de la damiana, así como algunas recomendaciones respecto a su comercialización. Esta información permitirá a los productores sudcalifornianos conocer una serie de mercados con demanda creciente, en los que podrían colocar su producción de manera directa y evitar los costos de intermediación. La posibilidad de contar con ingresos más altos y estables sería un estímulo para que el productor local ingrese en el cultivo de damiana y fortalezca su autogestión por medio de cadenas productivas. El contenido de este trabajo está dividido en cuatro apartados, después de esta introducción. El segundo versa acerca de la integración de la oferta sudcaliforniana de damiana. En el tercero se presentan los productos elaborados con base en la damiana y solicitados en los mercados. En la cuarta parte se expone una breve referencia en cuanto al estado de la comercialización de hierbas medicinales y suplementos alimenticios en el mundo, en los que se inserta a la damiana. En el quinto apartado se presentan datos acerca de la producción y comercialización de este producto en México y, para concluir, se ofrecen algunas perspectivas para la venta al exterior desde Baja California Sur.

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE DAMIANA EN BAJA CALIFORNIA SUR

Por ser explotada de manera directa desde la naturaleza, hay gran presión en las plantaciones silvestres de damiana en Baja California Sur; aunque es típico de zonas áridas, la excesiva escasez de lluvia en la región representa limitaciones a la disponibilidad de ese recurso. Sin embargo, la preferencia en el mercado por productos naturales y el auge de aquellos bajo la categoría de orgánicos, esto es, sin contener agentes químicos, han incrementado su demanda. Esta situación ha conducido a la búsqueda de alternativas para la producción de esa planta en condiciones controladas, con algunos resultados satisfactorios, aunque se reconoce la dificultad de reproducirla de manera masiva. La recolección directa en el campo es, por tanto, la principal vía de abastecimiento y la que provee a los mercados regional, nacional y mundial.

La damiana es una especie que puede encontrarse en otras partes del continente americano y del país, pero las condiciones prístinas de la región y su cercanía con el mercado estadounidense hacen que Baja California Sur tenga perspectivas favorables de una producción que, de acuerdo con un estudio elaborado en 1982, se

3. Comisión Nacional Forestal, *Producción y productividad: cadenas productivas*, 2009, en <http://www.conafor.gob.mx/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=44&Itemid=144>.

llegó a calcular en 500 toneladas anuales.⁴ Entrevistas a un comprador mayorista y a recolectores importantes de damiana en el sur del estado pudieron calcular la producción anual en 300 toneladas.⁵ Por desgracia, no hay datos recientes por parte de las instancias oficiales al respecto, pero información de la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat), actualizada en 2008, señala una recolección acumulada en el periodo de 2001 a 2007 de 782.6 toneladas en los municipios de La Paz y Los Cabos, la mayoría efectuada en terrenos ejidales.⁶

La damiana local se exporta en hojas y tallos, y es adquirida como insumo por compañías que elaboran licor, medicamentos homeopáticos o que la empaquetan para infusión. Sus principales mercados son Estados Unidos, Alemania, los Países Bajos, Brasil, Argentina, Dinamarca, Italia y el Reino Unido. La cadena de comercialización es recolección y venta a intermediarios o empresas empacadoras, que la orientan a la región y al resto del país.⁷ Una vez procesada, la damiana en licor u otra presentación se distribuye en México y en el extranjero.

Pese al aumento en la demanda del producto, el precio pagado a los recolectores en Baja California Sur no ha variado de manera significativa: en 1996 el kilo de hoja seca de damiana era de 14 pesos;⁸ en 1999 se vendía a 17 pesos⁹ y en 2001 a 20 pesos.¹⁰ Sin embargo, la comercialización al menudeo en el mercado regional, en 2009, se situó entre 40 y 60 pesos por kilo, lo que da cuenta de la brecha en términos del beneficio obtenido por los recolectores, los intermediarios y los vendedores finales.

De acuerdo con el estudio de Alcaraz y Véliz (quienes entrevistaron a 15 productores de la zona sur del estado, distribuidos en ocho de las 18 comunidades en la parte sur de la entidad que participan en la recolección y venta de damiana), 44% de los recolectores recababa de una a cinco toneladas de damiana y 56% de seis a 10 toneladas. Si se elabora un cálculo promedio, puede inferirse que en el momento de la investigación poco más

Iniciativas productivas han tenido éxito en el procesamiento de la damiana, de modo que al añadirle valor se han transformado en pequeñas industrias que generan empleos y contribuyen a la diversificación de la economía sudcaliforniana

de una docena de productores recogía 100 toneladas de hojas del arbusto.

En este sentido, es relevante señalar que aunque hay reglamentos y la necesidad de permisos para la explotación de este recurso no maderable por parte de las autoridades federales, la recolección de damiana se realiza en su mayoría con cargo a la autorregulación que realizan los productores rurales para no acabar con toda la planta. De acuerdo con Alcaraz y Véliz, los recolectores reconocen que se deben respetar los permisos, pero las autoras también hacen notar que aquéllos primero contratan la producción y luego recogen la damiana.¹¹ Ante el hecho de que la reproducción de la planta se ha vuelto frágil por la escasez de lluvia en la región durante los últimos años, hay una preocupante sobreexplotación del recurso, por la ausencia de estudios precisos acerca de la disponibilidad de la planta, por el sobrepastoreo y, en particular, porque la demanda es la que determina la oferta.

Esta situación ha generado estudios acerca de las posibilidades de realizar cultivos rentables de damiana bajo condiciones controladas. Investigadores del Instituto

11. M. Liliana Alcaraz y María Guadalupe Véliz, *op. cit.*

4. Esteban Osuna Leal y Rigoberto Meza Sánchez, *op. cit.*

5. José Antonio Martínez (coord.), *Plan de negocios para recolectores, cultivadores y usuarios industriales de damiana* (Turnera diffusa, sp) en el sur de la península de Baja California Sur, Conafor-Conacyt, La Paz, México, 2009.

6. *Ibid.*

7. Esteban Osuna Leal y Rigoberto Meza Sánchez, *op. cit.*

8. *Ibid.*, p. 9.

9. M. Liliana Alcaraz y María Guadalupe Véliz, "Comercialización de una planta del desierto: damiana (*Turnera diffusa*)", *Revista Mexicana de Agronegocios*, vol. X, núm. 19, julio-diciembre de 2006, p. 7.

10. Esteban Osuna Leal y Rigoberto Meza Sánchez, *op. cit.*, p. 9.

Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP), mediante el Centro de Investigación Regional del Noroeste en el Campo Experimental Todos Santos (Baja California Sur) han concluido que, aunque la inversión se recupera hasta el segundo año, la siembra de damiana es en potencia rentable. La mayor inversión se realiza el primer año, al involucrar para la producción de plantas un costo (en el año 2000) de 23 083 pesos (o 64.2% de la inversión total), que equivalía a poco más de dos pesos por planta; en los años siguientes es el control de hongos lo que involucra el mayor desembolso.¹² Aun cuando es necesario actualizarla, esa información alienta acerca de las posibilidades técnicas de incrementar la oferta de damiana.

Como parte de sus políticas de apoyo a zonas rurales, el gobierno federal ha establecido programas para integrar la recolección de damiana a cadenas productivas. La intención es facilitar la vinculación operativa y administrativa de los distintos participantes en los procesos de recolección y venta, con el fin de facilitar el proceso completo. Bajo la categoría de Productos o servicios no maderables,¹³ otorga asesoría técnica y seguimiento durante el proceso de integración, además de recursos para capacitación. Una vez consolidado el proceso de integración, la cadena se convierte en una figura jurídica y administrativa (constituida de manera legal), la cual permite a los integrantes realizar acuerdos de largo plazo con un beneficio compartido. La Comisión Nacional Forestal destaca que estos acuerdos dan certeza a la inversión y permiten el desarrollo de una capacidad de gestión y financiamiento mayor, además de los siguientes beneficios:

- Incremento de la competitividad.
- Mayores ingresos y mejor calidad de vida.
- Apoyos del Programa ProÁrbol en la categoría de Incremento a la Competitividad, del rubro Desarrollo de la Cadena Productiva.
- Establecimiento de modelos funcionales de comercialización.
- Impulso a la certificación de productos.
- Generación de convenios de colaboración por regiones y estados.
- Acceso a financiamientos y adquisición de tecnología especializada.
- Aseguramiento de la producción a largo plazo.

12. Esteban Osuna Leal y Rigoberto Meza Sánchez, *op. cit.*, p. 19.

13. Comisión Nacional Forestal, *Cadenas productivas: ¿cómo apoya la Conafor?*, 2009, en <http://www.conafor.gob.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=71&Itemid=149>.

- Mejor uso de los recursos forestales.
- Incremento de la integración de operaciones en el proceso productivo forestal.

- Mejora de los incentivos para la producción.
- Facilitamiento de la interrelación institucional.
- Involucramiento de los actores de los procesos de producción en la integración y el desarrollo tecnológico.

El apoyo técnico a la integración de cadenas productivas es importante como instrumento que permite a los productores rurales, por lo general ajenos a programas de capacitación similares, disponer de herramientas que los faculten para la determinación de las condiciones de oferta y precio; colocación del producto en mercados nuevos o su consolidación en los ya establecidos, así como el acceso a fondos financieros del gobierno federal (PYME, Fonaes, FIRA, Firco y Conafor)¹⁴ y a créditos por parte del sector privado.

PRODUCTOS ELABORADOS CON DAMIANA

Aunque promovida por lo general como estimulante sexual, lo que explica su éxito en los mercados nacional y mundial, la damiana también contiene componentes antibacterianos y expectorantes que la hacen adecuada para el tratamiento de enfermedades respiratorias, como tos y bronquitis, además de ser usada como relajante; esto le da una nueva dimensión a las posibilidades de su comercialización en términos de la apertura de nichos de mercado y presentaciones. La búsqueda de la integración de la damiana a programas de cadenas productivas, como los de la Comisión Nacional Forestal,¹⁵ en conjunto con modelos de reproducción bajo condiciones controladas, podría hacer factible el propósito de amortiguar el efecto de esta actividad forestal en el desarrollo silvestre y a la vez permitiría consolidar su potencial de comercialización en beneficio de los pequeños productores rurales.

La venta de damiana se realiza en varias presentaciones; todas resaltan sus propiedades como afrodisíaco y estimulante del sistema nervioso, ya sea en comprimidos, cápsulas, planta troceada, tintura, extractos y como parte de algunas presentaciones compuestas. En Baja

14. Pequeñas y Medianas Empresas (PYME), Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (Fonaes), Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), Fideicomiso de Riesgo Compartido (Firco) y Comisión Nacional Forestal (Conafor).

15. "Impulsan en BCS...", *op. cit.*

California Sur por lo general se vende como materia prima para la elaboración de infusión, licor, crema de licor, tónicos, productos de belleza y aceites esenciales, como en el caso de la empresa Monte Damiana. Ésta se anuncia como un proveedor con producción permanente, toda vez que cosecha tres veces al año y tiene su unidad de producción en San Pedro, localidad ubicada a 30 kilómetros de La Paz.

Otras iniciativas productivas han tenido éxito en el procesamiento de la damiana, de modo que al añadirle valor se han transformado en pequeñas industrias que generan empleos y contribuyen a la diversificación de la economía sudcaliforniana; de manera paralela, ocurre una recuperación y reinención en el uso de plantas que han formado parte del paisaje y la cultura locales. Ejemplo de ello es la compañía Desert Soaps, que se dedica a la producción de jabones, cremas y humectantes para labios en el sur de la península. Al usar internet como su medio de difusión principal, esta pequeña empresa ha buscado ingresar en el mercado de productos orgánicos; y como parte de la diferenciación de su producto, no sólo destaca el carácter inocuo para el ambiente en la recolección de los ingredientes que utiliza, la recuperación de tradiciones ancestrales y la elaboración de artesanías, sino la confección manual de los artículos que se ofrecen y la integración de pobladores locales en la producción de los mismos.¹⁶

Otro ejemplo interesante es el licor de damiana Guaycura. Aun cuando es indeterminado el lugar de producción, el sitio de internet que lo anuncia señala que el origen de la damiana usada en la producción de esa bebida es Baja California Sur. Como estrategia comercial se liga el consumo de esa bebida con las tradiciones locales y las preferencias de los visitantes en la zona de Los Cabos, cuyo perfil como destino vacacional de moda es conocido en Estados Unidos. De manera curiosa, la figura del envase es reivindicada como la diosa de la fertilidad inca, algo distante de las tradiciones indígenas mexicanas y sudcalifornianas. El empuje a la comercialización de esta bebida en territorio estadounidense ha estado dirigido por la compañía Drinks Americas, fundada en 2004, que posee, elabora y distribuye a lo largo de Estados Unidos bebidas alcohólicas y no alcohólicas asociadas con celebridades de los deportes o del espectáculo y ha creado un nicho de mercado li-

gado a lo *exclusivo* del producto. En 2009 se reportó que pese a la crisis económica, las ventas de la empresa seguían en crecimiento.¹⁷ En 2005, esta compañía adquirió de Damiana Importing, Inc. (ubicada en Houston, Texas) los derechos exclusivos para importar el licor de damiana Guaycura; entre sus presentaciones destaca la botella de 750 ml, que se vende a 21.95 dólares y tiene como mercado meta la comunidad latina en el vecino país del norte.¹⁸

En términos de cadenas productivas, la idea de la conformación de Flor de Damiana, con sede en la ciudad de La Paz, en Baja California Sur, nació a principios de 2008 y fue impulsada por la delegación de la Comisión Nacional Forestal local. De esa manera, para abril de ese mismo año se iniciaron talleres de planeación participativa y de diseño con el propósito de lograr la constitución legal de la cadena productiva, con la participación de 10 integrantes. Este ejercicio muestra las posibilidades de organización de los pequeños productores, a efecto de maximizar las ventajas de la integración productiva. El siguiente paso sería la conversión de la cadena productiva en una sociedad de producción rural, que es una figura legal con ventajas para la obtención de recursos públicos y privados.

De modo adicional, hay una gran variedad de compañías que atienden el mercado de suplementos alimenticios y hierbas medicinales con una presentación industrializada de la damiana o de ésta junto con otros ingredientes,¹⁹ a las cuales se puede tener acceso como mercado de la damiana sudcaliforniana; el consumidor principal, por ingreso y cultura en el consumo de los suplementos alimenticios naturales, es el estadounidense, y abundan sitios de internet en español. Algunos de los

16. Desert Soaps, *Jabones naturales hechos a mano en la península de Baja California*, México, 2009, en <<http://desertsoaps.com/Soaps-MX.html>>, consultado el 25 de abril de 2009.

17. Michael C. Juliano, "Star-powered Sales", *Wall Street Journal*, 7 de enero de 2009, en <<http://www.drinksamericas.com/files/Drinks%20Americas%201%2006%20091.pdf>>, consultado el 17 de marzo de 2009.

18. Business Publications, "Drinks Americas Announces Exclusive Distribution Agreement with Damiana Importing, Inc.", junio de 2005, en <http://findarticles.com/p/articles/mi_pwwiis_200506/ai_n13647081>, consultado el 12 de marzo de 2009.

19. Cápsulas de la marca Nature's Way en presentación de 100 unidades y un peso de 400 mg; Hojas de Damiana, por Puritan's Pride, en presentación de 450 mg, como suplemento médico; a este producto se le añade gelatina, estearato de magnesio vegetal y sílice; cápsulas Vigorin for Women, que contiene 15 cápsulas, con 600 mg. cada una. A la damiana se le añaden otros componentes (muira puama, eleuterococo, yerba mate, nuez de cola, taurina, raíz de gengibre) y como estrategia de mercadotecnia se le relaciona con el uso dado por aztecas y mayas; jugo y extracto de hierbas Firefly Love Potion, comercializada en España por Mondo Sibarís, elaborada con fruta de la pasión, arándanos, jazmín, flor de la pasión, muira puaza y damiana.



proveedores de damiana en el mercado mundial se presentan en el cuadro I.

La siguiente sección ofrece un panorama de la comercialización mundial de hierbas medicinales y suplementos alimenticios naturales, entre los que se incluye a la damiana, a efecto de resaltar las posibilidades de su comercialización desde México y lo que esto representaría para los productores de Baja California Sur.

LA COMERCIALIZACIÓN DE HIERBAS MEDICINALES Y SUPLEMENTOS ALIMENTICIOS NATURALES

Como parte del cambio en la agenda mundial en la segunda posguerra, el tema del ambiente ha tenido, en particular desde el decenio de los noventa, una amplia atención tanto en escala nacional como en la implantación de políticas, programas y acciones impulsados desde los organismos públicos y las organizaciones no gubernamentales que actúan en escala mundial. Esa tendencia en grado macro, que reflejaba la preocupación por la contaminación y destrucción de los recursos naturales derivadas de los procesos de industrialización y masificación de la producción, también se vio reflejada en la esfera del consumo. La afectación a la salud humana por la ingesta de productos procesados, despojados de sus propiedades nutritivas, fue reconocida como un problema no sólo personal, sino social y económico ante el incremento de enfermedades como la obesidad, considerada por la Organización Mundial de la Salud (OMS) como una pandemia. Ante esta situación, en particular en los países desarrollados se ha dado un retorno a la preferencia por productos naturales, entre ellos las plantas medicinales; para poblaciones en regiones con disponibilidad de estos recursos, por lo general en los países en desarrollo, esto ha significado una oportunidad de inserción en mercados dinámicos y con ello la creación de empleos y el mejoramiento de su calidad de vida.

Esta tendencia se ha reflejado en el crecimiento del mercado mundial de hierbas medicinales, de suplementos alimenticios y, en general, de aquellos recursos considerados naturales. Éstos cada vez tienen mayor demanda, ya sea como productos finales o como materia prima para la elaboración de otros productos. Enseguida se presenta una revisión del comportamiento del mercado mundial de hierbas medicinales y suplementos alimenticios, bajo cuyas denominaciones se incluye a la damiana (*Turnera diffusa*).

PROVEEDORES DE DAMIANA EN DIFERENTES PRESENTACIONES

País	Compañía	Productos	Tipo y cobertura
Colombia	Mesa Hermanos & Cía.	Damiana (<i>Turnera ulmifolia</i>)	Industria: mundial
México	Extractos Nahuapatli	Damiana Guerrero (<i>Turnera ulmifolia</i>) Damiana California (<i>Turnera diffusa</i> var. <i>aphrodisiaca</i>)	Industria: América Latina
Argentina	Laboratorio Medicinal Fitoterapico Basel	Extractos de damiana	Industria: España, Italia y Portugal; Paraguay, Chile, Uruguay, Perú y Argentina.
México	Proquinat	Hojas de damiana (California y San Luis Potosí)	Industria: América Latina
México	Grupo Nutramex	Damiana leaf PE 4:1	Industria
México	Plantamex	Hojas de damiana	Industria: México
Colombia	Inali	Damiana	Industria: Bogotá
México	Future Foods	Damiana en polvo	Industria: México y América Latina
México	Sehyex	Hojas de damiana Hojas de damiana en polvo	Industria: América Latina
México	Azteca's Plants	Damiana de California (<i>Turnera diffusa</i>)	Industria: México
México	Guinama	Damiana en polvo	Industria
Colombia	Codisa	Damiana en polvo y picada	Industria farmacéutica, alimentaria y cosmética
Argentina	Uqa	Extracto de damiana	Industria: Argentina
México	Frutas Concentradas	Extracto de damiana	Industria
México	DNM	Damiana de California Damiana de San Luis Potosí	Industria: mundial
Estados Unidos	Ecuadorian Rainforest	Damiana Leaf Damiana Leaf	Industria: mundial
México	Química Alkano	Hojas de damiana Hojas de damiana en polvo	Industria: México, Centroamérica y América del Sur
México	Redsa	Extractos fluidos, seco y herbal de damiana California	Industria: México
México	Bioextracto	Extracto herbal y vegetal seco de damiana	Industria: México, Estados Unidos, Canadá, Centroamérica, América del Sur y Europa
México	Plantes México	Hoja de damiana (<i>Turnera diffusa</i>)	Industria
México	Pronaquim	Damiana California (<i>Turnera diffusa</i>)	Industria: México
México	PROSA	Cápsulas de damiana California	Industria: México
México	Droguería Cosmopolita (Cosmotienda)	Extracto fluido de cuachalalate y de damiana	Comercio: México

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, *Exportar productos naturales*, 5 de octubre de 2006, en <<http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/aplicaciones/noticias/muestraNoticia.jsp?idnoticia=1298>>, consultado el 17 de marzo de 2009.

MÉXICO: EXPORTACIONES DE HIERBAS MEDICINALES POR DESTINO, 2001-2005 (MILLONES DE DÓLARES)

	2001	2002	2003	2004	2005
Estados Unidos	17.3	22.2	25.7	27.8	29.5
Alemania	0.3	0.8	0.7	0.7	0.6
Canadá	0.2	0.3	0.3	0.4	0.5
China	-	-	-	0.5	0.5
Total	19.5	25.2	28.3	31.1	32.6

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, *Exportar productos naturales*, 5 de octubre de 2006, en <<http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/aplicaciones/noticias/muestraNoticia.jsp?idnoticia=1298>>, consultado el 17 de abril de 2009.

MÉXICO: IMPORTACIONES DE HIERBAS MEDICINALES POR ORIGEN, 2001-2005 (MILLONES DE DÓLARES)

	2001	2002	2003	2004	2005
Sudán	6.9	12.4	17.6	12.9	10.7
Estados Unidos	1.5	3.6	3.5	2.3	2.6
India	1.9	2.1	2.5	3.4	1.6
China	1.6	1.4	1.4	1.7	1.9
Total	13.8	21.2	29.2	24.7	19.5

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, *Exportar productos naturales*, 5 de octubre de 2006, en <<http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/aplicaciones/noticias/muestraNoticia.jsp?idnoticia=1298>>, consultado el 17 de abril de 2009.

EL MERCADO DE LAS HIERBAS MEDICINALES

Un aspecto que complica el análisis comercial de las hierbas medicinales es que las fracciones arancelarias no estén desglosadas lo suficiente, por lo que es difícil determinar los montos financieros y volúmenes intercambiados por tipo de hierba; sin embargo, se conoce que por volumen y valor destacan como productores mundiales China, Alemania, Hong Kong y Francia. En términos de la demanda, datos recientes señalan que en 2005 se importaron hierbas medicinales por un valor de 2 300 millones de dólares. De acuerdo con datos del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), la Unión Europea (en particular Alemania y Francia) fue el primer comprador, con 840 millones de dólares; le siguió Estados Unidos, con

672 y Asia con 667, con China y Hong Kong a la cabeza; en el caso de Estados Unidos, sus principales proveedores fueron China, con 28%; la India, con 18.4%, y México, con 7.4 por ciento.²⁰

El cuadro 2 muestra el comportamiento de las exportaciones de hierbas medicinales realizadas por México en el mercado mundial de 2001 a 2005.

Por el lado de las importaciones, como se indica en el cuadro 3, Sudán destaca como el proveedor principal, al que siguen Estados Unidos, la India y China. Una comparación de ambos cuadros muestra el amplio margen hacia el superávit del comercio mexicano.

Como parte de la caracterización del mercado mundial, el producto se prefiere lavado, seco, crudo y no procesado; también es importante que esté libre de contaminantes, como insecticidas y agroquímicos. En ese mismo sentido, el origen, la calidad y los métodos de secado y limpieza influyen en el precio, por lo que las áreas de oportunidad para hierbas medicinales orgánicas son amplias. En 2006, el Bancomext llamaba la atención acerca de la sobreproducción mundial y disminución en la demanda, lo que había afectado de manera significativa los precios de muchas de las variedades de hierbas medicinales; sin embargo, también reconocía que plantas como la damiana tenían un alto potencial de comercialización en escalas nacional y mundial. Del análisis realizado por el Bancomext en 2006 se desprende que México requería de una estrategia que favoreciera el mercado nacional y buscara asegurar el estadounidense.

EL MERCADO DE LOS SUPLEMENTOS ALIMENTICIOS NATURALES

En el campo de los suplementos alimenticios, con un monto de 44 900 millones de dólares, resulta evidente que las hierbas y los productos tradicionales rinden importantes beneficios una vez procesados. Dada la estructura industrial de Europa, no sorprende que de nuevo sea esa región la que concentre las principales compras (9 630 millones de dólares en 2005); los importadores más grandes son Alemania, el Reino Unido y Francia. Por su parte, Japón participó con 2 070 millones de dólares y Estados Unidos con 3 694 millones.²¹

20. Banco Nacional de Comercio Exterior, *Exportar productos naturales*, 5 de octubre de 2006, en <<http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/aplicaciones/noticias/muestraNoticia.jsp?idnoticia=1298>>, consultado el 17 de marzo de 2009.

21. *Ibid.*

MÉXICO: EXPORTACIONES DE SUPLEMENTOS ALIMENTICIOS POR DESTINO, 2001-2005 (MILLONES DE DÓLARES)

	2001	2002	2003	2004	2005
Estados Unidos	46.4	55.8	88.8	150.3	204.3
Colombia	5.2	7.7	8.2	9.2	9.3
Venezuela	43.7	8.2	5.2	7.5	12.7
Canadá	4.0	3.5	3.0	5.5	13.8
<i>Total</i>	<i>128.9</i>	<i>104.2</i>	<i>135.0</i>	<i>203.7</i>	<i>280.8</i>

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, *Exportar productos naturales*, 5 de octubre de 2006, en <<http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/aplicaciones/noticias/muestraNoticia.jsp?idnoticia=1298>>, consultado el 17 de abril de 2009.

MÉXICO: IMPORTACIONES DE SUPLEMENTOS ALIMENTICIOS POR ORIGEN, 2001-2005 (MILLONES DE DÓLARES)

	2001	2002	2003	2004	2005
Estados Unidos	180.4	196.7	221.2	266.4	373.1
Canadá	4.0	3.9	9.1	7.9	5.8
Países Bajos	3.1	3.8	7.9	9.2	9.8
Chile	0.3	3.6	8.4	13.7	15.1
<i>Total</i>	<i>210.8</i>	<i>239.1</i>	<i>281.6</i>	<i>326.5</i>	<i>469.5</i>

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, *Exportar productos naturales*, 5 de octubre de 2006, en <<http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/aplicaciones/noticias/muestraNoticia.jsp?idnoticia=1298>>, consultado el 17 de abril de 2009.

Como se infiere de los cuadros 4 y 5, la balanza comercial mexicana de suplementos alimenticios es deficitaria, con una clara tendencia hacia el incremento en el consumo de productos importados, a un ritmo más rápido que el que mostraron las exportaciones del país. En este renglón, Estados Unidos encabezó la lista de proveedores al controlar 81% del mercado a lo largo del periodo de 2001 a 2005; aunque en menor medida, Canadá, los Países Bajos y Chile figuraron como socios importantes en la relación comercial con México.

Como hierba medicinal, de acuerdo con las disposiciones arancelarias mexicanas, la damiana se encuentra clasificada dentro de la fracción 12119099—plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados (121190 - Los demás).²² A diferencia de la manzanilla, que tiene una clasificación arancelaria particular, la damiana carece de ella, lo cual dificulta el seguimiento de su comercialización en el exterior.

En todo caso, los datos anteriores reflejan la importancia económica que, una vez procesados ya sea como suplementos alimenticios o como hierbas medicinales, adquieren los recursos forestales no maderables, como semillas, tallos, hojas, raíces y cortezas de plantas. Esto, a su vez, permite inferir que una adecuada estrategia de producción y procesamiento, así como de comercialización, podría representar ventajas importantes para los productores de damiana en Baja California Sur.

LA INCORPORACIÓN DE LA DAMIANA AL MERCADO MUNDIAL

Las referencias de la introducción de la damiana mexicana en el mercado mundial se remontan a 1874, como extracto líquido, por la compañía Messrs Helmick & Co., de Washington, Estados Unidos. De acuerdo con Kress, el año anterior, el farmacéuta H. Wellcome había presentado un ensayo acerca del tema ante sus colegas en Nueva York, en cuanto a sus propiedades y características, y les mostró algunos cortes de hojas.²³ En 1872, el doctor F.O. St. Clair las había introducido en ese país, luego de haberlas obtenido de Eugene Gillespie, excónsul de Estados Unidos en Cabo San Lucas, Baja Califor-

nia Sur. Cabe señalar que en esos años se hablaba de la planta como damiana *verdadera* (o *Turnera aphrodisiaca*), originaria de México, frente a otras también denominadas con ese nombre, pero provenientes de otros lugares. Era el caso de algunas variedades encontradas en Baja California y en el norte de México (*Turnera microphylla*); en San Diego, en la California estadounidense; y un tipo de planta (*Aplopappus discoideus*) sin relación botánica con la damiana, pero que se vendía como aquélla (de ahí que se le llamara damiana espuria), muchas veces a mitad del precio de la original.²⁴ Lo significativo de estos antecedentes es que la damiana no es un producto desconocido en el mercado estadounidense, lo que podría facilitar el posicionamiento de la planta producida en Baja

22. *Ibid.*

23. Henriette's Herbal, "Damiana", en <<http://www.henriettesherbal.com/eclectic/kings/turnera.htm>>, consultado el 12 de marzo de 2009.

24. *Ibid.*

California Sur, lugar desde donde fue importada en un principio.

LA PRODUCCIÓN DE DAMIANA EN MÉXICO

No hay información precisa acerca de la producción de damiana en el país. En un documento de la Comisión Nacional Forestal se identifican 11 estados mexicanos como los principales productores: Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Guanajuato, Guerrero, Nuevo León, Oaxaca, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí y Tamaulipas.²⁵ La damiana es reconocida como un producto de exportación y aunque tampoco se dispone de datos recientes en cuanto a su comportamiento en el mercado mundial, Conafor ofrece cifras acerca de la venta en el exterior de este producto (en su vertiente *Turnera diffusa*); la información abarca de 1999 a 2003 y refleja el hecho de que México no sólo es exportador de ese recurso, sino también importador del mismo. Sin embargo, el cuadro no especifica los tipos de presentación del producto, de manera que no se puede determinar cuál es el más atractivo en el mercado exterior (véase el cuadro 6).

Como se desprende del cuadro 6, de 2001 a 2005 la balanza comercial fue positiva para México, con excepción de 2003, cuando las importaciones rebasaron a las exportaciones en términos de valor por 1.7 millones de dólares. La falta de una serie histórica más larga evita conocer la tendencia de largo plazo; pero, en todo caso, es ilustrativo de la demanda el número de sitios en internet que promueven la venta de productos de damiana.

La presentación de productos que contienen damiana es diversa, así como la presencia de compañías mexicanas o afincadas en México.²⁶ Un sitio de internet que agrupa un padrón de empresas que abarca no sólo México sino

25. "Damiana (*Turnera diffusa*)". Proyecto Conafor, Ficha Técnica PFMN: Damiana, fecha no disponible, en <http://www.conafor.gob.mx/portal/docs/secciones/cadenas_productivas/Estudio_Competitividad/FICHAS%20TECNICAS/DAMIANA.pdf>, consultado el 25 de abril de 2009.

26. Best-price.com, "Damiana", 2009, en <<http://www.best-price.com/productsearch/searchResult/q/Damiana/p/3>>, consultado el 17 de abril de 2009.

MÉXICO: COMERCIO EXTERIOR DE DAMIANA (*TURNERA DIFFUSA*), 1999-2003 (TONELADAS Y MILLONES DE DÓLARES)

Año	Exportaciones		Importaciones	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor
1999	10.89	15.04	5.52	8.40
2000	13.60	16.36	9.87	14.40
2001	16.34	18.90	8.42	13.22
2002	21.74	24.16	12.34	21.06
2003	26.95	27.17	13.08	28.94

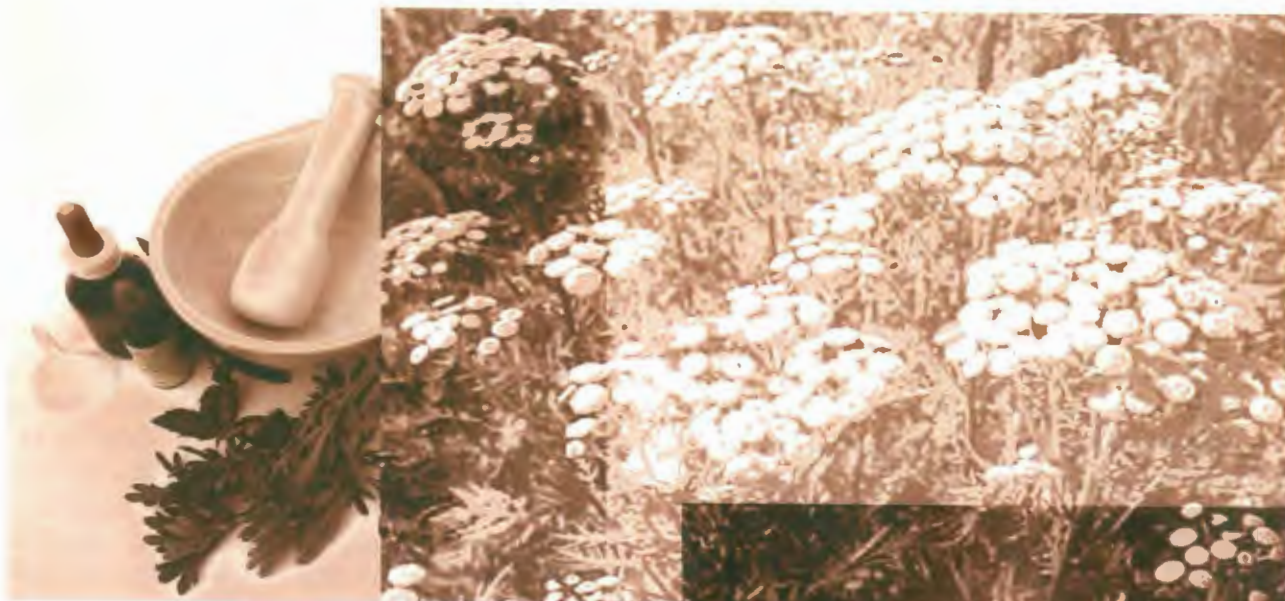
Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, *Exportar productos naturales*, 5 de octubre de 2006, en <<http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/aplicaciones/noticias/muestraNoticia.jsp?idnoticia=1298>>, consultado el 17 de abril de 2009.

el resto de América Latina muestra que, de las primeras 23 compañías enlistadas, dos son colombianas, una estadounidense y dos argentinas; las 18 empresas restantes están radicadas en México.²⁷ De acuerdo con la misma fuente, con excepción de una empresa que señala perfil como de comercio, todas las demás pertenecen al ramo industrial y la definición de damiana varía, desde el uso de *Turnera diffusa* o de California, a la *Turnera ulmifolia* o de Guerrero, aunque no se hace una aclaración respecto al producto.

Sin embargo, marcas estadounidenses, como VitaminShoppe, dan una gran difusión en internet a productos de damiana o que la contienen, dado que aquél se presta como un medio rápido y eficiente de comercialización, en particular en el mercado anglosajón. De acuerdo con una revisión de decenas de sitios en internet, se tiene que los precios de los productos que contienen damiana fluctúan desde 44.95 dólares por 26.4 onzas de producto a 20 dólares la onza, hasta 4.38 dólares por 450 mg de damiana en hoja.²⁸ Como puede apreciarse, la agregación de valor al procesar, envasar, etiquetar y poner la damiana a disposición de consumidores receptivos dista muchos de los precios (1.5 o 2 dólares por kilo) que se pagan a los recolectores sudcalifornianos.

27. Banco Nacional de Comercio Exterior, *Exportar productos naturales*, op. cit.

28. Raintree Nutrition, Inc. *Damiana Powder. Turnera aphrodisiaca*, 2009, en <<http://www.rain-tree.com/damiana-powder.htm>>, consultado el 20 de abril de 2009.



Con todo, hace falta información y un estudio comparado que muestre las diferentes posibilidades de producción de damiana en el país. Las sequías y el sobrepastoreo son responsables de las caídas de producción en casi todas las regiones donde se produce; tal es el caso de Querétaro, donde tras un periodo de seis años se pasó de una producción de 100 toneladas de orégano y damiana a sólo 20 toneladas.²⁹ Sin embargo, los productores de ese estado se han constituido en una asociación que agrupa a 500 productores que laboran una superficie de 30 000 hectáreas bajo condiciones de recolección y dan sustento a 3 000 familias.³⁰

CONSIDERACIONES FINALES

Las condiciones de oferta en Baja California Sur, en lo que toca a los recolectores, no son del todo favorables. En principio, no pueden garantizar una producción estable de la hierba, pues dependen de las condiciones climáticas; en periodos de sequía no pueden mantener un flujo constante que abastezca la demanda. Por otra parte, no hay una organización social entre los recolectores que permita establecer mecanismos de facilitación de la actividad (las condiciones de colecta y transporte desde el

29. "Cae producción de damiana y orégano en Peñamiller", *Rotativo de Querétaro*, 28 de abril, de 2007 en <http://rotativo.com.mx/economia/cae_produccion_de_damiana_y_oregano_en_penamiller_queretaro/89,35,1928.html>, consultado el 26 de abril de 2009.

30. *Ibid.*



monte son precarias), establecer condiciones de calidad similares en el manejo del producto o conjuntarlo para tener mejores tratos con los intermediarios e incluso de agregación de valor al producto. El precio y hasta el empaque son establecidos por los compradores; en ese sentido, aprovechar la oportunidad de su integración en cadenas productivas a partir de programas, como el de Conafor, podría ser una alternativa que les permita mejorar sus procesos de producción y venta, incluso al pasar de la mera recolección a su procesamiento y a un mejor control de la comercialización.

Los estudios realizados por el Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias y su continuación en materia de reproducción de la damiana en condiciones controladas señalan que esta podría ser también una manera de garantizar la oferta constante del producto, sin depender de las condiciones climáticas; con ello se liberaría a los recolectores de la incertidumbre respecto a su disponibilidad, con sus consecuencias en materia de incidencia en la determinación del precio.

Por otra parte, elaborar criterios generales de explotación del recurso, mantener un sistema de información acerca del recurso y establecer comunicaciones entre los recolectores de las diferentes zonas en las que se recolecta la damiana permitiría no sólo mejorar su posición frente a los compradores, sino también elaborar estrategias para diversificar la presentación del producto. En este sentido, aunque la industrialización de la damiana en tabletas o presentaciones más complejas pudiera exigir conocimiento y maquinaria no disponible en un primer momento, su transformación en infusión, bebida refrescante, licor u otros productos que requieren poco capital, sería factible en el corto plazo. El hecho de que la damiana aparezca en la lista GRAS

(referente a alimentos reconocidos como seguros) de la Administración de Drogas y Alimentos de Estados Unidos (FDA)³¹ otorga a los productores sudcalifornianos una ventaja más si el propósito es comercializarla de manera directa en ese mercado. Asimismo, destacar el carácter manual, social responsable y ambiental favorable con el tratamiento orgánico de la producción y comercialización podrían ser ventajoso para las comunidades rurales involucradas.

Los datos presentados en este artículo muestran que hay una creciente demanda mundial para la damiana y sus derivados, en la que sobresalen en primer término países con poblaciones con ingresos altos. El conocimiento de las oportunidades para su comercialización en el mercado mundial sin duda contribuiría a la organización de los productores en cadenas productivas y sociedades de producción rural para el fomento del cultivo de la damiana y la elaboración de productos con mayor valor agregado. Lo anterior beneficiaría por un lado a productores del campo, como los de Baja California Sur y otros estados donde ese sector es vulnerable, proporcionándoles ingresos más altos y estables; y, por otra parte, permitiría que la damiana fortaleciera su presencia en los mercados nacional y mundial. ◀CE

31. Natural Standard, *Damiana* (Turnera diffusa) *Natural Standard Bottom Line Monograph 2008*, en <<http://www.naturalstandard.com/index-abstract.asp?create-abstract=/monographs/foreignlanguage/herbssupplements/patient-damiana-sp.asp>>, consultado el 12 de marzo de 2009; Botanic Art, *Damiana Turnera hierba aphrodisiaca*, Países Bajos, 2008, en <http://www.botanic-art.com/product_info.php?products_id=38&language=E&osCsid=75c98a6e05b49cc53c3cba9>, consultado el 17 de abril de 2009; Bouncing Bear Botanicals, *Turnera diffusa-damiana*, 2009, en <<http://www.bouncingbear-botanicals.com/spanish/damiana-p-102.html>>, consultado el 25 de abril de 2009.

